



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

ICADE

PLAN DE NEGOCIO PARA UN PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO: RECEIPTVAULT

Autor: Isabel Palomeque Ojeda

Director: Nicolás Santamaría Vega

MADRID | Marzo 2025

Resumen

Este trabajo presenta el plan de negocio de ReceiptVault, una startup Fintech dedicada a la digitalización y gestión de recibos de compra. La idea surge para dar respuesta a un problema común de los consumidores: la pérdida de tickets de compra. ReceiptVault ofrece una solución digital innovadora mediante el uso de tecnologías avanzadas y el almacenamiento en la nube, que permiten automatizar la organización de recibos y generar informes financieros personalizados, para ayudar a los consumidores a gestionar mejor sus finanzas personales.

El plan de negocio incluye un análisis del sector y estudio de mercado. Después se centra en el plan estratégico compuesto por la propuesta de valor de ReceiptVault, un análisis del entorno externo e interno de la empresa, un Business Model Canvas y una matriz DAFO. Para terminar, se analiza la sostenibilidad financiera y la gestión de riesgos de ReceiptVault. En su conjunto, el trabajo demuestra la viabilidad de la empresa, demostrando que una solución sencilla puede tener un alto impacto si responde a una necesidad concreta del usuario.

Palabras clave: Fintech, Digitalización de recibos, Gestión de gastos, Organización de las finanzas personales, Inteligencia Artificial, OCR, NLP, Modelo freemium, Transformación Digital.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
1.1. Interés de la cuestión.....	4
1.2. Objetivos del Trabajo.....	4
1.3. Metodología	5
1.4. Presentación de la Empresa	6
2. ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO	7
2.1. Conceptos fundamentales sobre el mercado Fintech.	7
2.2. Público Objetivo	7
3. PLAN ESTRATÉGICO.....	12
3.1. Propuesta de Valor de ReceiptVault	12
3.2. Análisis Externo.....	19
3.3. Business Model Canvas	37
3.4. Análisis DAFO.....	38
4. SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y GESTIÓN DE RIESGOS	39
4.1. Estrategia de Monetización.....	39
4.2. Viabilidad financiera del proyecto	40
4.2. Análisis de riesgos y estrategias de mitigación para ReceiptVault.....	42
5. CONCLUSIONES	43
Referencias.....	47
Anexo	52

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Interés de la cuestión

La idea de ReceiptVault nace a partir de una experiencia personal que refleja un problema común entre los consumidores. Una amiga nuestra compró una chaqueta en Decathlon y, al darse cuenta de que le quedaba pequeña, intentó devolverla. Sin embargo, al momento de gestionar el cambio, descubrió que había perdido el ticket de compra, lo que hizo imposible la devolución. Como resultado, no solo perdió el dinero invertido, sino que también se quedó con un producto que no podía usar. Esta situación nos llevó a reflexionar sobre la frecuencia con la que las personas pierden sus recibos y las dificultades que esto genera en distintos contextos, como devoluciones o cambios de productos, reclamaciones de garantía, etc. A pesar de los avances en digitalización, la gestión de recibos sigue sin una solución universalmente adoptada.

Por otro lado, la inteligencia artificial se ha convertido en una de las principales tendencias tecnológicas dentro del sector financiero. Según Fernández de Lis y Urbiola Ortún (2019), la IA, junto con el Big Data y la computación en la nube, está transformando cómo las entidades financieras procesan información, evalúan riesgos y prestan servicios personalizados. Esta tendencia ha facilitado la aparición de nuevas Fintech que ofrecen soluciones especializadas, más ágiles y adaptadas a las necesidades actuales. Además, está permitiendo automatizar tareas repetitivas y mejorar la toma de decisiones a través del análisis de grandes volúmenes de datos (Dutta & Heidrich, 2023).

Así, ReceiptVault encaja con estas tendencias, al ser una herramienta que facilita la gestión de recibos y gastos mediante la digitalización y almacenamiento seguro de tickets, lo que la convierte en una solución alineada con la creciente necesidad de mejorar el control financiero personal.

1.2. Objetivos del Trabajo

El objetivo principal de este Trabajo de Fin de Grado (TFG) es desarrollar un plan de negocio para ReceiptVault que sirva como guía estratégica para la creación y gestión de esta empresa emergente. Al ser un TFG realizado con Comillas Emprende, los niveles de profundidad del plan de negocio varían en cada uno de los aspectos desarrollados, este trabajo se centra en la planificación estratégica y las oportunidades y desafíos que pueden surgir para ReceiptVault en el contexto actual del mercado español.

Algunos de los objetivos específicos de este TFG son:

- (i) Analizar y conocer en profundidad el mercado al que nuestra empresa, ReceiptVault va destinado.
- (ii) Identificar a nuestros competidores, entender las principales necesidades de nuestro público objetivo y diseñar un negocio que pueda adaptarse a ellas desarrollando una propuesta de valor que destaque y se distinga de la competencia.
- (iii) Evaluar los factores internos y externos que afectan al negocio a través de herramientas como el análisis PESTEL, PORTER, o DAFO.
- (iv) Diseñar una estrategia competitiva capaz de posicionar a la empresa en el mercado y diferenciarla de sus competidores.
- (v) Implementar un modelo innovador de digitalización de la gestión financiera para optimizar la administración y almacenamiento de recibos.

1.3. Metodología

Con el fin de alcanzar los objetivos descritos en el apartado anterior, hemos seguido la siguiente metodología:

Al participar en el concurso de Comillas Emprende, este nos ha facilitado el acceso a la plataforma de Elevatorfy, la cual nos ha ayudado a progresar con la idea debido a la realización de tareas orientativas y a sus vídeos explicativos. También hemos tenido la oportunidad, gracias a las sesiones de “speed dating”, de hablar de nuestra idea con mentores y, a cambio, recibir opiniones y consejos.

Para empezar a conocer el sector y el mercado al que nos enfrentamos, realizamos una búsqueda en internet haciendo un uso adecuado de las distintas fuentes de información, para conocer los posibles competidores directos e indirectos de ReceiptVault, por ejemplo, nos hemos basado en el informe “Las Empresas Fintech: Panorama, Retos e Iniciativas”, realizado por el Banco de España en 2022. En cuanto a los clientes, después de pensar quién iba a ser nuestro público objetivo, decidimos realizar una encuesta en línea para obtener una respuesta directa por su parte y ver si el perfil de consumidores que habíamos definido como nuestro público está dispuesto a comprar en nuestro negocio.

Según Ventura (2008), “la estrategia empresarial tiene como objetivo de estudio la forma en que las empresas se relacionan con su entorno a fin de alcanzar sus objetivos en el futuro”. Para realizar un análisis estratégico es necesario identificar los factores externos e internos que pueden afectar al correcto desarrollo de ReceiptVault. A través del uso de herramientas como el análisis PESTEL, para evaluar el entorno macroeconómico, seguido del modelo de las 5 Fuerzas de Porter para analizar la competencia en la industria, y el Business Model Canvas, hemos podido definir los factores clave que afectan a la empresa. Finalmente, para definir las fortalezas y debilidades de la empresa, nos hemos apoyado en el método DAFO.

1.4. Presentación de la Empresa

- Nombre comercial de la empresa: ReceiptVault
- Logotipo:



- Idea de Negocio: ReceiptVault es una aplicación que permite la gestión eficiente y segura de recibos, almacenándolos bajo una misma plataforma para evitar pérdidas o deterioros. Además, gracias a sistemas de Inteligencia Artificial y Machine Learning, es capaz de realizar un análisis exhaustivo de los gastos, permitiendo una mejor organización de las finanzas personales.
- Fundadores: Santiago López de Toledo, Álvaro Gómez-Cambronero, Sara Viesca e Isabel Palomeque.
- Visión: “Liderar la transformación digital de sectores tradicionales abogando por la sostenibilidad a través de la digitalización de recibos de compra”.
- Misión: “Redefinimos la gestión de recibos: automática, intuitiva y sin esfuerzo. Recibos en orden, finanzas simplificadas. Sin esfuerzo”
- Valores: simplicidad, confianza y transparencia, eficiencia, sostenibilidad, innovación y customer-centric.

2. ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Conceptos fundamentales sobre el mercado Fintech.

El sector Fintech ha transformado los servicios financieros, mediante la implementación de tecnologías avanzadas diseñadas específicamente para el sector (PwC, 2019). Según EY (2021) hoy en día las Fintech tienen como objetivo “utilizar la tecnología como un medio para habilitar, mejorar o transformar los servicios financieros en áreas clave como la banca, los pagos, los préstamos y la inversión”.

El término Fintech fue acuñado en la década de los 1990 por Citigroup, pero desde 2010 las Fintech se han proliferado en el mundo (Gimpel et al., 2018; Banco de España, 2022). En España, este fenómeno ha crecido notablemente, ubicando al país en la tercera posición a nivel europeo por el número de empresas Fintech registradas (Peón et al., 2024). Esta proliferación se ve justificada, en parte, por la colaboración de las Fintech con el sector bancario tradicional español, mediante la inyección de capital y a través de programas de desarrollo. Dicha colaboración se debe a la facilidad de las Fintech para adoptar nuevas tecnologías, probar nuevos modelos de negocio y acercarse a los clientes (EY, 2021).

La interacción entre los bancos tradicionales y las Fintech ha evolucionado hacia un modelo híbrido que oscila entre colaboración y competencia. Mientras que algunos bancos han lanzado sus propias soluciones digitales, otros han optado por establecer alianzas estratégicas con startups para ampliar sus servicios. Bizum es un ejemplo claro de esta estrategia colaborativa, al consolidar la oferta de pagos instantáneos dentro de un entorno interbancario. Sin embargo, estudios recientes indican que los bancos tienden a adoptar estrategias competitivas frente a los actores independientes para proteger su cuota de mercado, evidenciando una coexistencia marcada por tensiones (Peón et al., 2024).

En 2025 el sector Fintech en España es atractivo y presenta una oportunidad de crecimiento, no obstante, las regulaciones financieras, de protección de datos o de ciberseguridad también pueden presentar un reto.

2.2. Público Objetivo

Para definir con precisión el público objetivo de ReceiptVault, hemos llevado a cabo una encuesta dirigida a potenciales usuarios con el objetivo de comprender sus hábitos de compra,

sus métodos actuales de gestión de recibos y su interés en una solución digital para organizarlos. La encuesta recoge datos demográficos clave, como edad, género y ocupación, así como información sobre la frecuencia de compras, las dificultades asociadas a la gestión de recibos y las funcionalidades que los encuestados consideran más útiles en una aplicación de este tipo. No obstante, es importante señalar que la muestra de la encuesta es reducida, por lo que los resultados podrían ser poco representativos de la población objetivo o presentar sesgos.

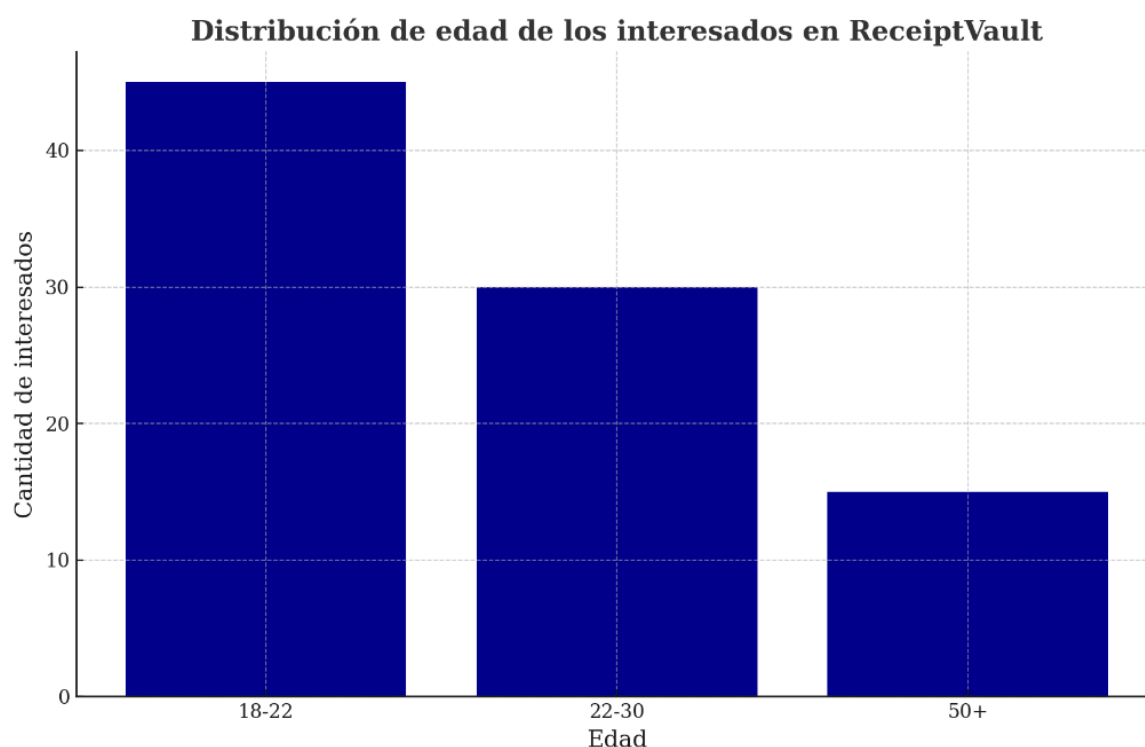
Los resultados obtenidos han permitido identificar patrones en el comportamiento de los consumidores y segmentar los perfiles de usuarios en función de sus necesidades y preferencias. Además, se ha analizado su disposición a pagar por este servicio y su interés en integraciones con otras herramientas financieras. Con esta información, es posible determinar con mayor precisión qué segmentos de mercado tienen un mayor potencial de adopción de ReceiptVault y cómo estructurar su propuesta de valor para maximizar su atractivo y utilidad.

El público objetivo de ReceiptVault se compone principalmente de dos segmentos diferenciados por edad y necesidades específicas. El primer grupo está formado por jóvenes entre 18 y 30 años, mayoritariamente estudiantes y trabajadores por cuenta ajena, quienes realizan compras con frecuencia y enfrentan problemas recurrentes con la gestión de recibos, como la pérdida de tickets para devoluciones o garantías. Este segmento muestra una mayor inclinación hacia soluciones digitales que faciliten la automatización y la integración con otras aplicaciones financieras, como bancos o herramientas de gestión de gastos. Aunque su disposición a pagar por el servicio es limitada, valoran funcionalidades que simplifiquen su control financiero sin esfuerzo adicional.

El segundo segmento relevante lo constituyen adultos mayores de 50 años, muchos trabajadores por cuenta ajena o autónomos, que también tienen dificultades con la conservación de recibos, especialmente en reembolsos laborales, deducciones fiscales y reclamaciones de garantía. A diferencia del grupo joven, este perfil suele tener hábitos más tradicionales, como la conservación de recibos en papel o el uso de herramientas manuales como Excel. Aunque muestran menos interés en la automatización avanzada, valoran soluciones que les permitan recuperar fácilmente la información de sus compras cuando la necesitan. La disposición de este grupo a pagar por un servicio de gestión de recibos es igualmente baja, pero algunos estarían abiertos a modelos de suscripción anual si el beneficio percibido justifica la inversión.

Figura 1

Distribución de la edad de los interesados en ReceiptVault

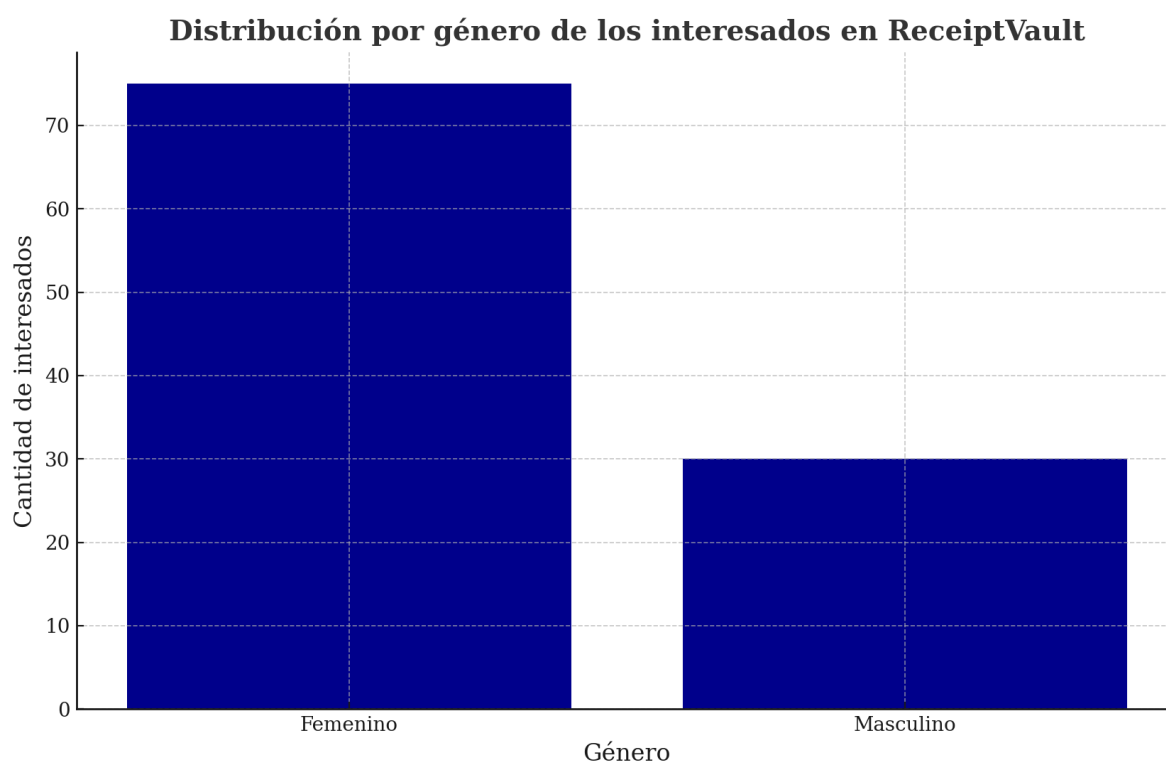


Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

Desde una perspectiva de género, el público objetivo está compuesto mayoritariamente por mujeres, quienes representan la mayoría de los encuestados interesados en la gestión de recibos. Esto sugiere que ReceiptVault podría desarrollar estrategias de marketing orientadas a este segmento, enfatizando la facilidad de uso y la utilidad en la organización de compras personales y familiares. Sin embargo, la mayoría de encuestados son mujeres (80,9%), por lo que esta observación podría estar sesgada. En efecto, también hay un número significativo de hombres que expresan necesidades similares, sobre todo en relación con la integración de recibos en su gestión financiera y en la optimización de reportes fiscales.

Figura 2:

Distribución por género de los interesados en ReceiptVault

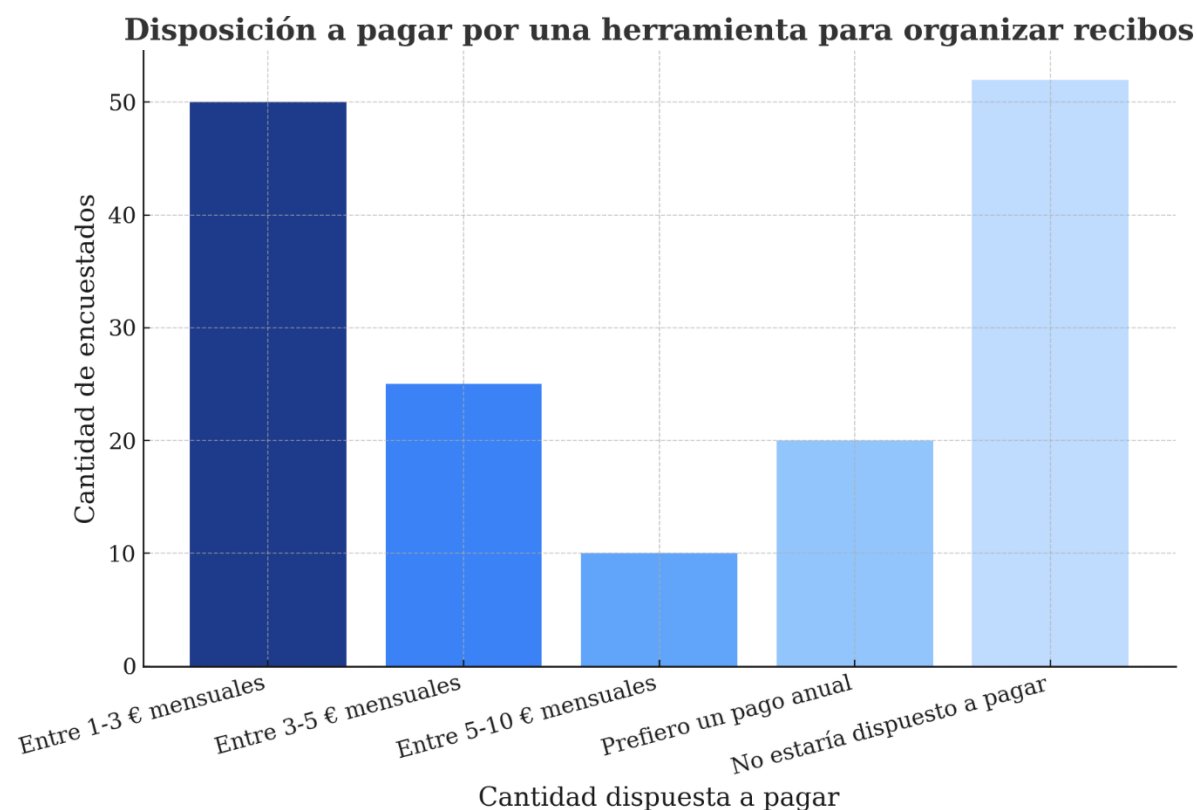


Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

La mayoría de los encuestados (56,7%) se muestran reacios a pagar por el servicio (como vemos en el siguiente gráfico), esto sugiere que ReceiptVault debería explorar estrategias como una versión gratuita con funcionalidades básicas y opciones premium para usuarios con necesidades más avanzadas, como el formato “freemium”, que veremos más adelante.

Figura 3

Disposición a pagar por una herramienta para organizar recibos



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

Los principales desafíos que enfrenta este público incluyen la dificultad para encontrar recibos cuando son necesarios, la pérdida de oportunidades de devolución o garantía, y la falta de un sistema centralizado para gestionar gastos. Mientras que los jóvenes buscan una solución tecnológica integrada que minimice la fricción en su día a día, los adultos mayores requieren una plataforma confiable y sencilla que reemplace sus métodos tradicionales sin generar complejidad adicional.

En conclusión, basándonos en los resultados de la encuesta, el público objetivo prioritario de ReceiptVault debería ser jóvenes de 18 a 30 años, con hábitos de compra frecuentes y una necesidad creciente de digitalización en la gestión de sus finanzas. Para alcanzar un crecimiento sostenible, la plataforma debe enfocarse en la automatización, la facilidad de uso y la

integración con otras herramientas digitales, maximizando el valor percibido por los usuarios y facilitando su adopción.

3. PLAN ESTRATÉGICO

3.1. Propuesta de Valor de ReceiptVault

3.1.1. El problema que resuelve ReceiptVault

Como ya se ha mencionado al principio, la idea de ReceiptVault nace a partir de una experiencia personal que me llevó a reflexionar sobre la frecuencia con la que las personas pierden sus recibos y las dificultades que esto genera en distintos contextos.

Efectivamente, la gestión de recibos sigue siendo un problema sin una solución universalmente adoptada. Es cierto que muchas grandes empresas han comenzado a enviar tickets electrónicos por correo, pero esta opción presenta limitaciones. En primer lugar, muchos consumidores optan por recibir el ticket en papel por comodidad, especialmente cuando es su primera compra en un establecimiento y aún no están registrados en su sistema. En segundo lugar, según el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (s.f.), en 2019 el 99,84% eran PYME y muchas de ellas no cuentan con los recursos tecnológicos para implementar el envío digital de recibos, manteniendo así la dependencia del papel. Frente a este panorama, ReceiptVault responde a una necesidad crítica en el mercado: proporcionar una solución digital centralizada que permita a los consumidores gestionar de manera eficiente sus recibos, eliminando la posibilidad de pérdida o deterioro y facilitando el acceso a comprobantes para devoluciones, garantías o reportes de gastos.

Más allá del problema de pérdida de recibos, muchas personas tienen dificultades para organizar sus finanzas personales. El artículo “Estrategias para el manejo de las finanzas personales” de Idelfonso Reatiga Charris (2015) afirma que no organizar las finanzas personales puede desembocar en endeudamiento y sobreconsumo. Por tanto, es importante llevar una correcta planificación de las finanzas personales para definir estrategias financieras personales.

En este contexto, ReceiptVault aplica tecnologías avanzadas para digitalizar, clasificar y analizar automáticamente los recibos de los consumidores, brindándoles una herramienta que no solo evita la pérdida de comprobantes, sino que también optimiza su control financiero

personal. De acuerdo con Le, Pham y Nguyen (2019), la implementación de tecnologías de reconocimiento óptico de caracteres (OCR) junto con algoritmos de aprendizaje profundo permite extraer información estructurada de documentos como los recibos de compra con una precisión del 71,9%.

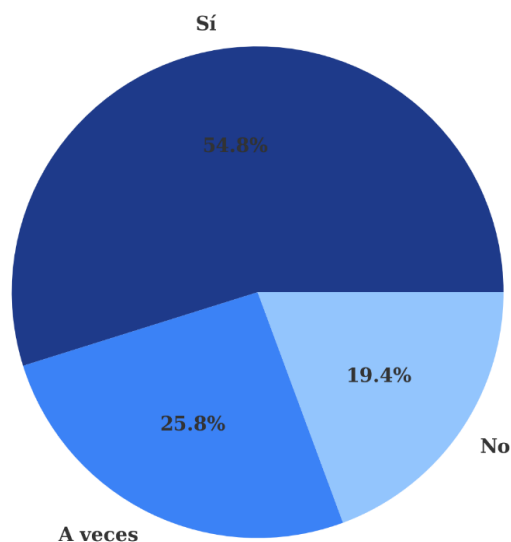
Por otro lado, la integración de ReceiptVault con servicios en la nube permite un acceso inmediato y seguro a la información almacenada, lo que representa un avance significativo respecto a métodos tradicionales de gestión de recibos. Según la página web de Google Cloud, las soluciones basadas en la nube han revolucionado la manera en que se almacenan y procesan documentos, garantizando mayor accesibilidad y seguridad (Google Cloud, 2025). Gracias a esta tecnología, los usuarios de ReceiptVault pueden acceder a sus recibos desde cualquier dispositivo, evitando la acumulación de papel y mejorando la eficiencia en la gestión de sus transacciones.

Para validar la necesidad de una solución como ReceiptVault, realizamos una encuesta que permitió identificar los principales problemas y hábitos de los consumidores en la gestión de sus recibos. Los resultados confirmaron que el público objetivo más receptivo lo forman estudiantes y jóvenes profesionales, que presentan un comportamiento de compra frecuente y, a la vez, enfrentan dificultades para organizar sus comprobantes. Un 73% de los encuestados señaló problemas para localizar un recibo cuando lo necesita, y un 31% ha experimentado pérdidas económicas por una mala gestión de estos documentos, como vemos en los siguientes gráficos. Además, podemos decir que la mitad (46,7%) de los que consideran que han tenido problemas para localizar un recibo cuando lo necesitan han experimentado pérdidas económicas por una mala gestión de estos documentos.

Figura 4:

¿Te resulta difícil encontrar un recibo específico cuando lo necesitas?

¿Te resulta difícil encontrar un recibo específico cuando lo necesitas?

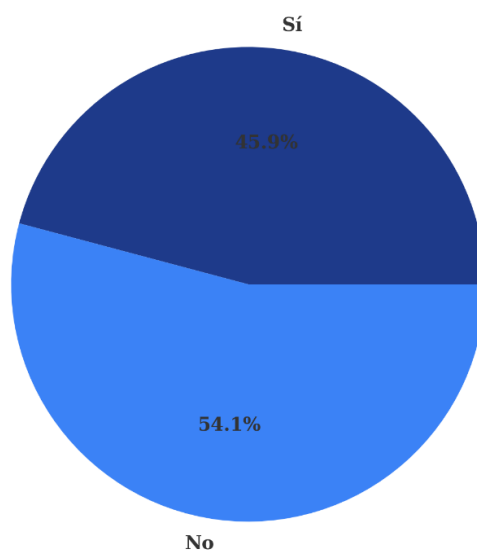


Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

Figura 5:

¿Has tenido alguna vez un problema o pérdida económica por una mala gestión de tus recibos?

¿Has tenido alguna vez un problema o pérdida económica por una mala gestión de tus recibos?

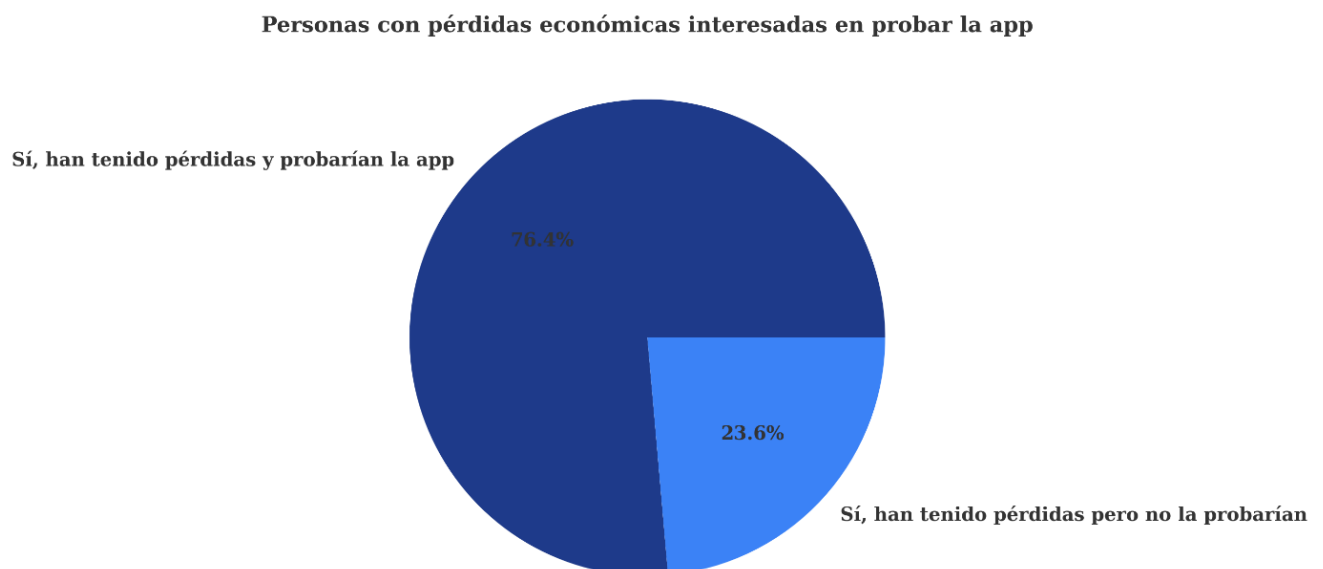


Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

A partir de estos datos, también podemos ver cuántas de estas personas estarían interesadas en probar la aplicación de ReceiptVault. Como vemos en el gráfico, más de la mitad de las personas con pérdidas económicas por mala organización de los recibos probarían la aplicación y la mayoría de las personas que consideran dificultades para encontrar recibos también estarían interesadas. Esto sugiere que la gestión de tickets de compra es un problema bastante frecuente para muchas personas, llegando incluso a incurrir en pérdidas económicas, lo que justifica que muchas personas puedan estar interesadas en encontrar una solución óptima.

Figura 6:

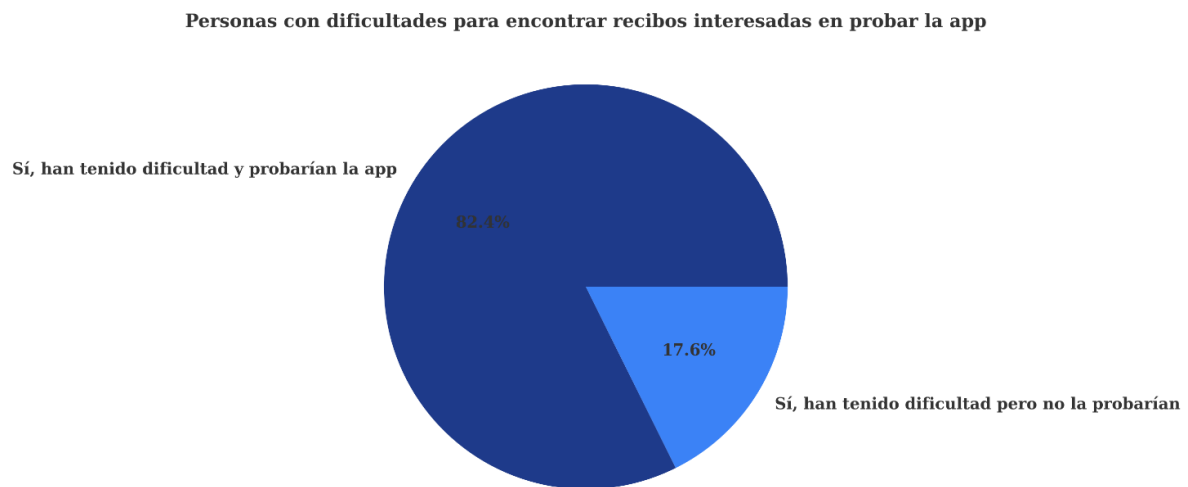
Personas con pérdidas económicas interesadas en probar la app



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

Figura 7:

Personas con dificultades para encontrar recibos interesadas en probar la app



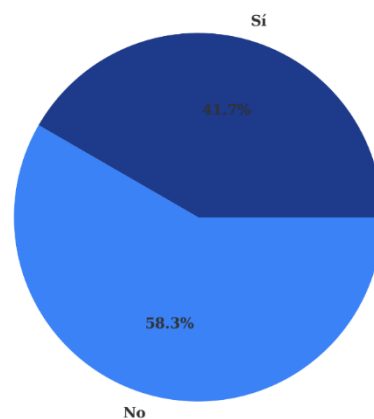
Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

Por otro lado, a pesar de la creciente digitalización, el 86% de los encuestados no utiliza ninguna plataforma específica para gestionar sus recibos, lo que evidencia una oportunidad de mercado sin explotar.

Figura 8:

¿Utilizas alguna aplicación o herramientas para gestionar tus finanzas personales o recibos?

¿Utilizas alguna aplicación o herramienta para gestionar tus finanzas personales o recibos?



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

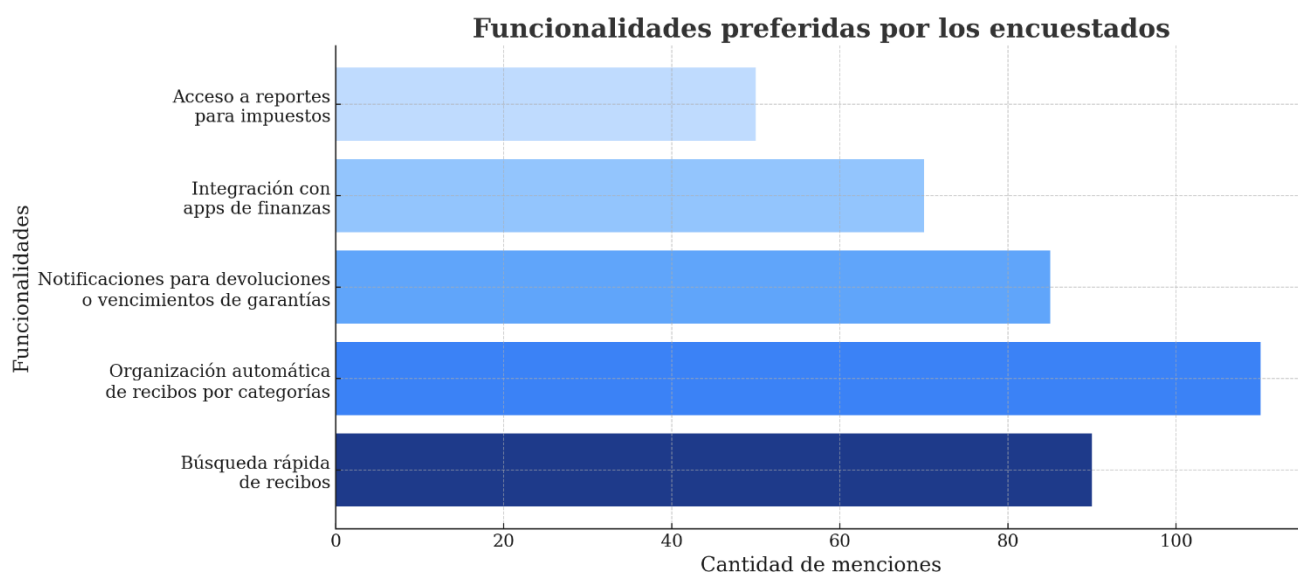
ReceiptVault responde directamente a esta necesidad al ofrecer una solución automatizada que digitaliza y organiza recibos de forma eficiente, eliminando la necesidad de almacenamiento físico y permitiendo búsquedas rápidas y categorización inteligente.

3.1.2. Funcionalidades de ReceiptVault: digitalización y gestión inteligente de recibos

ReceiptVault es una aplicación que utiliza inteligencia artificial para digitalizar, organizar y analizar los recibos de compra de los consumidores. Mediante tecnologías avanzadas de reconocimiento óptico de caracteres (OCR), procesamiento del lenguaje natural (NLP) y almacenamiento en la nube, ReceiptVault ofrece una solución accesible y eficiente para optimizar la gestión financiera personal. Gracias a la encuesta, hemos podido ver que funcionalidades clave, como la búsqueda rápida de recibos, la organización automática de recibos por categorías, son aspectos valorados por la mayoría de los encuestados. Por ello, hemos enfocado las funcionalidades de ReceiptVault a las necesidades más demandadas por los usuarios.

Figura 9:

Funcionalidades preferidas por los encuestados



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

Digitalización de Recibos con OCR

La primera funcionalidad clave de ReceiptVault es la digitalización automática de recibos utilizando Google Vision API, una de las soluciones más avanzadas en el reconocimiento óptico de caracteres (OCR). Esta tecnología permite convertir imágenes de recibos en texto digital de manera precisa, extrayendo información como la fecha de compra, el nombre del establecimiento, el importe total y los productos adquiridos (Google Cloud, 2025).

Google Vision API se destaca en este ámbito, ya que combina algoritmos de aprendizaje profundo para reconocer texto en múltiples formatos y condiciones, incluso en recibos con texto borroso o arrugado (Google Cloud, 2025).

Clasificación Automática de Gastos con Inteligencia Artificial

Una vez que los recibos han sido digitalizados, ReceiptVault utiliza procesamiento del lenguaje natural (NLP), basado en BERT, combinado con Google Cloud Natural Language API para facilitar la categorización de los productos detectados en los recibos en categorías precisas como “bares y restaurantes”, “discotecas”, “ropa”, “transporte” o “bebidas”.

En este caso, haremos uso de “Document IA” una solución de Google que permite crear “herramientas de procesamiento de documentos que automaticen tareas tediosas, mejoren la extracción de datos y obtengan información más detallada de la información de documentos estructurados o no estructurados. Document AI ayuda a los desarrolladores a crear procesadores de alta precisión para extraer, clasificar y dividir documentos” (Google Cloud, 2025). De esta manera, ReceiptVault adapta esta tecnología al ámbito del consumidor individual, permitiendo a los usuarios obtener reportes detallados de sus gastos sin necesidad de introducir información manualmente.

Generación de Reportes Financieros y Análisis de Gastos

Además de clasificar los gastos, ReceiptVault genera reportes financieros automáticos que permiten a los usuarios comprender sus hábitos de consumo y mejorar la planificación de su presupuesto. Estos reportes incluyen análisis visuales de los gastos (como gráficos circulares con estadísticas), que permiten a los usuarios llevar un mejor control de sus finanzas.

La inteligencia artificial facilita la generación automatizada de informes financieros consolidados, reduciendo la carga administrativa sobre los consumidores. Según Nova Praxis

(2023), los algoritmos de Machine Learning permiten automatizar la creación de reportes financieros, ahorrando tiempo y minimizando errores en la presentación de datos. Además, los análisis pueden ser exportables en formatos como Excel o PDF, facilitando la contabilidad personal y profesional, especialmente para autónomos que necesitan justificar sus gastos.

Almacenamiento Seguro en la Nube y Accesibilidad

ReceiptVault garantiza el almacenamiento seguro de la información en la nube, permitiendo a los usuarios acceder a sus recibos desde cualquier dispositivo con conexión a Internet. Según Google Cloud (2025), la computación en la nube ha transformado la manera en que los consumidores gestionan documentos digitales, proporcionando mayor seguridad, accesibilidad y escalabilidad. Además, implementa un sistema de copias de seguridad automáticas, asegurando que la información del usuario esté protegida ante cualquier eventualidad, como el extravío de un recibo o cambio de dispositivo.

ReceiptVault se posiciona como una herramienta integral para la digitalización y gestión de recibos, combinando OCR avanzado con Google Vision API, inteligencia artificial para la clasificación de gastos, Machine Learning para la generación de reportes y almacenamiento seguro en la nube. Gracias a estas funcionalidades, la plataforma permite a los usuarios eliminar la dependencia del papel, mejorar su control financiero y acceder a su historial de gastos de manera rápida y segura. Con la implementación de tecnologías probadas en el sector financiero y comercial, ReceiptVault se convierte en una solución innovadora para consumidores que buscan optimizar su gestión económica con herramientas digitales accesibles y eficientes.

3.2. Análisis Externo

3.2.1 Análisis Macroeconómico PESTEL

Para evaluar el entorno macroeconómico de ReceiptVault, realizaremos un análisis PESTEL, de los diferentes entornos que pueden afectar a la empresa en España en 2025.

Análisis del Entorno Político en España

Incertidumbre sobre la Política Económica y Regulatoria

La incertidumbre política sigue siendo un factor clave que afecta la actividad empresarial en España. Según la Encuesta del Banco de España sobre la Actividad Empresarial, el 51 % de las empresas perciben que la incertidumbre sobre la política económica afecta negativamente

a su actividad (Banco de España, 2025). Para ReceiptVault, esto implica que cualquier cambio en la regulación Fintech o fiscal podría impactar su desarrollo y rentabilidad, lo que resalta la importancia de una estrategia flexible para adaptarse a posibles cambios normativos.

Dependencia Tecnológica y Soberanía Digital

Uno de los principales desafíos que enfrenta España en materia digital es su dependencia de infraestructuras y servicios tecnológicos extranjeros, lo que limita su autonomía y capacidad de innovación. Según el informe Draghi, Europa depende en gran medida de infraestructuras digitales y de computación en la nube extranjeras, particularmente de EE. UU. Esto plantea riesgos estratégicos y regulatorios para las Fintech, que a menudo almacenan datos sensibles de los clientes en servidores operados por compañías no europeas (European Commission, 2024). La falta de una infraestructura cloud soberana en la UE puede representar un obstáculo para el crecimiento del sector. Según Jiménez (2021), “España está en un momento crucial. Carecer de soberanía tecnológica en el siglo XXI es como no tener cañoneras en el siglo XIX” (p.5). Su informe también señala que históricamente España ha invertido más en la adquisición de tecnología extranjera que en el desarrollo de tecnología propia. Para una startup Fintech como ReceiptVault, esto podría traducirse en dificultades para encontrar financiación y apoyo gubernamental en términos de innovación tecnológica ya que coloca a empresas nacionales en una posición subordinada frente a grandes corporaciones tecnológicas.

Oportunidades de Financiación Europea para ReceiptVault

Por otro lado, España también podría representar un entorno favorable para ReceiptVault debido al acceso a diversas ayudas de la Unión Europea destinadas a fomentar la innovación y la competitividad empresarial. Por ejemplo, el Single Market Programme 2025-2027 de la Comisión Europea ofrece financiación para fortalecer la competitividad de pymes y startups dentro del mercado único europeo. En este contexto, se han asignado 6,1 millones de euros para el desarrollo del mercado financiero y 132,5 millones de euros para la digitalización y el crecimiento empresarial (Commission Implementing Decision, 2024). Asimismo, el Acelerador del Consejo Europeo de Innovación (CEI), enmarcado en Horizonte Europa, está diseñado para respaldar startups y pymes con alto potencial innovador, otorgando subvenciones de hasta 2,5 millones de euros e inversiones en capital social de entre 0,5 y 15 millones de euros a empresas que desarrollen tecnologías disruptivas (Comisión Europea, 2023).

ReceiptVault podría beneficiarse de estos programas si demuestra su contribución a la eficiencia del mercado financiero y la transformación digital. No obstante, el acceso a estos fondos está condicionado a estrictos criterios de elegibilidad y evaluaciones regulatorias.

Análisis del Entorno Económico en España

A continuación, y para continuar con el análisis PESTEL, voy a estudiar como la situación de la economía española en los últimos años puede afectar tanto positiva como negativamente a ReceiptVault.

Dinámica del PIB y Crecimiento Económico

El PIB en España ha fluctuado en los últimos años debido a la crisis de la pandemia y su recuperación. Actualmente, las perspectivas económicas son positivas, con un crecimiento proyectado del 3,1% en 2024 y 2,4% en 2025, superando la media europea (Funcas, 2024). Según el Banco de España, la recuperación del sector Fintech tras la pandemia ha estado impulsada por un renovado interés en la digitalización de los servicios financieros, lo cual ha favorecido una aceleración en la inversión y el crecimiento de estas empresas (Sánchez & Quintanero, 2022). La expansión del sector tecnológico representa una oportunidad para ReceiptVault, dada la creciente demanda de soluciones digitales para mejorar la eficiencia financiera de los consumidores.

Evolución de la Tasa de Inflación en España y sus consecuencias

La inflación en España ha variado en los últimos años debido a la crisis energética y la inestabilidad geopolítica. En 2022, alcanzó niveles elevados, reduciendo el poder adquisitivo y afectando el gasto de los consumidores (Funcas, 2025). En este contexto, soluciones como ReceiptVault, que integran funcionalidades de control de gastos, pueden contribuir a la planificación financiera en entornos de dificultad económica.

Sin embargo, en 2024 la inflación se desaceleró hasta el 1,5% en septiembre, el nivel más bajo desde marzo de 2021. En respuesta, el Banco Central Europeo redujo los tipos de interés en dos ocasiones, situando la facilidad de depósito en 2,5% a finales de año (Funcas, 2025). Mientras la inflación elevada reforzó la necesidad de soluciones Fintech para el control del gasto, la moderación inflacionaria y la bajada de tasas mejoran el acceso a financiamiento, creando nuevas oportunidades de crecimiento para startups como ReceiptVault.

Tasas de interés y acceso a financiamiento

Las tasas de interés tienen un impacto directo en la disponibilidad de financiación para startups, ya que su incremento encarece los préstamos y dificulta el acceso a capital. En este sentido, el aumento de las tasas de interés en la Eurozona es particularmente relevante para startups como ReceiptVault, ya que la falta de crédito puede afectar su escalabilidad y adopción en el mercado.

Pero, más allá del acceso a préstamos bancarios, el crecimiento del sector Fintech está ligado a la disponibilidad de venture capital, clave en el financiamiento de startups innovadoras. Haddad y Hornuf (2018) destacan que la formación de startups Fintech es significativamente mayor en países con economías desarrolladas y mercados de capital accesibles. Así, ReceiptVault podría beneficiarse de estrategias enfocadas en la captación de inversión privada y fondos de capital riesgo, facilitando su escalabilidad y consolidación en el mercado español.

Riesgos económicos y estabilidad financiera

El entorno económico en España sigue presentando riesgos significativos para la estabilidad financiera, derivados principalmente de factores geopolíticos, la evolución de la inflación y la incertidumbre en los mercados financieros. Según el Informe de Estabilidad Financiera del Banco de España (2024), aunque los riesgos han mostrado cierta moderación en los últimos meses, la guerra en Ucrania y las tensiones en Oriente Próximo continúan generando incertidumbre sobre los costes de la energía y el comercio global, lo que podría afectar la recuperación económica y la estabilidad del sistema financiero.

Por otro lado, el informe destaca que, a pesar de la moderación de algunos riesgos, el Banco de España (2024) advierte que la persistencia de primas de riesgo en niveles históricamente bajos puede resultar frágil. Un cambio en la percepción de la incertidumbre geopolítica o económica podría conllevar cambios en la disponibilidad de crédito y la inversión tecnológica. Asimismo, la debilidad estructural del crecimiento económico en la zona euro y el elevado endeudamiento público en España —que alcanzó el 107,7 % del PIB en 2023— constituyen vulnerabilidades relevantes para el entorno financiero en los próximos años.

Para ReceiptVault, estos factores son relevantes, ya que el acceso a capital y la confianza del consumidor en servicios Fintech pueden verse impactados por la evolución de estos riesgos macroeconómicos.

Crecimiento del Sector Fintech y Digitalización Financiera

Como ya se ha mencionado en párrafos anteriores, el sector Fintech en España ha crecido de forma significativa en la última década, impulsado por la digitalización y la transformación del sistema financiero. Desde 2010 las empresas Fintech han proliferado en España y en el mundo, transformando el ecosistema financiero (Sánchez & Quintanero, 2022).

Análisis de los Factores Sociales en ReceiptVault

A medida que la digitalización financiera avanza, *ReceiptVault* se enfrenta a distintos factores sociales que pueden impactar su adopción.

Cambio en los hábitos de consumo y digitalización financiera

El aumento de la adopción de tecnologías digitales ha transformado la manera en que los consumidores gestionan sus finanzas. La digitalización bancaria ha alcanzado una penetración del 70% en España, superando la media europea del 60%, lo que refleja una mayor disposición de los consumidores a utilizar herramientas digitales para la gestión financiera (FUNCAS, 2023). Esta tendencia ofrece una oportunidad para ReceiptVault, ya que muestra que la sociedad española está familiarizada con el uso de herramientas financieras digitales.

Brecha digital y accesibilidad

Si bien la digitalización ofrece múltiples beneficios, la adopción de nuevas tecnologías no es homogénea entre todos los segmentos de la población. La brecha digital afecta a aquellas personas que no tienen acceso a este recurso; que no tienen las competencias suficientes para manejarlo o para sacarle el mayor partido posible (Iberdrola, 2023). Esta brecha puede representar un obstáculo para la implementación de soluciones como ReceiptVault.

Análisis de los Factores Tecnológicos

ReceiptVault basa su propuesta de valor en la digitalización inteligente de recibos a través de tecnologías como el OCR, el NLP y el almacenamiento seguro en la nube, como se ha visto en

el apartado de funcionalidades, para ello, la aplicación se apoya en soluciones avanzadas proporcionadas por terceros. Aunque esta estrategia es común en el ecosistema Fintech, especialmente entre startups, también supone una dependencia tecnológica que debe tenerse en cuenta.

Riesgo de dependencia exclusiva

Uno de los principales riesgos asociados a la externalización tecnológica es que la empresa quede fuertemente atada a un proveedor específico de servicios, como podría ocurrir en ReceiptVault con las herramientas de Google Cloud, quedando incapaces de dejar la relación con el proveedor (González Ramírez, Gascó Gascó & Llopis Taverner, 2015). Esto reduciría la capacidad de negociación de la empresa, limitando su autonomía tecnológica y condicionando su evolución futura. En el caso de ReceiptVault, esto significaría que cualquier cambio que haga el proveedor —ya sea técnico, legal o en los precios— podría poner en peligro el buen funcionamiento y la estabilidad del proyecto.

Riesgos sistémicos y operativos derivados de la concentración de proveedores

La dependencia de infraestructuras cloud no solo afecta a nivel empresarial, sino que también tiene implicaciones sistémicas. Según FUNCAS (2020), la creciente externalización de servicios tecnológicos por parte de entidades financieras está provocando una concentración excesiva en manos de unos pocos actores globales, como Amazon, Microsoft y Google. Esta concentración, en caso de producirse interrupciones o ataques cibernéticos, podría desencadenar efectos dominó que afecten simultáneamente a múltiples plataformas Fintech.

El Banco de Pagos Internacionales ha advertido que la falta de diversificación en la contratación de servicios críticos puede generar vulnerabilidades estructurales para todo el ecosistema digital, especialmente si no se establecen mecanismos de supervisión adecuados (FUNCAS, 2020). ReceiptVault, como empresa emergente del sector financiero digital, se ve directamente expuesta a estos riesgos sistémicos si no define estrategias tecnológicas resilientes desde sus fases iniciales.

Oportunidades y limitaciones de la subcontratación tecnológica

La subcontratación de servicios tecnológicos genera ventajas claras, como la reducción de costes fijos, el acceso a herramientas de última generación y la facilidad de escalado sin

necesidad de contar con equipos técnicos propios (Ruiz-Vanoye et al., 2011). No obstante, estas ventajas deben ser evaluadas frente a una serie de limitaciones críticas. Entre ellas, destacan la posible pérdida de privacidad al dejar los datos en manos de terceros, la falta de transparencia en la gestión interna de los proveedores o los datos gestionados por dichos intermediarios (Ruiz-Vanoye et al., 2011). En sectores regulados como el financiero, estas incertidumbres pueden poner en peligro el cumplimiento normativo y la confianza del usuario final.

Análisis de los Factores Ecológicos

A pesar de que ReceiptVault no elimina la producción de recibos en papel, su impacto ecológico se puede analizar desde la optimización de la gestión documental y la reducción de residuos asociados al almacenamiento físico.

Optimización del almacenamiento de recibos

El almacenamiento de recibos físicos implica consumo de recursos y acumulación innecesaria de papel. La Declaración Europea sobre el Reciclaje de Papel promueve la reducción del uso de papel mediante digitalización y reciclaje eficiente (Consejo Europeo de Papel Recuperado [ERPC], 2011). El Real Decreto 1055/2022 prioriza la prevención de residuos, lo que refuerza el papel de ReceiptVault en la reducción del almacenamiento físico (Boletín Oficial del Estado [BOE], 2022).

Reducción del deterioro y pérdida de recibos

Los recibos en papel térmico se degradan, lo que genera necesidad de reimpressiones que podrían evitarse gracias a ReceiptVault. La Declaración Europea sobre el Reciclaje de Papel señala que la calidad del papel recuperado es un desafío para su reutilización (ERPC, 2011). El Real Decreto 1055/2022 busca reducir residuos de papel en un 13% para 2025 y un 15% para 2030, objetivos compatibles con la digitalización que ofrece ReceiptVault (BOE, 2022).

Impacto ambiental del hardware utilizado

El almacenamiento digital consume energía. Iberdrola advierte que los centros de datos contribuyen a la huella de carbono, aunque el uso de energías renovables mitiga el impacto

(Iberdrola, 2023). Dado que ReceiptVault opera en dispositivos existentes, su impacto ambiental es menor en comparación con alternativas basadas en hardware adicional.

Análisis de los Factores Legales que Afectarán a ReceiptVault

El marco regulador en España para startups Fintech como ReceiptVault presenta una serie de retos y oportunidades que deben ser considerados para garantizar el cumplimiento normativo y la viabilidad del negocio.

Protección de Datos Personales:

La gestión de información sensible, como recibos y transacciones, obliga a ReceiptVault a cumplir con la normativa de protección de datos de la Unión Europea y España. El Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) establece principios esenciales como la licitud, minimización, integridad, transparencia y responsabilidad proactiva en el tratamiento de datos personales (Parlamento Europeo y Consejo, 2016). En este sentido, las Fintech deben garantizar que la información recogida sea adecuada, pertinente y limitada a lo estrictamente necesario para sus operaciones, de acuerdo con el principio de minimización de datos (art. 5.1.c).

Regulación de Pagos Electrónicos y Servicios Financieros: La aplicación de PSD2

Según un artículo del BBVA (2025), la PSD2 es una regulación europea que busca abrir el mercado financiero al permitir que terceros proveedores accedan a los servicios bancarios a través de interfaces abiertas. Esta normativa ha entrado en vigor progresivamente desde enero de 2018. Para ReceiptVault, esta puede representar una oportunidad estratégica a largo plazo, al facilitar la integración con entidades financieras mediante APIs, permitiendo ofrecer un servicio centralizado y seguro de gestión de recibos y transacciones.

El Regulatory Sandbox: Una Oportunidad para ReceiptVault

El Regulatory Sandbox es una iniciativa regulatoria que permite a empresas Fintech probar modelos de negocio innovadores bajo la supervisión de las autoridades financieras sin necesidad de cumplir con todos los requisitos regulatorios desde el inicio. En España, este espacio de pruebas está regulado por la Ley 7/2020, gestionado por el Banco de España, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y la Dirección General de Seguros y

Fondos de Pensiones (BOE, 2020). Para ReceiptVault, participar en el Regulatory Sandbox podría facilitar su crecimiento inicial al permitirle desarrollar y testar su propuesta sin asumir de inmediato todas las exigencias normativas.

En conclusión, el análisis PESTEL revela un entorno mixto para ReceiptVault. Políticamente, la incertidumbre regulatoria y la dependencia tecnológica exterior presentan desafíos, aunque compensados por oportunidades de financiación europea. Económicamente, la recuperación del PIB, la moderación inflacionaria y el abaratamiento del crédito favorecen la expansión de startups Fintech, aunque persisten riesgos macroeconómicos y limitaciones estructurales. Socialmente, la alta penetración de la digitalización financiera impulsa la adopción, si bien la brecha digital puede frenar parte del mercado potencial. A nivel tecnológico, la subcontratación permite escalabilidad, pero conlleva riesgos por dependencia de terceros. Finalmente, desde una perspectiva ecológica y legal, la digitalización de recibos ofrece beneficios medioambientales y eficiencia normativa, pero exige un riguroso cumplimiento de protección de datos y estándares del sector financiero.

3.2.2. Análisis de las fuerzas de Porter

El entorno competitivo de ReceiptVault puede analizarse en profundidad a través del modelo de las cinco fuerzas de Porter, el poder de negociación de los clientes y proveedores, la amenaza de nuevos entrantes, la presencia de productos sustitutivos y la rivalidad entre los competidores existentes.

1. Poder de negociación de los clientes alto

El poder de negociación de los clientes representa un factor clave en la competitividad de ReceiptVault dentro del sector Fintech. En el contexto de los servicios digitales, los consumidores cuentan con varias alternativas para gestionar sus recibos electrónicos, lo que incrementa su capacidad de influencia sobre las condiciones del servicio, especialmente en lo relativo a precios, funcionalidades y calidad.

Según Porter (1980), los compradores adquieren poder cuando tienen múltiples opciones disponibles, los costes de cambio son bajos y disponen de información suficiente para comparar ofertas. Esta dinámica se ve reforzada en el entorno digital, donde los clientes pueden acceder fácilmente a diversas plataformas, probarlas y sustituirlas con escasos costes de transición.

Además, como señala IMF Business School (2016), la disponibilidad de información en Internet ha empoderado a los consumidores, quienes ahora pueden comparar servicios, precios y características con facilidad, aumentando así su capacidad de negociación frente a las organizaciones.

Bruijl (2018) añade que, en mercados donde los productos son poco diferenciados, los compradores ejercen mayor presión para reducir precios o exigir más valor añadido. Esta presión competitiva se ve reflejada en la presencia de alternativas consolidadas como N2F, Expensify o Smart Receipts, así como soluciones genéricas de almacenamiento como Google Drive o Dropbox. Sin embargo, algunas de estas alternativas no son accesibles para usuarios particulares, carecen de las funcionalidades que ofrece ReceiptVault o no están bien implementadas en España. Frente a esta realidad, ReceiptVault debe centrarse en estrategias de fidelización y diferenciación, ofreciendo funcionalidades únicas, integración con otros sistemas digitales y una experiencia de usuario óptima para reducir la sensibilidad del cliente al cambio.

2. Poder de negociación de los proveedores alto

El poder de negociación de los proveedores en el sector en el que opera ReceiptVault depende del grado de especialización del servicio ofrecido, la disponibilidad de alternativas tecnológicas y la importancia que tenga el cliente para el proveedor.

Según Porter (1980), los proveedores ejercen mayor poder cuando están concentrados, ofrecen productos o servicios diferenciados y enfrentan poca competencia directa, lo que les permite imponer precios más altos o condiciones menos favorables para sus clientes.

Este escenario es especialmente relevante para ReceiptVault ya que, como hemos visto en el apartado de las funcionalidades, necesita de servicios digitales complejos como las APIs de Google para OCR (Google Vision), procesamiento de lenguaje natural (Natural Language API y Document AI), y almacenamiento en la nube. Muchas de las funcionalidades clave de ReceiptVault dependen de tecnologías ofrecidas mayoritariamente por un único proveedor, lo que crea una posición de dependencia. Esta se ve acentuada por el hecho de que dichas tecnologías no son fácilmente sustituibles sin comprometer la precisión, la escalabilidad y la seguridad de la plataforma.

Por tanto, el poder de negociación de los proveedores puede considerarse alto, especialmente en los servicios de OCR y NLP, donde las opciones disponibles son limitadas y técnicamente complejas. Para mitigar este riesgo, ReceiptVault debería valorar la diversificación tecnológica, el desarrollo parcial de capacidades internas, o la negociación de acuerdos que garanticen estabilidad de precios y condiciones de uso a largo plazo.

3. Amenaza de entrada de nuevos competidores media-alta

La amenaza de nuevos entrantes en el mercado de ReceiptVault es un factor clave para comprender su posición competitiva dentro del sector Fintech en España. En un entorno altamente digitalizado, las barreras tecnológicas son relativamente bajas, lo que facilita la entrada de nuevas empresas con soluciones innovadoras. Sin embargo, factores como la regulación, la necesidad de diferenciación y la consolidación de competidores ya establecidos pueden actuar como obstáculos para nuevos entrantes.

Bruijl (2018) sostiene que las barreras de entrada están determinadas por la estructura del mercado, incluyendo factores como las ventajas derivadas de la experiencia, los requerimientos de capital inicial y el grado de diferenciación de los productos existentes. A partir de esto, puede deducirse que en sectores digitales como el de ReceiptVault, la disponibilidad de infraestructuras tecnológicas accesibles, como el almacenamiento en la nube o los sistemas OCR, permite a las startups lanzar productos viables con una inversión inicial relativamente reducida, accediendo a servicios de terceros sin necesidad de desarrollar tecnología propia. Esta facilidad técnica contribuye a disminuir las barreras de entrada y, por tanto, incrementa la presión competitiva en el sector.

A pesar de las oportunidades de crecimiento que ofrece el sector Fintech, factores como el cumplimiento normativo, la ciberseguridad o la dificultad para captar talento especializado en regulación financiera y digitalización pueden representar barreras importantes para los nuevos entrantes. En este sentido, Isabelle et al. (2020) advierten que la complejidad regulatoria y la falta de recursos en pequeñas empresas suponen desafíos relevantes para su internacionalización y competitividad.

En conjunto, la amenaza de entrada en el nicho de mercado de ReceiptVault puede considerarse media, dado que la accesibilidad tecnológica reduce las barreras iniciales, mientras que la regulación y la consolidación del sector elevan los requisitos para competir de forma sostenible.

Así, ReceiptVault debe asegurarse de establecer relaciones exclusivas con los proveedores de infraestructuras tecnológicas más punteras y de cumplir con el marco normativo en el entorno de las Fintech.

4. Amenaza de productos sustitutivos moderada

El mercado español de gestión de recibos y gastos cuenta con varias soluciones consolidadas que podrían representar competencia para ReceiptVault, aunque la mayoría de ellas tienen un modelo de negocio enfocado a empresas en vez de a usuarios particulares.

Una de las principales alternativas es Tickelia, una plataforma que se ha posicionado como una de las más utilizadas en España. Su solución permite a las empresas digitalizar el proceso de gestión de gastos, desde capturar recibos hasta contabilizar automáticamente en el ERP. Además, ofrece funcionalidades avanzadas como la recuperación del IVA y la emisión de tarjetas virtuales para gastos específicos, lo que ha llevado a más de 2.000 empresas en 124 países a utilizar su tecnología, incluyendo una fuerte presencia en el mercado español (Cinco Días, 2024; Tickelia, s.f.).

Otra alternativa relevante es N2F, una empresa con una solución de gestión de gastos adaptada a la normativa de la AEAT. Su tecnología permite registrar un gasto mediante un escaneo inteligente que extrae automáticamente la fecha, el importe y el IVA del recibo (N2F, 2024).

También destaca Pleo, una plataforma que ha ganado terreno en el mercado español gracias a su sistema de tarjetas de empresa inteligentes. Pleo permite a las compañías centralizar sus gastos y automatizar la captura de recibos, facilitando la contabilidad y el control financiero (Pleo, 2024).

Otra opción es Spendesk, una herramienta que ofrece medios de captura digital de recibos, categorización automática de gastos y generación de informes financieros detallados. Su enfoque en la integración con software de contabilidad ha hecho que muchas empresas la adopten como una solución para optimizar la gestión financiera (Spendesk, 2024).

Además, existen herramientas como Expensify, una aplicación que permite escanear recibos y administrar gastos de manera automática. Aunque está disponible en España, su nivel de adopción en el país no está tan documentado como en mercados como Estados Unidos (Expensify, 2024). Lo mismo ocurre con Smart Receipts, una aplicación que convierte el

teléfono móvil en un escáner de recibos y generador de informes de gastos (Smart Receipts, 2024).

Por otro lado, existen alternativas más tradicionales para la gestión de tickets, hacerles una foto y almacenarlos en plataformas en la nube como Google Drive, Evernote y Dropbox. Aunque hay que tener en cuenta que, aun siendo alternativas existentes y bien conocidas por los usuarios, estas plataformas no ofrecen funcionalidades específicas de gestión de recibos, como la categorización automática o la integración con software contable. Por tanto, la propensión de los clientes a cambiar hacia sustitutos depende de la propuesta de valor.

Para reducir la amenaza de sustitución, ReceiptVault debe enfocarse en automatización avanzada, personalización, seguridad y facilidad de uso, diferenciándose claramente de las opciones genéricas de almacenamiento de documentos.

5. Rivalidad competitiva media

La rivalidad competitiva en el sector de digitalización de recibos, nicho en el que operará ReceiptVault, puede considerarse media. A pesar de formar parte del ecosistema Fintech más amplio, ReceiptVault no compite directamente con grandes actores como Revolut, Bizum o Fintonic, sino con plataformas especializadas en la automatización de gastos y gestión documental digital.

Entre los competidores más relevantes destacan N2F, Smart Receipts, y Expensify, como hemos visto en apartados anteriores. Además, soluciones genéricas como Google Drive o Dropbox actúan como sustitutivos parciales, aumentando la presión en términos de accesibilidad y gratuidad. Sin embargo, como se ha visto en el análisis de competidores, algunos de estos actores están centrados en usuarios empresariales, y otros no están consolidados en España, lo que representa una oportunidad para el crecimiento de ReceiptVault.

Por otro lado, el ecosistema Fintech global ha entrado en una fase de madurez, con una reducción del número de nuevas startups debido al descenso de la financiación y a la consolidación de los actores más fuertes (Boston Consulting Group & QED Investors, 2024). En España, el sector ha registrado un crecimiento notable en la última década, estableciéndose como un espacio altamente competitivo. En 2024, operaban en el país más de 300 empresas

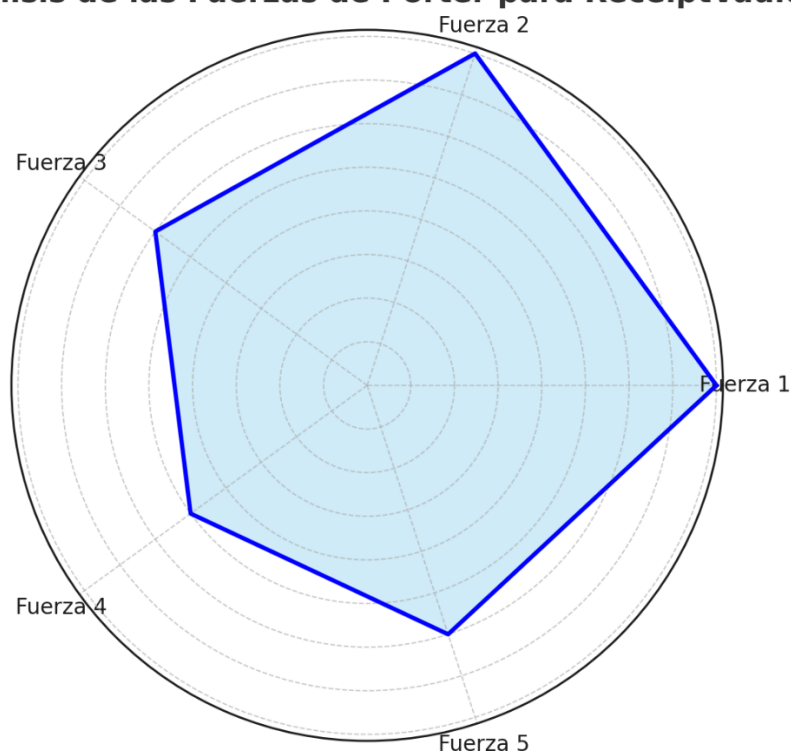
Fintech, principalmente en los segmentos de plataformas de pago, gestión de inversiones y herramientas de finanzas personales (Bankinter, 2024). Además, la adopción relativamente baja de herramientas Fintech por parte de los consumidores españoles (Peón, Antelo y Sun, 2024) añade presión adicional, obligando a las empresas a competir agresivamente por una base de usuarios todavía limitada.

En este escenario, ReceiptVault deberá construir una propuesta de valor diferenciada, basada en tecnología propia, cumplimiento fiscal, experiencia de usuario e integración con plataformas contables, así como explorar alianzas estratégicas para reforzar su posicionamiento.

Figura 10:

Análisis de las Fuerzas de Porter para ReceiptVault.

Análisis de las Fuerzas de Porter para ReceiptVault



Fuente: Elaboración propia a partir del análisis

En conclusión, como podemos ver en la representación, ReceiptVault se enfrentará a un entorno competitivo dinámico, con un poder de negociación elevado por parte de los proveedores tecnológicos y una oferta de soluciones digitales que obliga a competir mediante diferenciación. No obstante, la amenaza de nuevos entrantes y productos sustitutos se ve

parcialmente moderada por las barreras regulatorias, la especialización funcional y la baja implantación de ciertas soluciones en el mercado español. La clave para consolidar una ventaja competitiva será desarrollar una propuesta de valor centrada en el usuario final, con integración tecnológica robusta y cumplimiento normativo.

3.2.3. Análisis de competidores y estrategia de Diferenciación

El mercado español de gestión de recibos y gastos digitales cuenta con múltiples soluciones establecidas que podrían representar una competencia directa para ReceiptVault. Estas aplicaciones varían en funcionalidad, público objetivo y modelo de negocio, lo que permite identificar oportunidades estratégicas para la diferenciación.

Principales Competidores en el Mercado Español

Para analizar el entorno competitivo de ReceiptVault, se estudiarán varias alternativas de gestión de recibos, evaluándolas basándose en diferentes factores críticos de éxito (FCE): escaneo inteligente de recibos, generación de informes personalizados, modelo de pago, presencia en España, enfoque a usuarios particulares y facilidad de uso. Así, en base a la estrategia Océano Azul desarrollada por Kim y Mauborgne (2004), se identificarán espacios de mercado poco saturados.

Una de las alternativas más destacadas es N2F, una plataforma de origen francés que ha expandido su presencia en España con un software diseñado para cumplir con la normativa de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT). N2F permite registrar un gasto en menos de cinco segundos mediante un escaneo inteligente que extrae automáticamente la fecha, el importe y el IVA del recibo. Con más de 800.000 usuarios a nivel global, se ha consolidado como una de las soluciones más populares entre individuos y pequeñas empresas que buscan optimizar la gestión de sus gastos (N2F, 2024).

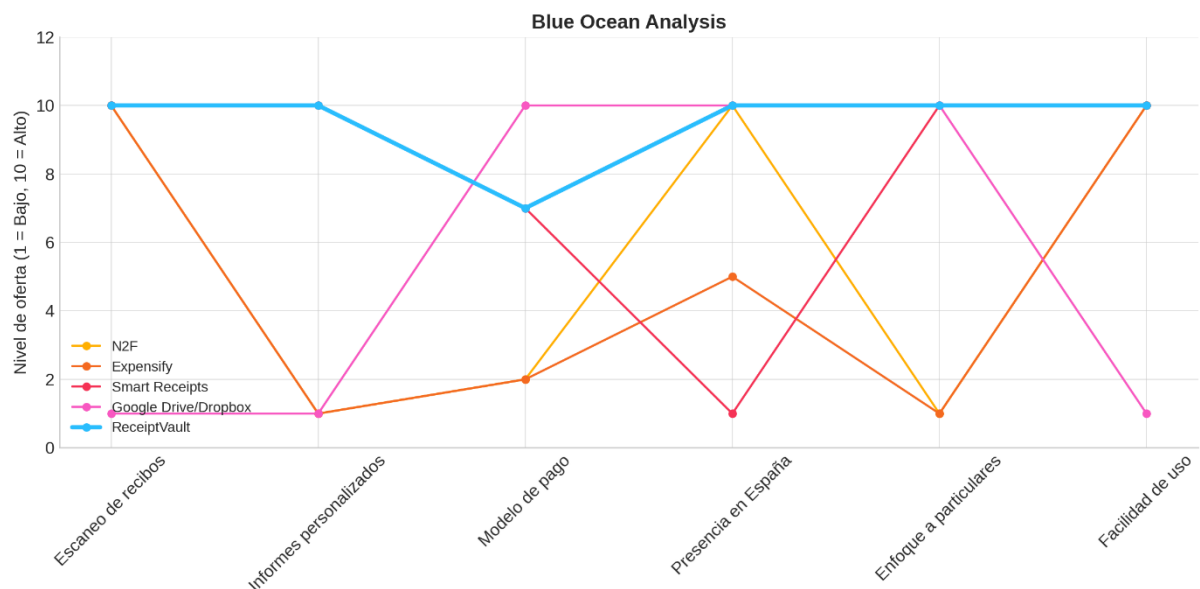
Por otro lado, Expensify ofrece una alternativa con reconocimiento óptico de caracteres (OCR) avanzado, facilitando la digitalización de recibos con categorización automática de gastos. Aunque es una plataforma reconocida en mercados como Estados Unidos, su adopción en España es limitada debido a su enfoque en soluciones corporativas y su modelo de suscripción de pago (Expensify, 2024). Esto representa una oportunidad para ReceiptVault, que puede diferenciarse con una oferta más accesible y orientada al consumidor individual.

Otra opción relevante es Smart Receipts, una aplicación estadounidense que convierte el teléfono móvil en un escáner de recibos y generador de informes de gastos. Su ventaja competitiva radica en su modelo freemium, permitiendo a los usuarios almacenar recibos y generar reportes sin costo, aunque con limitaciones en comparación con las versiones de pago (Smart Receipts, 2024). Sin embargo, esta herramienta carece de integración con software contable y automatización fiscal, lo que la hace menos robusta para usuarios que requieren funcionalidades avanzadas.

Finalmente, existen soluciones genéricas de almacenamiento en la nube como Google Drive, Evernote y Dropbox, que, si bien permiten a los usuarios guardar imágenes de recibos, no cuentan con funcionalidades específicas de gestión de gastos ni automatización contable. Según Goyal (2020), los consumidores tienden a adoptar soluciones especializadas cuando estas ofrecen una mejora significativa en eficiencia y experiencia de usuario, lo que sugiere que ReceiptVault puede destacarse ofreciendo una propuesta de valor más enfocada en la digitalización y automatización de recibos.

Figura 11:

Blue Ocean Canvas



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del estudio.

Estrategia de Diferenciación

Como se ha visto en el apartado anterior, aunque existen alternativas para la gestión de recibos, el éxito de ReceiptVault dependerá de su capacidad para ofrecer a los consumidores particulares una solución innovadora y fácil de usar, que incorpore funcionalidades diferenciadoras. Para ello, debe aplicar una estrategia basada en la innovación y la diferenciación. Podemos recurrir a la Estrategia del Océano Azul para evitar la competencia directa y crear una propuesta de valor única. Esta estrategia, desarrollada por Kim y Mauborgne (2004), plantea que, a diferencia de la Estrategia del Océano Rojo, una Estrategia del Océano Azul consiste en reconstruir las fronteras del mercado, hacer irrelevante a la competencia, crear y captar nueva demanda, romper la disyuntiva entre valor y coste, y alinear todo el sistema de actividades de la empresa en busca de diferenciación y bajo coste.

Según esta teoría, ReceiptVault debe identificar un mercado poco explotado en el que operar. A partir del análisis de la competencia, puede afirmarse que las soluciones disponibles en España están principalmente orientadas a la gestión de recibos para empresas, con fines contables. No obstante, ReceiptVault busca centrarse en un segmento menos atendido: la digitalización de recibos dirigida a consumidores finales, a través de una plataforma intuitiva, automatizada y centrada en la experiencia del usuario.

En primer lugar, ReceiptVault debe hacer que la competencia resulte irrelevante (Kim & Mauborgne, 2004). Para ello, puede buscar eliminar barreras como los modelos de suscripción rígidos y la complejidad de integración con software contable, simplificando su uso para consumidores individuales que buscan una gestión intuitiva de sus recibos. También, debe reducir la curva de aprendizaje y la necesidad de configuraciones extensas, priorizando una interfaz rápida y sencilla. Esto permitirá que usuarios sin conocimientos financieros o contables puedan beneficiarse de la digitalización sin esfuerzo. Asimismo, ReceiptVault puede incrementar el valor percibido mediante inteligencia artificial avanzada, permitiendo la categorización automática de gastos, la creación de informes de gasto personalizados, alertas de vencimiento de tickets, o funcionalidades para compartir recibos de forma segura y sencilla con terceros. De esta forma, conseguirá ofrecer una experiencia de usuario basada en el valor agregado.

En segundo lugar, ReceiptVault debe crear y capturar nueva demanda (Kim & Mauborgne, 2004). Gracias a la encuesta realizada, hemos visto que existe un segmento de la población compuesto por jóvenes de 18 a 30 años que estaría interesada en tener un mejor seguimiento

de sus finanzas personales y mejor almacenamiento de sus recibos que se encuentra desatendida. Las opciones existentes, al estar enfocadas en empresas, no son accesibles para particulares ya que ofrecen precios demasiado elevados y no disponen de las funcionalidades necesarias para ellos.

Después, para romper la disyuntiva entre valor y coste, es necesario reducir los costes mientras que simultáneamente se agrega valor para los consumidores (Kim & Mauborgne, 2004). Gracias al uso de proveedores tecnológicos externos, ReceiptVault reduce sus costes en desarrollo tecnológico interno y a la vez accede a la tecnología más puntera para ofrecer los mejores servicios. Además, ReceiptVault podría crear un nuevo modelo de servicio al incorporar elementos de gamificación, ofreciendo recompensas por el uso continuo y promoviendo la digitalización de recibos como una práctica sostenible.

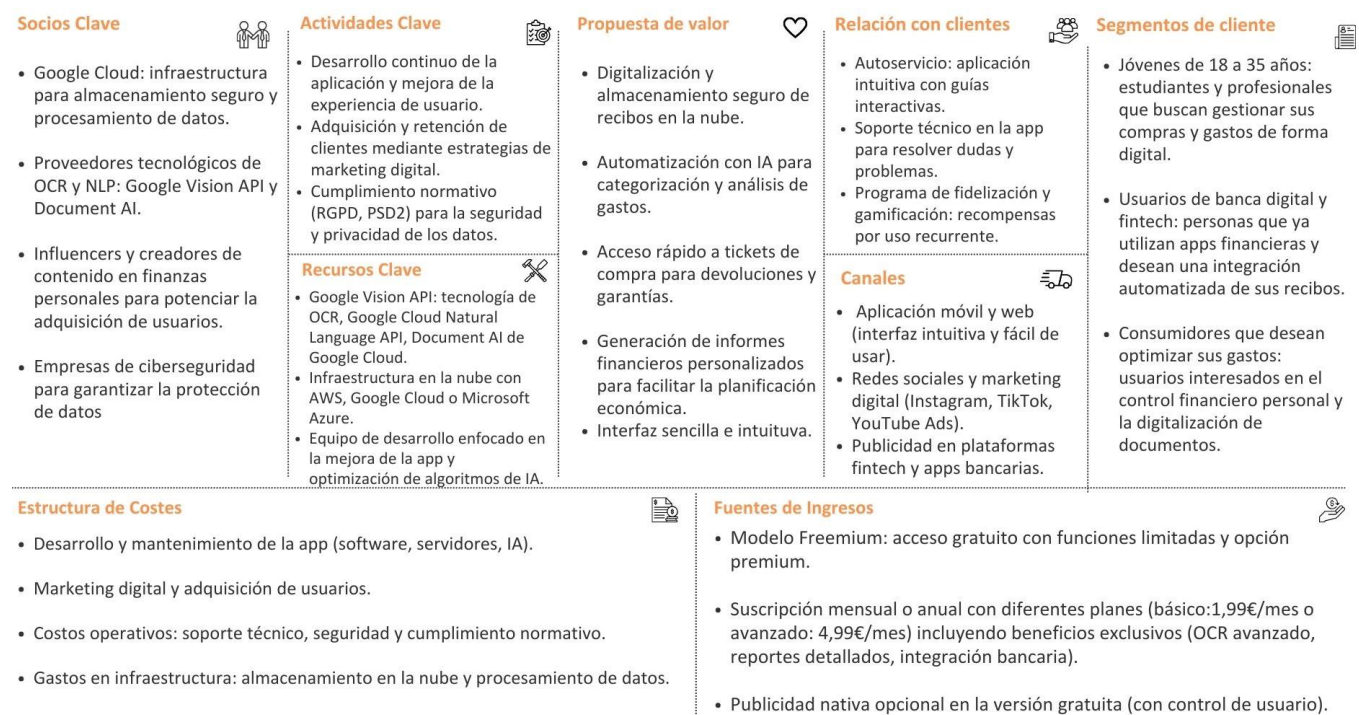
Según la teoría de Kim y Mauborgne (2004), ReceiptVault debe crear un espacio de mercado no disputado. Para ello puede buscar la integración directa con cuentas bancarias y aplicaciones de pagos móviles, alianzas estratégicas con bancos y comercios para permitir la gestión de reembolsos automáticos desde la aplicación o para recibir los tickets directamente en la aplicación sin necesidad de escaneo. No obstante, estos objetivos se plantean para ReceiptVault en el largo plazo, ya que se necesita la confianza de los usuarios para poder realizar dichas alianzas.

En conclusión, lo importante será “Alinear todo el sistema de actividades en busca de diferenciación y bajo coste” (Kim & Mauborgne, 2004) para que todas las decisiones estratégicas de ReceiptVault estén orientadas a ofrecer una propuesta de valor única para el usuario final sin incrementar los costes estructurales.

3.3. Business Model Canvas

Figura 12:

Business Model Canvas



RECEIPTVAULT

Business Model Canvas

Fuente: Elaboración propia con CANVA

3.4. Análisis DAFO

Figura 13

Matriz DAFO

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Propuesta de valor clara: digitalización eficiente y segura de recibos para consumidores individuales.	Alta dependencia tecnológica de proveedores externos como Google Cloud.
Uso de tecnologías avanzadas (OCR, NLP, IA).	Baja disposición del público objetivo a pagar por el servicio, según la encuesta.
Interfaz intuitiva y funcionalidades adaptadas a las preferencias detectadas en la encuesta (p. ej. categorización).	Escasa notoriedad de marca y necesidad de crear confianza en un sector regulado y sensible a la seguridad de datos.
Modelo freemium accesible y adaptable, alineado con la experiencia del usuario.	Muestra limitada y sesgada en la validación inicial del público objetivo (mayoría mujeres jóvenes).
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Crecimiento del sector Fintech en España, con mayor digitalización y apertura a soluciones personalizadas.	Competencia creciente de apps ya consolidadas (N2F, Expensify, Smart Receipts).
Escasa penetración de apps específicas de gestión de recibos entre usuarios particulares: nicho poco explotado.	Riesgos regulatorios y cumplimiento de normativas como el RGPD y la PSD2.
Acceso a financiación europea para startups digitales e innovadoras.	Alta sensibilidad del público objetivo al precio, lo que dificulta la conversión en un modelo basado en suscripciones.
Posibilidad de alianzas estratégicas con bancos y comercios para recibir tickets directamente y aumentar escalabilidad.	Riesgos operativos derivados de fallos en la nube o ciberataques, que pueden afectar la continuidad del servicio y la confianza.

Fuente: Elaboración propia

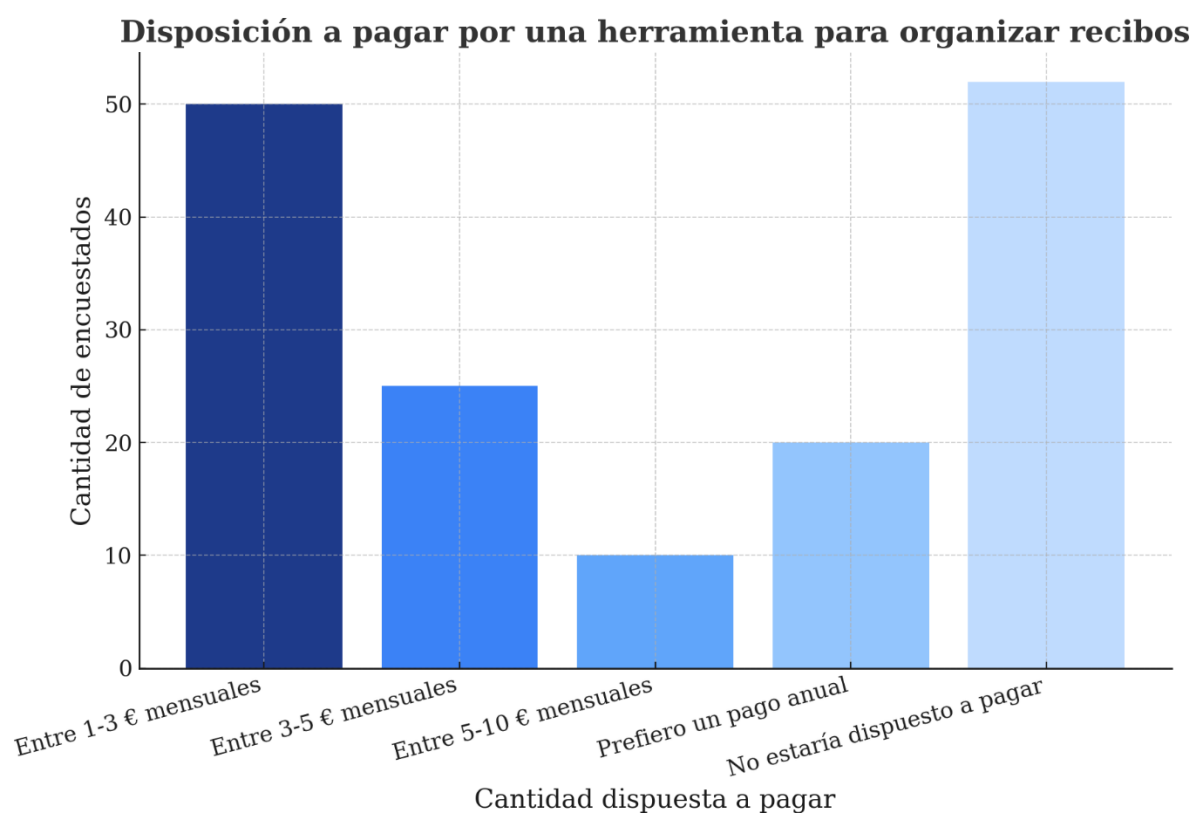
4. SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y GESTIÓN DE RIESGOS

4.1. Estrategia de Monetización

La estrategia de monetización de ReceiptVault debe ajustarse a los datos de la encuesta que hemos realizado para maximizar la adopción del servicio y garantizar ingresos sostenibles.

Figura 13:

Disposición a pagar por una herramienta para organizar recibos



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

Como podemos ver en el gráfico, el 56,7% de los encuestados no está dispuesto a pagar, es fundamental ofrecer un modelo freemium sólido, proporcionando una versión gratuita con funcionalidades básicas y almacenamiento limitado para atraer usuarios y fomentar la conversión a planes de pago. Este modelo ha demostrado ser altamente efectivo en la economía digital, ya que facilita la adquisición de usuarios y reduce las barreras de entrada al mercado,

mientras que la monetización proviene de estrategias complementarias como publicidad y suscripciones (Salehudin & Alpert, 2021). Además, el modelo freemium permite alcanzar una masa crítica de usuarios, esencial para la viabilidad del negocio, ya que, a mayor volumen de usuarios, mayores oportunidades de conversión a planes premium y de generación de ingresos indirectos a través de alianzas estratégicas (EAE Business School, 2023).

Para el 43,3% que sí consideraría una suscripción, se establecerán planes asequibles alineados con sus expectativas: un Plan Básico de 1,99€/mes o 19,99€/año, dirigido a quienes pagarían entre 1-3€ mensuales, y un Plan Avanzado de 4,99€/mes o 49,99€/año, para aquellos que buscan más funcionalidades. Además, se incentivará el pago anual con descuento, opción preferida por el 12,7% de los encuestados. Asimismo, el modelo freemium es efectivo porque permite a los usuarios probar el servicio antes de comprometerse económicamente, aumentando así la tasa de conversión a clientes de pago (EAE Business School, 2023).

Por otro lado, ReceiptVault adoptará estrategias de rentabilidad alternativas como publicidad contextual o alianzas estratégicas con terceros. Teece (2010) menciona el caso de Flickr, cuya rentabilidad no se limitaba a las suscripciones premium, sino que combinaba ingresos publicitarios, patrocinios y acuerdos estratégicos con terceros —como cadenas minoristas o empresas de servicios fotográficos— para crear un sistema de ingresos múltiples (p. 178).

4.2. Viabilidad financiera del proyecto

Para evaluar la viabilidad financiera de ReceiptVault, es necesario analizar los costes iniciales, el punto de equilibrio y la evolución proyectada de los ingresos.

Costes Iniciales y Estructura de Gastos

El lanzamiento de ReceiptVault requiere una inversión inicial significativa, con un primer año en el que los costes totales ascienden a **134.981€**, incluyendo gastos iniciales operativos OPEX (79.981) e inversión inicial CAPEX (55.000€).

El coste más elevado es el de personal, con 61.649€ destinados a salarios y contratación de talento clave, como desarrolladores, equipo comercial y personal administrativo. Dado que la

plataforma es una solución digital, los activos intangibles representan una gran parte de la inversión inicial (50.000€).

La adquisición de usuarios es un pilar fundamental para el crecimiento, con un presupuesto de 9.198€ en marketing durante el primer año, incluyendo campañas en redes sociales y acuerdos con comercios. Además, los costes operativos (administración, licencias y protección de datos) suman 15.433€ en el primer año, asegurando el cumplimiento normativo y la sostenibilidad operativa de la empresa.

Punto de Equilibrio y Rentabilidad Esperada

ReceiptVault alcanzará su punto de equilibrio entre el segundo y tercer año de operación, dependiendo del ritmo de conversión de usuarios a planes de pago. Se estima que la empresa logrará rentabilidad en el segundo año, cuando el EBITDA pase de -49.538€ en el primer año a 67.235€ en el segundo y 349.215€ en el tercero, con una rentabilidad operativa del 38% en el segundo año y 71% en el tercero.

El punto de equilibrio depende directamente del crecimiento de usuarios de pago. En el primer año, se proyecta que habrá 1.982 usuarios de pago, lo que representa el 16% de los usuarios activos. Esta cifra se incrementará a 8.588 usuarios en el segundo año y 16.478 en el tercero, alcanzando una conversión del 20% sobre la base total de usuarios.

El ingreso promedio por usuario de pago comenzará en 14,63€ en el primer año, aumentando a 20,86€ en el segundo y 29,74€ en el tercero, reflejando una adopción progresiva de los planes premium.

Proyección de Ingresos y Modelo de Monetización

Los ingresos de ReceiptVault provienen principalmente de suscripciones a los planes básico (1,99€/mes o 19,99€/año) y avanzado (4,99€/mes o 49,99€/año). Los ingresos crecerán un 43% anual, pasando de 28.993€ en el primer año a 179.166€ en el segundo y 490.105€ en el tercero.

La monetización indirecta también jugará un papel clave. Aunque los ingresos por publicidad y acuerdos con comercios y bancos aún no están reflejados en el plan financiero, representan una oportunidad de crecimiento adicional en el medio plazo. La incorporación de estos ingresos podría acelerar la rentabilidad y mejorar los márgenes operativos.

El análisis financiero confirma la viabilidad de ReceiptVault como un negocio sostenible y escalable. La inversión inicial de **134.981€** en el primer año es clave para el crecimiento, pero la progresión de usuarios de pago y la diversificación de ingresos permiten proyectar un EBITDA positivo a partir del segundo año. A pesar de los riesgos característicos, como la conversión de usuarios, la combinación de suscripciones, publicidad y alianzas estratégicas garantiza un modelo de negocio alineado con la transformación digital del sector Fintech.

4.2. Análisis de riesgos y estrategias de mitigación para ReceiptVault

En el contexto del crecimiento del sector Fintech, ReceiptVault se enfrenta a diversos riesgos derivados de la seguridad de la información, la estabilidad financiera, el cumplimiento normativo y la operatividad tecnológica. A continuación, se analizan los principales riesgos que enfrenta ReceiptVault y las estrategias más efectivas para mitigarlos, basándonos exclusivamente en fuentes especializadas.

Seguridad de la información: protección de datos y prevención de ciberataques

Dado que ReceiptVault maneja información financiera y personal de sus usuarios, la protección de datos se convierte en un elemento clave de su propuesta de valor. Uno de los principales riesgos en este ámbito es la exposición a brechas de seguridad, que pueden derivarse de accesos no autorizados o vulnerabilidades en la infraestructura tecnológica. Según ENISA (2009), la filtración de datos sensibles no solo afecta la confianza de los clientes, sino que también puede generar sanciones regulatorias y pérdidas económicas significativas.

Para mitigar estos riesgos, ReceiptVault debe adoptar un enfoque integral de seguridad basado en el cifrado de datos (Google Cloud, 2023). Asimismo, la implementación de un sistema de control de acceso basado en roles limitaría el acceso a la información crítica exclusivamente al personal autorizado. De igual forma, se recomienda una supervisión continua y detección proactiva de amenazas, antes de que se conviertan en incidentes graves (ENISA, 2009).

Cumplimiento normativo y gestión de riesgos regulatorios

El cumplimiento de normativas es otro de los aspectos fundamentales para ReceiptVault, dado que la falta de alineación con regulaciones como el Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) puede resultar en sanciones y pérdida de confianza por parte de los clientes, como ya se ha visto en el análisis PESTEL.

Riesgos operacionales y continuidad del servicio

Los fallos en la infraestructura tecnológica pueden afectar la continuidad del servicio de ReceiptVault, impactando negativamente la experiencia del usuario y la confianza en la plataforma. Google Cloud (2023) advierte que las interrupciones en servicios basados en la nube pueden deberse a problemas en la escalabilidad de los sistemas, ciberataques o errores en la administración de recursos.

Para mitigar estos riesgos, ReceiptVault debe adoptar una arquitectura en la nube con alta disponibilidad, garantizando respaldo en sus sistemas para minimizar el impacto de posibles fallos técnicos. Igualmente, la realización de pruebas de estrés y simulaciones de ciberataques permitirá evaluar la capacidad de respuesta ante incidentes críticos y reforzar la resiliencia operativa (ENISA, 2009).

ReceiptVault enfrenta desafíos significativos en términos de seguridad de la información, estabilidad financiera, cumplimiento normativo y gestión operativa. Sin embargo, la implementación de estrategias de mitigación basadas en estándares de seguridad avanzados, auditorías regulares, gestión de riesgos financieros y arquitectura tecnológica escalable permitirá reducir la exposición a amenazas y fortalecer la sostenibilidad del negocio.

5. CONCLUSIONES

El presente trabajo ha tenido como objetivo principal desarrollar el plan de negocio de ReceiptVault, una startup Fintech centrada en la gestión automatizada de recibos de compra. A partir de una experiencia compartida en el programa Comillas Emprende, se identificó un problema común en la población: las dificultades derivadas de la pérdida o deterioro de recibos. Pese al avance de la digitalización, no existe aún una solución extendida que facilite su gestión personal. Esta carencia ha motivado el diseño de una propuesta de valor orientada a cubrir dicha necesidad, abriendo una oportunidad en un mercado aún poco explotado.

El trabajo se ha centrado en la estrategia de implementación de la solución, evaluando su viabilidad en el contexto del ecosistema Fintech español y en un entorno de transformación tecnológica. La principal ventaja competitiva de ReceiptVault reside en su capacidad para integrar tecnologías avanzadas —como OCR, NLP y almacenamiento en la nube—,

permitiendo a los usuarios gestionar sus recibos de manera eficiente y mejorar el control de sus gastos personales.

Si bien existen aplicaciones similares en el mercado, la mayoría están orientadas a empresas y a la contabilidad corporativa. ReceiptVault, en cambio, se dirige a usuarios particulares que requieren una herramienta sencilla, automatizada y centrada en su experiencia.

Además, el análisis económico-financiero confirma la viabilidad del proyecto, proponiendo un modelo freemium que facilita la captación de usuarios, junto con planes de pago adaptados a distintos perfiles. Finalmente, se han identificado los principales riesgos que enfrenta la startup —como la dependencia tecnológica, el cumplimiento normativo o la seguridad operativa— y se han planteado estrategias para su mitigación desde la fase inicial del proyecto.

En definitiva, ReceiptVault representa una propuesta innovadora y viable que responde a una necesidad real del mercado, con el potencial de transformar la manera en que los consumidores gestionan sus finanzas personales.

Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado

ADVERTENCIA: Desde la Universidad consideramos que ChatGPT u otras herramientas similares son herramientas muy útiles en la vida académica, aunque su uso queda siempre bajo la responsabilidad del alumno, puesto que las respuestas que proporciona pueden no ser veraces. En este sentido, NO está permitido su uso en la elaboración del Trabajo fin de Grado para generar código porque estas herramientas no son fiables en esa tarea. Aunque el código funcione, no hay garantías de que metodológicamente sea correcto, y es altamente probable que no lo sea.

Por la presente, yo, Isabel Palomeque Ojeda, estudiante de ADE y Relaciones Internacionales de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado “PLAN DE NEGOCIO PARA UN PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO: RECEIPTVAULT”, declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

1. **Brainstorming de ideas de investigación:** Utilizado para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. **Referencias:** Usado conjuntamente con otras herramientas, como Science, para identificar referencias preliminares que luego he contrastado y validado.
3. **Metodólogo:** Para descubrir métodos aplicables a problemas específicos de investigación.
4. **Interpretador de código:** Para realizar análisis de datos preliminares.
5. **Corrector de estilo literario y de lenguaje:** Para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
6. **Sintetizador y divulgador de libros complicados:** Para resumir y comprender literatura compleja.
7. **Generador de datos sintéticos de prueba:** Para la creación de conjuntos de datos ficticios.
8. **Revisor:** Para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.
9. **Generador de encuestas:** Para diseñar cuestionarios preliminares.

10. Revisor: Para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.

11. Traductor: Para traducir textos de un lenguaje a otro.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para que se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: 23/03/2025

Firma: Isabel Palomeque Ojeda

Referencias

Bankinter. (2024). Las empresas Fintech en España: innovación y competencia en el sector financiero. Recuperado de <https://www.bankinter.com/blog/empresas/fintech-spain>

BBVA. (2025). Todo lo que hay que saber de la PSD2. Recuperado de <https://www.bbva.com/es/economia-y-finanzas/lo-saber-la-psd2/>

Boston Consulting Group & QED Investors. (2024). Prudence, profits, and growth: Global FinTech 2024 report.

Bruijl, G. H. T. (2018). The Relevance of Porter's Five Forces in Today's Innovative and Changing Business Environment. SSRN Electronic Journal. Recuperado de <https://ssrn.com/abstract=3192207>.

Cinco Días. (2024). Tickelia, la solución de gestión de gastos que hace ahorrar tiempo y dinero a las empresas. Recuperado de Tickelia, la solución de gestión de gastos que hace ahorrar tiempo y dinero a las empresas | Extras | Cinco Días

Cloudflare. (s.f.). ¿Qué es el vendor lock-in? Recuperado de <https://www.cloudflare.com/es-es/learning/cloud/what-is-vendor-lock-in/>

Consejo Europeo de Papel Recuperado. (2011). Declaración Europea sobre el Reciclaje de Papel 2011-2015. ERPC.

Dutta, S., & Heidrich, C. (2023). 5 beneficios de la inteligencia artificial en las finanzas y la contabilidad. EY. https://www.ey.com/es_co/insights/financial-accounting-advisory-services/5-beneficios-ia-finanzas-contabilidad

EAE Business School. (2023). El modelo freemium: ventajas y desventajas. Recuperado de <https://www.eaebarcelona.com/es/blog/modelo-freemium>

ENISA. (2009). Risk Management: Implementation Principles and Inventories for Risk Management/Risk Assessment Methods and Tools. European Network and Information Security Agency. <https://www.ismsforum.es/ficheros/descargas/enisa-2009-0036-00-00-enes1330683644.pdf>

European Commission. (2024). *Commission Implementing Decision of 29 November 2024 on the financing of the Programme for the internal market, competitiveness of enterprises, and adoption of the work programme for 2025–2027* (C(2024) 8194 final). Recuperado de: [2bb19821-ec80-4cbe-a6c7-e9d6cded2738_en](https://eur-lex.europa.eu/eli/dec/2024/8194/1/20241129/eng)

European Commission. (2024). *Much more than a market: The report of the High-Level Group on the future of EU capital markets* (Mario Draghi, Chair). Publications Office of the European Union. Recuperado de: https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/draghi-report_en#paragraph_47059

Expensify. (2024). Herramienta de escaneo de recibos y gestión de gastos. Recuperado de <https://www.expensify.com>

Expensify. (2024). Manage Receipts and Expenses Effortlessly. Recuperado de <https://www.expensify.com>

EY. (s.f.). ¿Cuál es la realidad del fintech en España? Recuperado de https://www.ey.com/es_es/insights/financial-services/cual-es-la-realidad-del-fintech-en-espana

Fernández de Lis, S., & Urbiola Ortún, P. (2019). Transformación digital y competencia en el sector financiero (Documento de Trabajo N.º 19/01). BBVA Research. <https://www.bbvarresearch.com>

Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS). (2020). Riesgos de la dependencia de proveedores tecnológicos. Notas del Observatorio de la Digitalización Financiera (ODF-Funcas 14/2020). Recuperado de <https://www.funcas.es>

Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS). (2023). La digitalización como eje de transformación bancaria 2023. Observatorio de la Digitalización Financiera FUNCAS-KPMG.

Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS). (2024). Previsiones económicas para España 2024-2025. Recuperado de FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS (FUNCAS)

Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS). (2025, 16 de enero). *Previsiones económicas para España 2024-2025*. <https://www.funcas.es>

Gimpel, H., Rau, D., & Röglinger, M. (2018). Understanding FinTech Start-Ups: A Taxonomy of Consumer-Oriented Service Offerings. *Electronic Markets*, 28(2), 245-264. <https://doi.org/10.1007/s12525-017-0275-0>

González Ramírez, M. R., Gascó Gascó, J. L., & Llopis Taverner, J. (2015). Razones y riesgos del *outsourcing* de sistemas de información en las grandes empresas españolas. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 24(3), 175–189. <https://doi.org/10.1016/j.redee.2015.03.001>

Google Cloud. (2025). OCR con Google AI. Recuperado de <https://cloud.google.com/use-cases/ocr?hl=es>

Google Cloud. (2025). OCR con Google AI. Recuperado de <https://cloud.google.com/use-cases/ocr?hl=es>

Goyal, A. (2020). User Adoption of Fintech Solutions: The Role of Efficiency and Experience Design. *Journal of Financial Technology*, 5(2), 45-60.

Haddad, C., & Hornuf, L. (2018). The emergence of the global fintech market: Economic and technological determinants. *Small Business Economics*, 53(1), 81-105. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9991-x>

Iberdrola. (2023). Qué es la brecha digital, consecuencias y cómo reducirla. Iberdrola.

IMF Business School. (2024). Las 5 fuerzas competitivas aplicadas a las nuevas tecnologías. Recuperado de <https://blogs.imf-formacion.com/blog/corporativo/mba/5-fuerzas-competitivas-aplicadas-nuevas-tecnologias/>.

Isabelle, D. A., Horak, K., McKinnon, S., & Palumbo, C. (2020). *Is Porter's Five Forces Framework still relevant? A study of the capital/labour intensity continuum via mining and IT industries*. *Technology Innovation Management Review*, 10, 28-41. Recuperado de [TIMReview 2020 June - 3.pdf](#)

Le, A. D., Pham, D. V., & Nguyen, T. A. (2019). Deep learning approach for receipt recognition. arXiv preprint arXiv:1905.12817. Recuperado de <https://arxiv.org/pdf/1905.12817>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (s.f.). Marco estratégico en política de PYME 2030. Gobierno de España. <https://industria.gob.es/es-es/Servicios/MarcoEstrategicoPYME/Marco%20Estrat%C3%A9gico%20PYME.pdf>

N2F. (2024). Optimización de la gestión de gastos con tecnología avanzada. Recuperado de <https://www.n2f.com>

N2F. (s.f.). Software de gestión de informes de gastos para empresas. <https://www.n2f.com/es/informe-de-gastos/>

Nova Praxis. (2023). Ejemplos de la inteligencia artificial en finanzas: Automatización y análisis de datos financieros. Recuperado de <https://nova-praxis.com/ejemplos-de-la-inteligencia-artificial-en-finanzas>

Peón, D., Antelo, M., & Sun, Y. (2024). Market Competition and Strategic Interaction in the Spanish FinTech Industry. *Research in International Business and Finance*, 70, 102365. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2024.102365>

Pleo. (2024). Automatización de la gestión de gastos con tarjetas inteligentes. Recuperado de <https://www.pleo.io/es>

Porter, M. E. (1980). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors* (Extract, pp. ix–xxviii, 1–48). The Free Press.

PwC. (2019). Informe global sobre tecnología financiera 2019: Cómo las Fintech están remodelando el sector financiero. <https://www.pwc.com/co/en/publications/pwc-global-fintech-report-2019-espanol.pdf>

Reatiga Charris, I. (2015). Estrategias para el manejo de las finanzas personales. *Gestión, Competitividad e Innovación*, (2), 28–36.

Ruiz-Vanoye, J., Díaz-Parra, O., Ponce-Medellín, R., & Bernábe Loranca, M. B. (2011). Proveedores de servicios de tecnología: ventajas y desventajas. *Revista GPT*,

Universidad de Santiago de Chile, 86–91. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4122538>

Salehudin, I., & Alpert, F. (2021). No such thing as a free app: A taxonomy of freemium business models and user archetypes in the mobile game market. *ASEAN Marketing Journal*, XIII(2), 121-142.

Sánchez, C., & Quintanero, J. (2022). Las empresas fintech: panorama, retos e iniciativas. Banco de España. Recuperado de Las empresas fintech: panorama, retos e iniciativas. Documentos Ocasionales N.º 2214.

Smart Receipts. (2024). Digitalización de recibos y generación de informes financieros. Recuperado de <https://www.smartreceipts.co>

Smart Receipts. (2024). Turn Your Phone into a Receipt Scanner. Recuperado de <https://www.smartreceipts.co>

Spendesk. (2024). Soluciones de gestión de gastos para empresas en España. Recuperado de <https://www.spendesk.com/es>

Teece, D. J. (2010). Business models, business strategy and innovation. *Long Range Planning*, 43(2-3), 172-194. Recuperado de <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2009.07.003>

Tickelia. (s.f.). Sobre nosotros. <https://tickelia.com/sobre-nosotros/>

Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2004, octubre). *Blue ocean strategy*. Harvard Business Review. <https://hbr.org/2004/10/blue-ocean-strategy>

Ventura Victoria, J. (2008). Análisis estratégico de la empresa: Teoría y aplicaciones. Ediciones Paraninfo. https://books.google.es/books?id=geR_9VTPOM4C

Jiménez, A. (2021). La economía política del capitalismo digital en España. Instituto 25M Democracia. Disponible en https://www.researchgate.net/publication/359517619_La_Economia_Politica_del_Capitalismo_Digital_en_Espana

Anexo

Anexo A

Encuesta de ReceiptVault

Buscamos crear una app para organizar y gestionar recibos de manera automática, facilitando el acceso y control financiero de nuestros usuarios.

Pregunta 1: Edad

- 18-22
- 22-30
- 30-40
- 40-50
- 50+

Pregunta 2: Género

- Femenino
- Masculino
- Prefiero no decirlo

Pregunta 3: Ocupación

- Estudiante
- Trabajador por cuenta ajena
- Autónomo
- Desempleado
- Otra: ...

Pregunta 4: Frecuencia de compras

- Ninguna
- Entre 1 y 3 por semana

- Entre 3 y 5 por semana
- Entre 5 y 10 por semana
- Más de 10 por semana
- Otra: ...

Pregunta 5: ¿Qué haces actualmente con tus recibos de compra?

- Los guardo en formato físico
- Los organizo en una carpeta digital
- No suelo conservarlos
- Otra: ...

Pregunta 6: ¿Te resulta difícil encontrar un recibo específico cuando lo necesitas?

- No
- Sí
- A veces

Pregunta 7: ¿Has tenido alguna vez un problema o pérdida económica por una mala gestión de tus recibos?

- No
- Sí

Pregunta 8: Si respondiste “sí”: ¿Cuál/es?

Texto de respuesta larga

Pregunta 9: ¿Utilizas alguna aplicación o herramienta para gestionar tus finanzas personales o recibos?

- Sí, uso una app o herramienta digital
- Sí, pero lo hago manualmente
- No

Pregunta 9: Si respondiste “sí”: ¿Cuáles y cómo lo haces?

Texto de respuesta larga

Pregunta 10: ¿Considerarías utilizar una aplicación que te ayudará a organizar tus recibos de manera automática?

- Sí
- No
- Tal vez

Pregunta 10: ¿Qué funcionalidad te resultaría más útil en una aplicación para organizar recibos?
(Selecciona las que consideres más importantes)

- Búsqueda rápida de recibos
- Organización automática de recibos por categorías
- Notificaciones para devoluciones o vencimientos de garantías
- Integración con otras apps de finanzas (app del banco, etc.)
- Acceso a reportes para impuestos
- Otra: ...

Pregunta 11: Cuánto estarías dispuesto a pagar por una herramienta que te ayude a organizar tus recibos?

- No estaría dispuesto a pagar por este servicio
- Entre 1-3 € mensuales
- Entre 1-3 € mensuales
- Entre 5-10 € mensuales
- Entre 5-10 € mensuales
- Añadir opción o añadir respuesta a “otro”

Pregunta 12: ¿Tienes alguna sugerencia sobre cómo podríamos mejorar este tipo de servicio?

Texto de respuesta larga

Anexo B

Enlace al cuestionario [Receipt Vault](#).

Anexo C

Enlace a la base de datos de respuestas de la encuesta [Receipt Vault \(réponses\) - Google Sheets](#).

Anexo D

Supuestos financieros: P&L, Cash Flow Management, Balance Sheet, Costs.

Base Case Scenario			
P&L			
	Y1	Y2	Y3
Revenue	28.993	179.166	490.105
Ticket	14,63	20,86	29,74
% growth		43%	43%
Paying users	1.982	8.588	16.478
% paying users	16%	19%	20%
Active users EoP	12.385	45.203	82.390
New users	1.800	5.500	5.000
Churned users	441	1.228	2.393
% Churn	4%	3%	3%
Active users BoP	11.026	40.931	79.783
Cost of sales	1.450	8.958	24.505
Infrastructure	580	3.583	9.802
% on revenue	2%	2%	2%
Data	870	5.375	14.703
% on revenue	3%	3%	3%
Gross Margin	27.543	170.208	465.600
% Margin	95%	95%	95%
Personnel costs	(61.649)	(83.220)	(96.032)
Operating costs	(15.433)	(19.753)	(20.353)
EBITDA	(49.538)	67.235	349.215
EBITDA Margin %	-171%	38%	71%

break-even

Cash Flow Statement			
	Y1	Y2	Y3
EBITDA	(49.538)	67.235	349.215
1% EBITDA >> Capex (Maintenance)	(495)	672	3.492
Other Adjustments	(8.392)	(48.767)	2.101
10% EBITDA >> Taxes	4.954	(6.723)	(34.922)
Net Change in Cash	(53.471)	12.417	319.887
Check	-	-	-

Balance Sheet			
	Y1	Y2	Y3
Current Assets	354.529	369.946	691.833
Cash	346.529	358.946	678.833
Account Receivables	8.000	11.000	13.000
Non-Current Assets	55.000	160.000	465.000
PPE	5.000	10.000	15.000
Intangible Assets	50.000	150.000	450.000
Total Assets	409.529	529.946	1.156.833
Current Liabilities	18.000	22.000	25.000
Short Term Liabilities	10.000	11.000	12.000
Account Payables	8.000	11.000	13.000
Non-Current Liabilities	15.000	20.000	25.000
Long Term Debt	15.000	20.000	25.000
Equity	361.529	405.711	704.711
Retained Earnings	15.000	82.235	402.122
Total Liabilities	409.529	529.946	1.156.833

	Y1		Y2		Y1
Personnel costs	(61.649)	Operating costs	(15.433)	OPEX	79.981
Operations	(5.475)	Operations	(3.600)	CAPEX	55.000
Sales	(17.411)	Sales	(2.073)	TOTAL COSTES INICIALES	134.981
Marketing	(9.198)	Marketing	(2.000)		
R&D	(13.797)	R&D	(2.700)		
Admin	(13.359)	Admin	(5.060)		
Data Protection	(2.409)				
		Items			
Headcount	18	License per CS	3.600		
Operations	2	Traveling	293		
Sales	6	Transport	880		
Marketing	3	Events	900		
R&D	4	Meta and Google Ads	1.500		
Admin	3	PR	500		
Data Protection	1	Software	2.700		
		Office	2.000		
Staff		Accounting	540		
CS 1	25.000	Legal	720		
CS 2	25.000	Other	1.800		
CS 3	-				
CS 4	-				
Head of sales	40.000				
AE	25.000				
AE	25.000				
AE	25.000				
AE	-				
AE	-				
SDR	22.000				
SDR	22.000				
VP Marketing	40.000				
PR	22.000				
BDR	22.000				
CTO	60.000				
Developer	22.000				
Developer	22.000				
Developer	22.000				
CEO	60.000				
Head of finance	40.000				
HR	22.000				
Office manager	-				
IT	22.000				