



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
ICADE

PLAN DE NEGOCIO FINTIA

Autor: Jose Bernabeu Villena
Director: Noemí Pérez-Macías Martín

MADRID | Mayo 2026

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, [Nombre completo del estudiante], estudiante de [nombre del título] de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado "[Título del trabajo]", 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 [el alumno debe mantener solo aquellas en las que se ha usado ChatGPT o similares y borrar el resto. Si no se ha usado ninguna, borrar todas y escribir "no he usado ninguna"]:

1. **Brainstorming de ideas de investigación:** Utilizado para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. **Crítico:** Para encontrar contra-argumentos a una tesis específica que pretendo defender.
3. **Referencias:** Usado conjuntamente con otras herramientas, como Science, para identificar referencias preliminares que luego he contrastado y validado.
4. **Metodólogo:** Para descubrir métodos aplicables a problemas específicos de investigación.
5. **Interpretador de código:** Para realizar análisis de datos preliminares.
6. **Estudios multidisciplinares:** Para comprender perspectivas de otras comunidades sobre temas de naturaleza multidisciplinar.
7. **Constructor de plantillas:** Para diseñar formatos específicos para secciones del trabajo.
8. **Corrector de estilo literario y de lenguaje:** Para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
9. **Generador previo de diagramas de flujo y contenido:** Para esbozar diagramas iniciales.
10. **Sintetizador y divulgador de libros complicados:** Para resumir y comprender literatura compleja.
11. **Generador de datos sintéticos de prueba:** Para la creación de conjuntos de datos ficticios.
12. **Generador de problemas de ejemplo:** Para ilustrar conceptos y técnicas.
13. **Revisor:** Para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.
14. **Generador de encuestas:** Para diseñar cuestionarios preliminares.

15. **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: 31/05/2026

Firma:  _____

PLAN DE NEGOCIO FINTIA

Autor: Bernabéu Villena, Jose.

Director: Pérez Macías Martín, Noemí.

Entidad Colaboradora: ICADE

RESUMEN DEL PROYECTO

El presente Trabajo Fin de Grado (TFG) surge del diagnóstico de la actual ineficiencia en la gestión financiera personal, marcada por la dispersión patrimonial y la creciente preocupación por la privacidad digital; y se materializa en el plan de negocio de FintIA, una startup del sector WealthTech que nace para devolver la soberanía del dato al pequeño ahorrador. FintIA propone una solución disruptiva que hibrida la potencia de la inteligencia artificial con una arquitectura Local-First Privacy, permitiendo la automatización y el análisis inteligente de las finanzas sin requerir la cesión de claves bancarias a terceros.

Para la elaboración de este plan de negocio, se definen inicialmente la misión, visión y valores de la compañía a través del modelo Business Model Canvas. Posteriormente, se lleva a cabo un análisis externo (PESTELE y Porter) e interno (recursos y capacidades) que culmina en un diagnóstico estratégico DAFO-CAME, confirmando un posicionamiento competitivo sólido en un nicho de mercado infraatendido. Asimismo, se desarrollan los planes operativos de Marketing, Operaciones, Recursos Humanos y el Plan Financiero. El conjunto de estos análisis valida empíricamente la viabilidad económica y la rentabilidad de FintIA, proyectando un modelo de negocio escalable, eficiente y preparado para liderar un nuevo estándar de confianza en los servicios financieros digitales.

Palabras clave: WealthTech, Inteligencia Artificial (IA), Privacidad de datos, Local-First, Gestión financiera personal (PFM).

FINTIA'S BUSNIESS PLAN

Author: Bernabéu Villena, Jose.

Supervisor: Pérez Macías Martín, Noemí.

Collaborating Entity: ICADE

ABSTRACT

This Final Degree Project (TFG) originates from the diagnosis of current inefficiencies in personal financial management, characterized by wealth dispersion and growing concerns over digital privacy. It culminates in the business plan for FintIA, a WealthTech startup designed to restore data sovereignty to small savers. FintIA proposes a disruptive solution that combines the power of artificial intelligence with a Local-First Privacy architecture, enabling smart financial automation and analysis without requiring users to share their banking credentials with third parties.

To develop this business plan, the company's mission, vision, and values are initially defined using the Business Model Canvas. Subsequently, an external (PESTELE and Porter) and internal (resources and capabilities) analysis is conducted, leading to a SWOT-CAME strategic diagnosis that confirms a strong competitive position in an underserved market niche. Furthermore, operational plans for Marketing, Operations, Human Resources, and a Financial Plan are developed. Together, these analyses empirically validate the economic feasibility and profitability of FintIA, projecting a scalable and efficient business model poised to lead a new standard of trust in digital financial services.

Keywords: WealthTech, Artificial Intelligence (AI), Data Privacy, Local-First, Personal Financial Management (PFM).

Índice de la memoria

Capítulo 1. Introducción	5
1.1 Introducción y justificación.....	5
1.2 Objetivos del trabajo	7
1.3 Metodología.....	9
Capítulo 2. Modelo de Negocio	11
2.1 Misión, Visión y Valores.....	11
2.1.1 Misión.....	11
2.1.2 Visión.....	11
2.1.3 Valores.....	12
2.2 Business Model Canvas.....	12
Capítulo 3. Análisis Externo	17
3.1 Entorno Genérico (PESTELE)	17
3.2 Entorno Específico (PORTER)	24
3.3 Competidores y Grupos Estratégicos (Blue Ocean).....	28
Capítulo 4. Análisis Interno.....	31
4.1 Ventaja Competitiva y Estrategia.....	31
4.2 Debilidades y Fortalezas	33
4.3 Análisis DAFO y CAME	35
Capítulo 5. Plan de Marketing.....	40
5.1 Par Producto Mercado.....	40
5.2 Segmentación de Mercados y Customer Persona.....	42
5.3 Proposición de Marketing (7 Ps).....	46
Capítulo 6. Plan de Operaciones.....	50
6.1 Diseño y Funcionalidades Clave	50
6.2 Recursos Necesarios.....	52
Capítulo 7. Plan de RR.HH y Marco Legal.....	56
7.1 Estructura Organizativa y Funcional.....	56

7.2	Retribución.....	57
7.3	Marco Legal	58
Capítulo 8. Plan Financiero.....		60
8.1	Cuenta de Pérdidas y Ganancias (P&L)	60
8.2	Balance	68
8.3	Flujo de Caja	70
8.4	Cuadro de Mandos Integral (CMI) y Matriz de Riesgos	71
Capítulo 9. Conclusiones.....		75
Bibliografía		78
Anexo		82

Índice de figuras

Figura 1 Business Model Canvas FintIA.....	13
Figura 2 Análisis PESTELE de FintIA.....	24
Figura 3 Análisis Fuerzas de PORTER de FintIA.....	28
Figura 4 Grupos estratégicos del sector PFM.....	30
Figura 5 Análisis DAFO FintIA	35
Figura 6 ParProducto Mercado FintIA	41
Figura 7 Segmentación TAM, SAM y SOM de FintIA	44
Figura 8 Customer persona 1 de FintIA	45
Figura 9 Customer persona 2 de FintIA	45
Figura 10 Proposición de Marketing (7Ps) de FintIA	49
Figura 11 Diseño de la hoja principal del fichero de FintIA	50
Figura 12 Diagrama de actividades clave de FintIA	52
Figura 17 Escenarios de Proyección de Ingresos	61
Figura 26 Beneficio Neto por escenario	67

Índice de Tablas

Tabla 1 Costes Recursos Tecnológicos FintIA.....	54
Tabla 2 Definición de Puestos Clave FintIA	57
Tabla 3 Proyección Salarial FintIA	58
Tabla 4 Escenarios % SOM Obtenido.....	61
Tabla 5 Detalle Coste Google Gemini API	62
Tabla 6 Detalle Costes Twilio	63
Tabla 7 Detalle Coste N8N.....	63
Tabla 8 Detalle Gastos de Marketing	64
Tabla 9 Detalle Coste Portal Web	64
Tabla 10 FintIA Escenario Optimista.....	65
Tabla 11 P&L FintIA Escenario Medio	65

Tabla 12 P&L FintIA Escenario Pesimista	66
Tabla 13 Balance FintIA Escenario Medio	68
Tabla 14 Balance FintIA Escenario Pesimista	69
Tabla 15 Flujo de Caja FintIA Escenario Medio.....	70
Tabla 16 Cuadro de Mando Integral FintIA	71
Tabla 17 Matriz de Riesgos FintIA	73
Tabla 18 Balance FintIA Escenario Optimista	82
Tabla 19 Flujo de Caja FintIA Escenario Optimista	82
Tabla 20 Flujo de Caja FintIA Escenario Pesimista.....	83

Capítulo 1. INTRODUCCIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN Y JUSTIFICACIÓN

En el siguiente Trabajo Fin de Grado (TFG) se va a elaborar el plan de negocio de FintIA, una empresa de nueva creación dentro del sector financiero tecnológico (*WealthTech / Fintech*). El proyecto nace como respuesta a tres grandes problemáticas o necesidades actuales que afectan directamente a la economía diaria de las familias y de los pequeños ahorradores.

La primera problemática es la pérdida recurrente de poder adquisitivo condicionada por la fuerte inflación de los últimos años. Pese a este reto, los datos macroeconómicos muestran que en España existe un gran esfuerzo por retener capital. De hecho, según los registros del Instituto Nacional de Estadística (Instituto Nacional de Estadística, 2024), la tasa de ahorro de los hogares en España ha subido de forma sostenida hasta alcanzar el 13,6% de la renta disponible. Este contexto demuestra que existe una necesidad real en el mercado de buscar herramientas que ayuden a gestionar, proteger y dar rentabilidad a este dinero inmovilizado. Además, existe otro factor de vital importancia en este aspecto: el llamado fenómeno del *lifestyle creep* (el aumento progresivo del nivel rutinario de gasto a medida que un trabajador va ganando más sueldo). Si los usuarios no disponen de un sistema claro para visualizar en qué se les escapa el dinero mes a mes, esta práctica silente acaba reduciendo drásticamente su capacidad para generar riqueza o un colchón a largo plazo.

La segunda problemática identificada es la enorme dispersión que sufre la información financiera del consumidor medio actual. Debido a la modernización de los servicios bancarios y de inversión, lo habitual hoy en día es que un mismo usuario opere de forma cruzada con múltiples herramientas: cuentas en bancos diferentes, plataformas de pago instantáneo (como *Bizum*), *brokers* para invertir e instrumentos de crédito (tarjetas). Aunque el acto de diversificar ayuda a reducir dependencias, esto impide en la práctica que el usuario

tenga una "fotografía" real y unificada de su nivel adquisitivo verdadero. Hacer este cálculo de forma mental o depender meramente de las aplicaciones individuales de cada banco es del todo insuficiente, ya que ninguna de estas ofrece de buena gana una visión global del patrimonio consolidado fuera de sus propias fronteras.

Por último, la tercera problemática surge del plano de la tecnología y la privacidad de los datos personales. Para tratar de solucionar este caos de tener cuentas en muchos bancos distintos, el mercado europeo impulsó la normativa *Open Banking* (Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea, 2025). Esta ley posibilitó de facto el nacimiento de aplicaciones de terceros a modo de "Agregadores Inteligentes" (cuyo máximo exponente en el mercado minorista son plataformas como Fintonic o Banktrack), que juntan todos los bancos del cliente y los presentan en una sola pantalla. El inconveniente principal es que, para poder conectarse válidamente, estas apps exigen que el usuario les ceda sus contraseñas y claves de acceso bancarias de lectura. En países como España, el consumidor es todavía ampliamente receloso a la hora de ceder o exponer sus credenciales privadas por internet a favor de una aplicación privada externa que puede llegar a comercializar con sus datos transaccionales, lo cual levanta una infranqueable barrera de desconfianza y adopción.

Debido a todo lo anterior, existe una clara carencia de opciones. Por un lado, tenemos el uso de las propias hojas de cálculo en blanco (Excel), que obligan a ser diligente y apuntar los gastos a mano perdiendo muchísimo tiempo, lo que suele frustrar al usuario al cabo de pocos meses. Por el otro, tenemos las apps modernas de fácil entendimiento y lectura, pero que exigen peajes como entregar las claves y exponer la privacidad a fondos de capital y a la llamada *big data*.

En este cruce de circunstancias es donde entra FintIA. El modelo de negocio propuesto para este TFG que se apoya en un concepto de desarrollo de producto llamado *Local-First Privacy* (Privacidad de raíz en local). FintIA aprovecha la seguridad y el control soberano que le otorga al usuario poseer un propio documento en la nube de Google Sheets, pero introduciendo dinámicamente y con una baja barrera de acceso el apoyo de una Inteligencia Artificial. Bajo este contexto, la aplicación de Modelos de Lenguaje Masivos (LLM) se

encarga de dos misiones fundamentales: en primer lugar, asume el trabajo pesado al leer los datos de gasto en bruto insertados por el usuario, limpiando los conceptos inconexos del banco para auto-categorizarlos estructuralmente; y en segundo lugar, actúa como un analista inteligente, permitiendo al usuario resolver consultas abstractas sobre su propia economía de forma interactiva y en lenguaje natural. De esta forma, el consumidor logra disponer de lo mejor de los dos mundos: un asistente hiper-personalizado que automatiza sus finanzas ahorrando tiempo, sin requerir en ningún caso la cesión de sus accesos bancarios íntimos a agencias de terceros o a bases de datos de recolección comercial.

A partir de este diagnóstico preliminar del mercado, los siguientes capítulos de este documento se dedicarán en fase excluyente a construir analíticamente el engranaje del negocio de FintIA, con el fin de calcular y justificar, desde un plano puramente financiero, legal, comercial, de operaciones y RRHH si el lanzamiento de la compañía como *Startup* conforma una alternativa altamente escalable para el mercado.

1.2 OBJETIVOS DEL TRABAJO

El objetivo general del presente TFG consiste en el diseño estructurado y la evaluación analítica de un plan de negocio integral para FintIA. La consecución de dicho plan permitirá conocer e inferir empíricamente la viabilidad comercial, operativa y económico-financiera que ostentaría la puesta en marcha real de la compañía en el mercado de la gestión financiera algorítmica.

Para lograr sistematizar y alcanzar este propósito primario, se han definido los siguientes ocho objetivos específicos (OE), ordenados de acuerdo a la cronología del análisis corporativo:

- **OE1:** Diseñar el modelo de negocio íntegro para FintIA, definiendo claramente la propuesta de valor de su asistente tecnológico.

- **OE2:** Identificar los recursos, las capacidades tecnológicas y las ventajas competitivas de nivel puramente interno en posesión de la compañía (fortalezas y debilidades).
- **OE3:** Analizar las variantes dictadas por el entorno macroeconómico y el sector competitivo externo (*WealthTech*) para detectar oportunidades objetivas y barreras estructurales.
- **OE4:** Elaborar un diagnóstico estratégico transversal de la empresa que dirija unívocamente las futuras acciones tácticas, defensivas o comerciales.
- **OE5:** Definir la viabilidad comercial y el nivel de escalabilidad mediante la confección de un Plan de Marketing propio orientado al cliente B2C.
- **OE6:** Delimitar los requerimientos funcionales, los canales logísticos y la infraestructura de servidores necesaria por medio de un Plan de Operaciones aplicable.
- **OE7:** Establecer la gobernanza corporativa dentro del Plan de Recursos Humanos, definiendo paralelamente la estructura legal y el obligatorio marco de cumplimiento normativo (LOPD)
- **OE8:** Evaluar la rentabilidad absoluta del proyecto estructurando un Plan Financiero que determine la supervivencia de la caja bajo múltiples escenarios futuros durante los próximos cinco ejercicios.
- **OE9:** Construir un Cuadro de Mando Integral (*Balanced Scorecard*) y una matriz de riesgos operativos para monitorizar el desempeño y establecer planes de contingencia.
- **OE10:** Extraer conclusiones críticas que sintetizen las aportaciones principales de este trabajo, reconociendo sus limitaciones académicas y abriendo futuras líneas de investigación o mejora para FintIA.

1.3 METODOLOGÍA

Para desarrollar este plan de negocio y alcanzar los objetivos propuestos, el proyecto sigue una estructura de trabajo ordenada. En la primera fase de investigación, dedicada a entender el mercado y comprobar la viabilidad externa, se ha empleado exclusivamente información documental. Para ello, se han consultado las bases de datos de organismos oficiales como el Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Banco de España, además de utilizar repositorios como Google Scholar y Dialnet para respaldarnos en la literatura académica reciente. Con el fin de garantizar que los datos estén actualizados y sean aplicables a nuestro entorno, la búsqueda se ha enfocado en el mercado europeo durante los últimos cinco años (2019-2024). Durante esta investigación, las palabras clave principales que han guiado las búsquedas han sido conceptos propios de la industria actual, tales como *Open Banking*, *WealthTech*, *Inteligencia Artificial en finanzas*, *SaaS B2C* y *Gestión patrimonial minorista*.

En una primera fase de modelado corporativo, el proyecto arranca definiendo la filosofía fundacional intrínseca de la compañía mediante el desarrollo explícito de su misión, visión corporativa y valores fundamentales. Complimentado este pilar de identidad, la definición teórica se apoya en el uso del modelo del modelo *Business Model Canvas* (Osterwalder & Pigneur, 2010), utilizado para acotar de forma visual la propuesta de valor de FintIA y formular con agilidad cómo la empresa creará y capturará el valor de sus clientes.

Definida la arquitectura del producto, se procede a formular el diagnóstico estratégico integral. En primer lugar, se traza una radiografía interna de la compañía identificando metódicamente sus recursos, capacidades clave y fuentes de ventaja competitiva latentes; hallazgos que posteriormente se cuantifican mediante una Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI) para establecer de forma objetiva la posición de debilidad o fortaleza de la empresa. En paralelo, se evalúa el ecosistema externo a dos escalas: (Porter, 2008) ^[OBI/OBI] para medir los umbrales de rivalidad en la industria local de tecnologías financieras (*WealthTech*). Posteriormente, la totalidad de esta inteligencia se consolida sobre una matriz DAFO que

diagnostica la salud estructural de la empresa, y se somete a cruce en una matriz CAME para establecer tácticamente nuestra principal estrategia defensiva y de comercialización.

Determinadas las directrices, la estrategia se aterriza operativamente desarrollando de forma secuencial tres planes corporativos. En primer lugar, la metodología empleada en el **Plan de Marketing** se estructura sobre el modelo del *Marketing Mix* de servicios (desarrollo de las 7P), respaldando la validación del problema en el cliente B2C mediante investigación cuantitativa a través de encuestas diseñadas e implementadas con la herramienta Google Forms. En segundo lugar, el **Plan de Operaciones** aborda la logística técnica y la prestación del servicio; para esta fase se emplean diagramas analíticos orientados a mapear los procesos operativos internos y el ciclo de interacción con el usuario, apoyándose visualmente en las capturas e interfaces reales del Producto Mínimo Viable (MVP) ya funcional para ilustrar cómo quedaría finalmente el servicio. Por último, el **Plan de Recursos Humanos** se articula metodológicamente a través del diseño de un organigrama jerárquico y la definición analítica de los perfiles de puesto necesarios, integrando transversalmente el marco legal obligatorio de cumplimiento corporativo sobre protección de datos (LOPD).

Por último, el trabajo concluye de forma deductiva mediante una fase de modelización matemática elaborada en software de hojas de cálculo. Esta fase final traslada y convierte íntegramente las asunciones estratégicas previas en proyecciones económicas cifradas. Se estructuran dinámicas de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (P&L) o cuadros de tesorería, evaluando probabilísticamente la caja remanente de la entidad a cinco años vista, y confirmando de manera empírica la rentabilidad fundamental el proyecto empresarial.

Capítulo 2. MODELO DE NEGOCIO

2.1 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

La identidad corporativa es el pilar sobre el que se levanta cualquier empresa de reciente creación. Definir correctamente la misión, la visión y los valores fundamentales es lo que permitirá a FintIA tomar decisiones coherentes a medio y largo plazo frente a futuras exigencias del mercado.

2.1.1 MISIÓN

"Resolver la complejidad financiera democratizando un asistente inteligente que empodera y protege el patrimonio personal de los españoles. Al ejecutar nuestra Inteligencia Artificial directamente sobre entornos cotidianos como Google Sheets, garantizamos una privacidad Local-First inquebrantable que consolida nuestra mayor ventaja competitiva en el mercado B2C. Operativamente, esta eficiencia nos dota de una escalabilidad excepcional para asegurar alta rentabilidad a futuros shareholders. Además, FintIA trasciende el negocio asumiendo un fuerte compromiso ético con su entorno: promover la alfabetización económica ciudadana diseñando operativas tecnológicas libres de emisiones, respaldados internamente por una sana cultura corporativa que prioriza cuidar y retener no solo a nuestros clientes, sino también a nuestro talento humano."

2.1.2 VISIÓN

"Convertirse en el estándar europeo de referencia en herramientas de gestión financiera, liderando una cultura donde beneficiarse de la tecnología no implique renunciar a la privacidad de los datos personales."

2.1.3 VALORES

Los principios inquebrantables que guían las decisiones de FintIA se dividen formalmente en tres áreas:

- **Soberanía del Dato (Local-First):** FintIA parte de la base de que la información bancaria es un derecho íntimo de la persona, no un bien comerciable. Por ello, toda la arquitectura del servicio se construye expresamente para operar directamente en el entorno seguro que el propio usuario controle en su nube (como Google Sheets), sin forzarle a ceder sus accesos a plataformas en las que no confíe.
- **Lealtad Corporativa:** El propio nombre de "FintIA" tiene sus raíces argumentales en el histórico mito griego de *Damón y Fintias*, símbolo tradicional de la lealtad y el sacrificio desinteresado por proteger a un tercero. Tratando de trasladar ese mito a la tecnología financiera, la empresa rechaza de lleno entrar en negocios especulativos o vender datos cruzados a anunciantes. La compañía operará exclusivamente bajo un modelo transparente de pago por software, diseñado para proteger económica y digitalmente a su suscriptor por encima de las tentaciones del mercado rápido.
- **Pragmatismo Tecnológico:** En un panorama financiero dominado por las interfaces de móvil complejas y sobrecargadas, FintIA apuesta por la simplicidad extrema en su front-end. El valor de la empresa reside en usar motores de Inteligencia Artificial muy sofisticados por detrás, pero con el único fin real de entregarle al usuario cuadros de resumen muy gráficos que pueda entender y aprovechar de un vistazo.

2.2 *BUSINESS MODEL CANVAS*

La plasmación analítica y visual del modelo de negocio de FintIA se confecciona apoyada formalmente sobre el *Business Model Canvas*, desarrollado por Osterwalder y Pigneur (Osterwalder & Pigneur, 2010). Este formato en lienzo permite dividir y estructurar la empresa en cuatro grandes fases (que engloban las nueve áreas de acción del *Business Model Canvas*) que se describen a continuación.

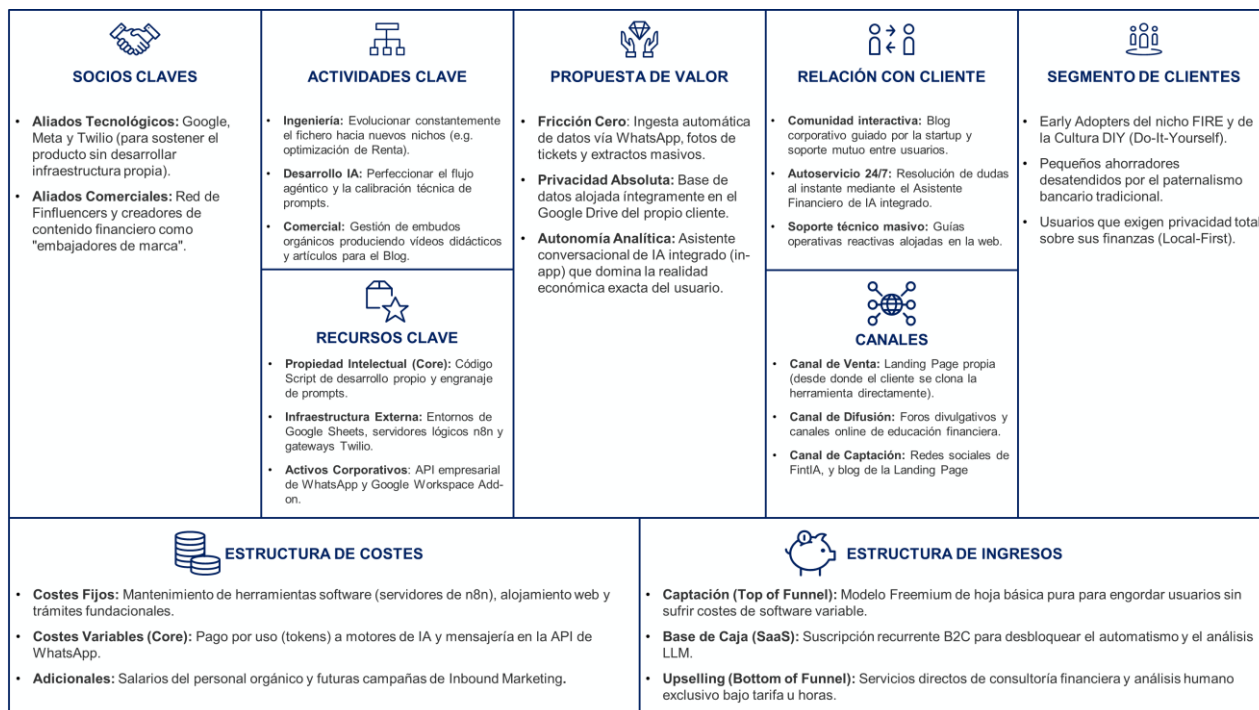


Figura 1 Business Model Canvas FintIA

Fase 1: Enfoque de Mercado y Captación

Esta primera sección arquitectónica del Canvas acota la demografía core y los vectores de distribución del producto (elementos que serán también deconstruidos en el posterior Plan de Marketing).

En primer lugar, el **segmento de clientes** inicial (early adopters) al que se dirige FintIA estará compuesto por ahorradores *DIY (Do It Yourself)* y miembros del movimiento *FIRE (Financial Independence, Retire Early)*. La elección de estos perfiles responde a una necesidad desatendida por la banca tradicional: permitir auditar inversiones complejas en múltiples entidades (justificación que se cuantificará en detalle dentro del Plan de Marketing). Adicionalmente, atraemos a un perfil celoso de su privacidad, que rechaza el *Open Banking* para no comprometer su información frente a empresas de Big Data.

Por otro lado, los **canales** de distribución serán puramente digitales. El embudo de captación fluirá hacia una *Landing Page* propia. Desde ahí, el usuario recibirá directamente un sistema

de clonación automatizado en su cuenta personal de Google, evitando confusas instalaciones de terceros. Toda esta arquitectura de ventas se apoyará intensivamente en estrategias de *Inbound Marketing*, penetrando de manera orgánica en foros divulgativos (e.g. Reddit) y comunidades online de educación financiera.

Finalmente, las **relaciones con los clientes** orbitarán sobre la comunidad y el autoservicio tecnológico. La fidelización se cultivará de forma proactiva, captando debates orgánicos en redes sociales para expandirlos colaborativamente en el Blog corporativo de la Landing Page. Paralelamente, el soporte técnico garantiza una escalabilidad absoluta: la resolución sistemática de las incidencias alimentará de forma reactiva nuestras guías web, mientras que el trato individualizado se delegará íntegramente al asistente de Inteligencia Artificial. Al contar con toda la documentación precargada, este bot opera 24/7 resolviendo consultas directamente in-app, evitando que el cliente abandone su entorno privado.

Fase 2: Fundamentos de la Oferta

El eje central de esta matriz desgrana el factor diferencial del proyecto, ayudando a sustanciar la tracción de esta propuesta de valor frente a competidores *WealthTech* preestablecidos como Fintonic o plataformas en la nube de consumo masivo.

La **propuesta de valor** de FintIA se fundamenta en la fricción cero y el máximo retorno temporal. El ecosistema ingesta transacciones automatizadamente mediante rutas muy fluidas: lenguaje natural, fotografías de tickets vía Whatsapp, o simple carga de extractos bancarios tanto en la propia hoja como en Whatsapp. Esta profunda automatización erradica la tediosa introducción manual de datos, logrando cuadros de gestión patrimonial avanzados con una inversión mínima de tiempo. El ciclo culmina con el propio asistente financiero de Inteligencia Artificial integrado, un consultor hiperpersonalizado que domina la realidad económica exacta del cliente al nutrirse y auditar en exclusiva su fichero en local.

Fase 3: Logística Operacional y Red de Partners

La penúltima dimensión del análisis vertebró el motor interno de FintIA, identificando las actividades clave, los engranajes puramente técnicos, el resguardo del conocimiento (*Know-How*) y las redes colaborativas (*Partners*) absolutamente imprescindibles para garantizar el soporte de la propuesta de valor sin que se fracture el sistema.

Las **actividades clave** de FintIA combinan la ingeniería de producto y la tracción divulgativa. Tecnológicamente, la operativa exige optimizar la ingesta de datos (WhatsApp, imágenes, extractos) y escalar continuamente el fichero maestro introduciendo mejoras para nuevos nichos. Toda esta expansión se apuntala perfeccionando el flujo agéntico: calibrando repetidamente los prompts y desplegando nuevos agentes de Inteligencia Artificial personalizados y expertos en asesoramiento avanzado (cuyo desarrollo técnico se detalla en el Plan de Operaciones). A nivel comercial, el esfuerzo diario pasa por alimentar el embudo orgánico: producir vídeos de *edutainment*, redactar artículos para el corporativo Blog y publicar guías operativas de autoservicio.

Para ejecutar esta operativa se precisan **recursos clave** puramente digitales. Al carecer de infraestructura física, el modelo interconecta tres herramientas estructurales de terceros: Google Sheets (interfaz y alojamiento), N8N (orquestación lógica en la nube) y las pasarelas oficiales de integración (Twilio/Meta). No obstante, el activo diferencial genuino de FintIA reside en su Propiedad Intelectual interna: el código de desarrollo y el complejo engranaje de prompts que dirige la IA. Finalmente, para asegurar la escalabilidad, el modelo exige dos hitos corporativos: certificar un Add-on oficial en *Google Workspace* (para empaquetar y blindar la autoría del código), y superar las auditorías técnicas para explotar la API empresarial de WhatsApp sin restricciones de volumen.

La red de **alianzas clave** opera sobre dos frentes estratégicos. Tecnológicamente, se forjan asociaciones de integración con los proveedores ya descritos (Google, N8N, Meta y Twilio). Esta simbiosis permite consumir infraestructura cloud y potentes motores de Inteligencia Artificial evadiendo los inmensos costes de desarrollo propio. Comercialmente, la captación

inicial dependerá de sellar acuerdos de afiliación con creadores de contenido didáctico-financiero (*Finfluencers*). Apoyarse orgánicamente en estos influyentes "embajadores de marca" resulta crítico para legitimar la herramienta en el mercado y arrastrar volúmenes masivos de usuarios hacia el embudo de ventas.

Fase 4: Sostenibilidad Económica y Peajes Técnicos

Finalmente, esta última fase del modelo de negocio define la estructura financiera del proyecto; detallando tanto los costes operativos necesarios para sostener la tecnología como las diferentes vías de ingresos proyectadas para asegurar la rentabilidad. El detalle íntegro y la cuantificación económica de todas las partidas se desarrollará en el Plan Financiero.

En cuanto a las salidas de capital, el modelo consolida una **estructura de costes** saneada, predecible y altamente tecnológica. Los flujos se dividen en dos ejes: costes fijos, derivados del mantenimiento de licencias software y alojamiento en la nube; y costes variables, estrictamente vinculados al volumen de consumo que realice el consumidor de los motores de Inteligencia Artificial y mensajería en tiempo real. Adicionalmente, existirán gastos considerables de personal orgánico, marketing y trámites fundacionales.

Para asegurar la rentabilidad corporativa, la empresa estructura sus **fuentes de ingresos** mediante un embudo piramidal de monetización. El primer eslabón actúa como captación pura ofreciendo un formato básico gratuito (*Freemium*), engrosando masivamente la base de usuarios sin devengar todavía costes variables de software. La facturación periódica del sistema recae en una suscripción recurrente (SaaS) que desbloquea la automatización plena y el uso de los asistentes de Inteligencia Artificial. Finalmente, la máxima rentabilidad (*Upselling*) se logra habilitando servicios exclusivos de consultoría financiera y asesoramiento humano bajo presupuesto.

Capítulo 3. ANÁLISIS EXTERNO

El análisis externo permite comprender las fuerzas macroeconómicas y microeconómicas que rodean a la startup, estableciendo el campo de juego sobre el que FintIA deberá operar. Este estudio es un paso previo imprescindible antes de poder evaluar los recursos propios de la empresa, ya que son estas externalidades las que dictan qué capacidades aportarán valor real y cuáles serán vulnerabilidades.

En este capítulo, se somete al proyecto a un escrutinio bajo tres herramientas analíticas complementarias: el análisis PESTELE para el macroentorno, las 5 Fuerzas de Porter para el sector específico, y finalmente, la estrategia del Océano Azul para ubicar a FintIA respecto a sus rivales directos e indirectos.

3.1 ENTORNO GENÉRICO (PESTELE)

El análisis del macroentorno general resulta fundamental, dado que operamos en la intersección entre las finanzas patrimoniales y la alta tecnología, ambas esferas sometidas a una intensa volatilidad sociopolítica y técnica. Se analiza a continuación cada una de las variables que conforman el entorno genérico en 2026.

Factores Políticos (P)

A nivel político, el clima en España y en toda Europa está marcado actualmente por una dura cruzada institucional enfocada en proteger la privacidad digital del ciudadano e instigar la soberanía tecnológica del continente frente a monopolios extranjeros (Comisión Europea, 2020). Los gobiernos e instituciones de la Unión Europea han impulsado agendas estratégicas muy agresivas, materializadas en directivas políticas como la Ley de Mercados Digitales (DMA) y la Ley de Servicios Digitales (DSA), cuyo objetivo primordial es dismantelar los "silos atesoradores de datos" que grandes corporaciones tecnológicas usan para vigilar y comerciar (Comisión Europea, 2022). Con la explosión reciente de la

Inteligencia Artificial, el Parlamento Europeo ha culminado esta ofensiva aprobando la estricta Ley de Inteligencia Artificial (*AI Act*), la cual clasifica y prohíbe explícitamente los sistemas algorítmicos que perfilan a los usuarios o manipulan sus decisiones socioeconómicas basándose en datos no autorizados (Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea, 2024). Los reguladores exigen modelos absolutamente transparentes, penalizando de forma institucional a las herramientas financieras que actúan como "aspiradoras de información". Paralelamente a esta protección defensiva, los gobiernos ejercen presión ofensiva frente a la banca tradicional para que rompa su inmovilismo; apoyando marcos políticos como el *Open Finance* (FIDA - Financial Data Access) que obligan a los bancos a dejar marchar a los usuarios hacia alternativas más libres (Comisión Europea, 2023). En definitiva, el entorno institucional apoya y premia políticamente a quien devuelve el poder analítico al usuario, mientras persigue de cerca a cualquier empresa o algoritmo que intente lucrarse centralizando los datos privados.

Para FintIA, operar bajo esta coyuntura resulta idóneo: al basarse en un modelo Local-First que jamás procesa datos en servidores propios, la startup esquivo el radar sancionador del Estado y cumple por diseño con la agenda política europea de devolver la soberanía tecnológica al inversor minorista.

Factores Económicos (E)

El panorama macroeconómico europeo de 2026 transita por una fase de ajuste dinámico, dejando atrás el abrupto ciclo restrictivo que llevó al Banco Central Europeo (BCE) a subir los tipos a máximos del 4% para aplacar la crisis inflacionaria (Banco Central Europeo (BCE), 2026) (Eurostat (Comisión Europea), 2026). Actualmente, los tipos han descendido y se estabilizan en el entorno del 2%. Durante el pico de los tipos, el encarecimiento de las hipotecas empujó al consumidor hacia el ahorro precautorio y al refugio en activos seguros de renta fija, tal y como reflejan los balances del Instituto Nacional de Estadística (Instituto Nacional de Estadística, 2024). Sin embargo, la bajada y normalización actual de las tasas vuelve a alterar los incentivos financieros, abaratando paulatinamente el endeudamiento y

forzando al inversor a buscar rentabilidad en activos de mayor variabilidad al decaer los rendimientos de los fondos netamente conservadores.

En consecuencia, el verdadero desafío patrimonial del contexto actual es dual. En primer lugar, frente a un escenario contemporáneo caracterizado por una tasa de ahorro acumulado excepcionalmente alta, el ciudadano se ve en la obligación matemática de gestionar y diversificar proactivamente esa gran masa de liquidez; buscando exprimir la rentabilidad de la amplia variedad de activos seguros (cuyo retorno sigue respaldado por unos tipos estabilizados en rango positivo). En segundo lugar, a nivel dinámico, debe sobrevivir a la inherente volatilidad estructural del ciclo macroeconómico: cualquier nueva inflexión en las métricas monetarias exigirá de inmediato una alteración táctica del perfil de apalancamiento. Sin embargo, el ciudadano medio padece una fuerte asimetría informativa frente a ambos retos: carece de la educación técnica profunda y de la agilidad operativa precisa tanto para hiper-optimizar su liquidez acumulada presente como para pivotar su cartera al ritmo que dicten las futuras decisiones del BCE. Esta constante fricción financiera cristaliza en una fuga sistémica de rentabilidad para el ahorrador tradicional. Es exactamente para suturar este déficit de eficiencia y adaptabilidad ciudadana por lo que la arquitectura de FintIA se vuelve imperativa, proveyendo la herramienta algorítmica y organizativa indispensable para diversificar ahorros hoy y reestructurarlos estratégicamente el día de mañana según transite el ciclo monetario.

Factores Socioculturales (S)

A nivel demográfico, las nuevas generaciones (Millennials y Z) han transformado drásticamente su relación con las entidades financieras institucionales. Ya no delegan todo su patrimonio en un banco histórico, sino que operan bajo una total "infidelidad comercial": diversifican su capital entre múltiples neo-bancos, brókeres especializados y cuentas remuneradas para exprimir las mejores condiciones en cada frente (Capgemini Research Institute, 2025). Esta progresiva fragmentación, impulsada por el déficit de educación financiera institucional y mitigada de forma orgánica por corrientes globales de autogestión

como el movimiento FIRE (*Financial Independence, Retire Early*) (Raisin España (Educación Financiera), 2024), consolida el rol del "inversor autodidacta".

Este nuevo perfil ciudadano, que adopta la filosofía *Do It Yourself*, se enfrenta a un desafío estructural de dispersión informativa: necesita centralizar toda su operativa fragmentada para poder dominar fiscalmente su estructura total de gastos e inversiones. A nivel sociocultural, esta necesidad técnica topa frontalmente con una de las reivindicaciones modernas más firmes: la privacidad innegociable de los datos. El consumidor actual utiliza sin reparo docenas de infraestructuras bancarias distintas, pero se niega en rotundo a volcar o vincular todo su patrimonio consolidado en la plataforma centralizada de un solo gran banco para evitar ser monitorizado algorítmicamente y convertido en perfil comercial. Nace, por consiguiente, un panorama social paradójico: una alta dispersión de posiciones bancarias que exige urgentemente agregación analítica, pero un veto cultural absoluto a entregar esa agregación global a corporaciones en la nube de terceros. Es precisamente para habitar esta grieta sociocultural (centralización analítica garantizando total soberanía local) donde FintIA encuentra su encaje estratégico.

Factores Tecnológicos (T)

Este es indiscutiblemente el eje que experimenta el salto cualitativo más acelerado del entorno. La industria global del software atraviesa una revolución estructural caracterizada por la maduración simultánea de dos vertientes tecnológicas: la Inteligencia Artificial Generativa y la consolidación de las arquitecturas *No-Code / Low-Code*. Estudios consultivos de referencia proyectan que el paradigma de creación digital ha mutado, indicando que la inmensa mayoría de las nuevas plataformas de software en esta década se construirán enlazando bloques visuales preconfigurados en lugar de redactar código tradicional (Gartner, Inc., 2025). Simultáneamente, los grandes Modelos de Lenguaje (LLMs) han alcanzado la fiabilidad técnica suficiente para procesar texto humano con extrema precisión. En el entorno financiero, esto implica que un algoritmo actual ya es capaz de "leer" miles de extractos bancarios desordenados, comprender su contexto y

categorizarlos contablemente sin depender de servidores costosos ni de técnicos que programen reglas manuales complejas para cada formato (McKinsey & Company, 2024).

La confluencia de estas dos tecnologías ha desencadenado una democratización sin precedentes en la capacidad de desarrollar software. Hoy en día, las tecnologías de integración sin código permiten conectar directamente cualquier sistema doméstico con la Inteligencia Artificial más potente del mercado de forma casi inmediata. Esta drástica eliminación de las barreras de entrada es precisamente la que otorga viabilidad fundacional a FintIA. Aprovechando este abaratamiento estructural de la tecnología, el proyecto logra entregar al usuario final unas capacidades de análisis y automatización patrimonial que, hace apenas tres años, requerían inversiones millonarias y estaban monopolizadas por las grandes instituciones bancarias.

Factores Ecológicos/Medioambientales (E)

El incesante impacto medioambiental de la infraestructura tecnológica se ha convertido en una prioridad absoluta para los reguladores, especialmente agudizado por el astronómico consumo eléctrico que requieren los recientes centros de datos destinados a la Inteligencia Artificial. Como respuesta, los estrictos estándares de sostenibilidad europeos (criterios ESG) exigen reducir drásticamente las emisiones del entorno corporativo (Agencia Internacional de la Energía (IEA), 2025). Para sobrevivir a estas normativas, la tendencia global del sector es el abandono masivo del hardware privado (servidores locales inherentemente ineficientes) en favor de delegar el proceso en redes de "hiperescaladores" (grandes proveedores de servicios en la nube, como Google Cloud o AWS, que operan infraestructuras a escala masiva con una eficiencia energética optimizada). Estas megacorporaciones compensan su profundo consumo computacional mediante agresivos programas de inversión en energías cien por cien renovables, trasladando automáticamente dicho cumplimiento ecológico a sus usuarios comerciales.

En este macro-contexto, el entorno condena operativamente cualquier intento de levantar centros de servidores rudimentarios, exigiendo a los nuevos competidores arquitecturas

virtuales ligeras. Es bajo este imperativo de eficiencia y "herencia" de certificaciones climáticas donde proyectos ágiles como FintIA justifican de forma inherente su viabilidad ecológica, al no poseer infraestructura propia y acoplarse estrictamente a las políticas de compensación ESG de sus proveedores tecnológicos.

Factores Legales (L)

En 2026, el entorno legal para las aplicaciones financieras se ha vuelto extremadamente estricto. Para proteger a los consumidores, las normativas europeas sobre acceso a datos bancarios (PSD3) y las fuertes leyes de privacidad (RGPD) imponen requisitos de seguridad altísimos a cualquier plataforma que almacene el historial de un usuario (Comisión Europea, 2023). Esta presión regulatoria obliga a las empresas financieras (PFM) a gastar unos presupuestos inmensos en ciberseguridad para evitar auditorías letales o multas devastadoras, las cuales pueden alcanzar hasta el 4% de su facturación global en caso de sufrir un "hackeo" y exponer los datos de sus clientes (Diario Oficial de la Unión Europea, 2016).

Almacenar información bancaria en servidores centrales dentro de Europa se ha convertido, por tanto, en una gigantesca barrera de entrada. Esta severidad jurisdiccional tiende a crear un mercado oligopolístico, donde únicamente las corporaciones con grandes presupuestos pueden permitirse operar aplicaciones financieras y absorber el riesgo jurídico de la custodia de datos. Para un emprendedor independiente o una startup emergente, intentar competir bajo las mismas reglas centralizadas resulta financieramente inabarcable. En este contexto altamente restrictivo, la única vía de entrada competitiva consiste en alterar las reglas desde el propio diseño de la arquitectura. Es necesario plantear modelos operativos que rechacen explícitamente recolectar bases de datos y deleguen la ejecución directamente en el ecosistema personal del usuario. Este atajo tecnológico es, precisamente, el que permite a la arquitectura *Local-First* de FintIA vulnerar la barrera de entrada y desarrollar su actividad blindada frente a la responsabilidad penal que asfixia a sus competidores.

Factores Éticos (E)

El debate ético en el ecosistema informático está dominado en la actualidad por dos graves distorsiones del mercado: la opacidad de los algoritmos y la mercantilización de la privacidad. Tras la adopción masiva de la Inteligencia Artificial, los analistas y legisladores advierten del peligro sistemático que suponen las denominadas "cajas negras" financieras; algoritmos complejos que procesan información económica y realizan diagnósticos sobre el capital de un usuario sin que exista forma humana de auditar su razonamiento subyacente. Esta falta de explicabilidad choca de bruces con las nuevas exigencias de transparencia impuestas por regulaciones como la aprobada Ley de Inteligencia Artificial de la Unión Europea (Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea, 2024). Por otro lado, enfrentamos el dilema de la perversión del modelo de negocio digital estandarizado, en el que la supuesta "gratuidad" operativa de muchas aplicaciones financieras se sufraga de forma opaca mediante la extracción paramétrica y posterior reventa de los hábitos de consumo de los clientes hacia terceros ajenos.

Frente al deterioro de la confianza del consumidor tecnificado, el mercado comienza a demandar y premiar fuertemente iniciativas dotadas de transparencia sistémica. Adoptar un marco ético radical deja de ser una exigencia puramente moral para convertirse en un importante catalizador comercial. Es bajo este prisma donde proyectos independientes como FintIA pueden explotar la desconfianza generalizada en las grandes tecnológicas, proponiendo arquitecturas que repudien de raíz la minería publicitaria de datos al sostenerse mediante cobros por uso de software directos y justificados.

Conclusión del Macroentorno

En conclusión, el análisis PESTELE revela un escenario macroeconómico y social profundamente alineado con la propuesta de valor de FintIA. La convergencia de una regulación europea que protege la soberanía del dato, una cultura ciudadana que demanda

privacidad y la madurez técnica de la Inteligencia Artificial, configuran un entorno de oportunidades críticas. Aunque existen barreras legales y éticas significativas para los modelos de negocio tradicionales basados en la explotación de datos, estas se transforman en ventajas competitivas para una arquitectura descentralizada y sin custodia.

A continuación, se resume este análisis en un mapa visual donde se enfrentan las amenazas y oportunidades detectadas (Figura 2 Análisis PESTELE de FintIA).

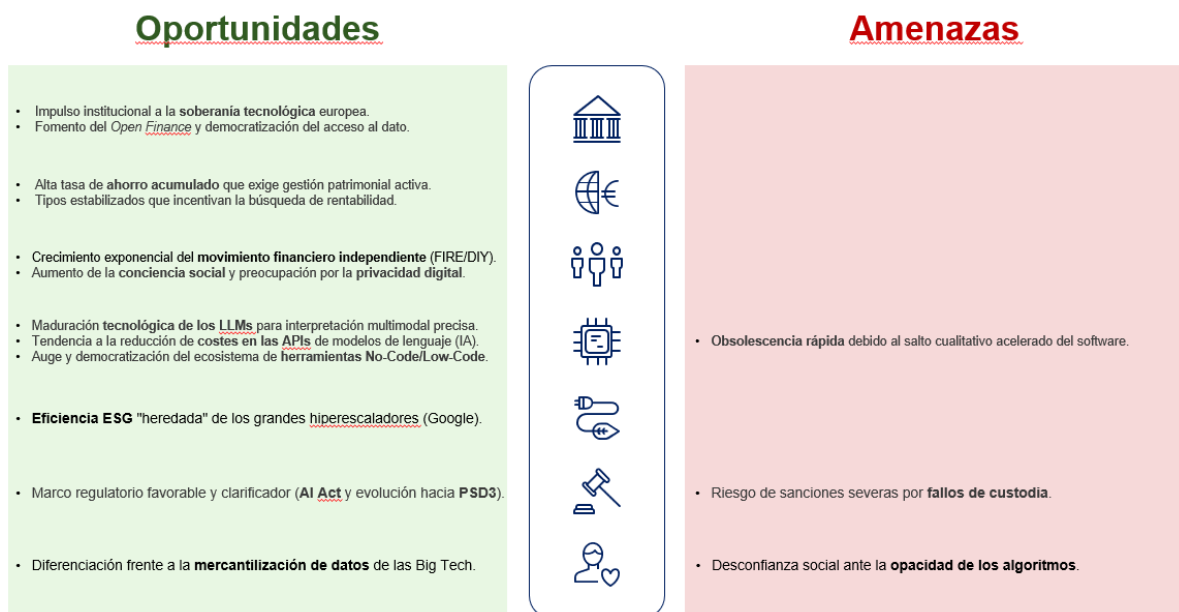


Figura 2 Análisis PESTELE de FintIA

3.2 ENTORNO ESPECÍFICO (PORTER)

Si bien el escenario PESTELE delimita las presiones macroeconómicas y tecnológicas del mercado general, es el entorno microeconómico el que dictamina la intensidad hipercompetitiva que amenaza al modelo de negocio de forma directa. Mediante el análisis de las 5 Fuerzas de Porter, determinaremos la posición de FintIA en un ecosistema tenso,

marcado tanto por la voracidad financiera de rivales consolidados como por una profunda asimetría frente a grandes proveedores monopolísticos.

1. Rivalidad entre competidores existentes (Fuerza de intensidad ALTA)

El subsector tecnológico de gestión financiera personal conforma en la actualidad un indiscutible «Océano Rojo». El tablero competitivo se encuentra saturado por actores diametralmente opuestos: desde grandes bancarios inmersos en agresivos despliegues algorítmicos, hasta enormes plataformas de agregación masiva (como Fintonic, Woolsocks o Monefy), sumando un incesante volumen de aplicaciones estandarizadas dirigidas al inversor minorista.

Esta sobresaturación de soluciones similares —enfocadas genéricamente en "categorizar el gasto"— deviene en una encarnizada disputa por el tiempo de pantalla y la confianza del usuario. En consecuencia, el sector soporta márgenes de beneficio extraordinariamente estrechos, obligando a asumir costes de adquisición de cliente (CAC) cada vez más punitivos para lograr fidelización en el medio plazo.

2. Poder de negociación de los proveedores (Fuerza de intensidad MUY ALTA)

El peso estratégico de la cadena de suministro conforma la mayor vulnerabilidad estructural del modelo macro de FintIA y un riesgo capital para su viabilidad corporativa futura. En el nuevo ecosistema digital, la dependencia logística no recae sobre insumos tradicionales fungibles, sino sobre el consumo masivo e insustituible de infraestructuras cerradas controladas por Big Techs. Al eliminar hardware y apostar radicalmente por el diseño en la nube, el control escapa de FintIA:

- **Proveedores de infraestructura (Google LLC):** La plataforma orquesta absolutamente todo su diseño conectando scripts en el entorno local (Drive/Sheets) del propio usuario final. Cualquier posible barrera, modificación restrictiva de sus API o cambios unilaterales de licencias paralizaría por completo el servicio.

- **Motores de Inteligencia Artificial:** Existe una fuerte dependencia hacia oligopolios extractivos de cognición algorítmica (como el despliegue de Gemini o similares) al exigir volúmenes masivos de peticiones, cuyo coste computacional de procesamiento podría ser artificialmente inflado en cualquier instante y dañar las proyecciones.

Ante una eventual restricción técnica o incremento en la venta de "tokens" algorítmicos, FintIA afrontaría un estrechamiento instantáneo del margen de beneficios sin poseer, objetivamente, ningún colchón de presión negociadora frente a estos gigantes de internet.

3. Poder de negociación de los clientes (Fuerza de intensidad ALTA)

El enfoque unívoco e intencionado de orientar el servicio a un consumidor final independiente (y a segmentos formados o precursores del *Do It Yourself*) concede a este mercado de masas un control asombroso en la fijación del coste a largo plazo.

Las barreras de salida que inmovilizan al cliente son, fundamentalmente, nulas. El servicio carece de fricciones u obligaciones contractuales más allá de su rendimiento inmediato. Por ende, cualquier usuario puede darse de baja y ejercer la opción evidente: reasumir rutinariamente su propia contabilidad. La fidelización dependerá dogmáticamente de asegurar que el valor marginal del ahorro en horas manuales se perciba holgadamente por encima del precio de la cuota de suscripción.

4. Amenaza de nuevos entrantes (Fuerza de intensidad ALTA)

En el horizonte de 2026, la tecnología ha dejado de operar como un foso defensivo inexpugnable: la madurez de la Inteligencia Artificial y las arquitecturas No-Code permiten que cualquier actor emergente replique infraestructuras cognitivas complejas con una inversión de capital marginal, eliminando la ventaja histórica de los actores establecidos.

Esta pulverización de barreras técnicas expone al sector a una presión constante de "imitadores rápidos" capaces de saturar el nicho de mercado de forma casi instantánea. Para un modelo basado en la gobernanza del dato, la confianza del usuario constituye la única

barrera de entrada real, pero en el caso de FintIA, esta se manifiesta todavía como un activo meramente ideal o aspiracional. Al carecer de un historial reputacional que actúe como escudo frente a terceros, el mercado permanece estratégicamente "abierto" y vulnerable a la entrada de nuevos actores con propuestas de valor especulares. En consecuencia, la ausencia de barreras de consolidación iniciales obliga al proyecto a una aceleración estratégica para blindar su posición antes de que la fragmentación del mercado erosione su viabilidad futura.

5. Amenaza de productos sustitutivos (Fuerza de intensidad MUY ALTA)

A diferencia de la rivalidad competitiva analizada en la primera fuerza, la amenaza sustitutiva no proviene de plataformas tecnológicas alternativas, sino de la inercia conductual consolidada del propio usuario objetivo. El riesgo no radica en la irrupción de un nuevo competidor, sino en la persistencia de hábitos de autogestión financiera ya establecidos: desde soluciones de contabilidad personal manual hasta el uso rutinario de hojas de cálculo estáticas que, pese a su naturaleza rudimentaria, resultan ampliamente funcionales y de coste nulo para el segmento al que FintIA se dirige.

Este perfil de usuario —disciplinado, autosuficiente y con un umbral de tolerancia bajo hacia las suscripciones recurrentes— dispone de las competencias técnicas mínimas para gestionar su propio patrimonio sin recurrir a ninguna plataforma externa. Por tanto, la propuesta de valor de FintIA debe superar con claridad el umbral de utilidad percibida: la automatización y la inteligencia analítica ofrecidas deben justificarse inequívocamente frente al coste de oportunidad que representa el tiempo personal del cliente. Si ese diferencial no se percibe como sustancial, el sustituto prevalece sin fricción alguna.

Conclusión del microentorno

En definitiva, el análisis de las cinco fuerzas de Porter confirma que el sector de la gestión financiera se comporta como un Océano Rojo saturado, con márgenes estrechos y una dependencia crítica de grandes proveedores. Esta intensa presión competitiva demuestra que intentar competir bajo las reglas actuales es inviable, lo que justifica la necesidad de

desplazar el foco hacia una propuesta de valor disruptiva. Por tanto, FintIA no busca luchar dentro de este escenario, sino evadirlo mediante la estrategia de Océano Azul que se analiza a continuación.

Este balance de fuerzas se resume visualmente en la Figura 3 Análisis Fuerzas de PORTER de FintIA:



Figura 3 Análisis Fuerzas de PORTER de FintIA

3.3 COMPETIDORES Y GRUPOS ESTRATÉGICOS (BLUE OCEAN)

Un análisis estándar del sector *FinTech* y *Personal Financial Management (PFM)* aglutinaría a todos los competidores bajo un mismo esquema. Sin embargo, este enfoque resulta impreciso, ya que el mercado se polariza drásticamente en torno a dos ejes que definen exactamente lo que busca el usuario objetivo de FintIA: el nivel de **automatización e inteligencia analítica** y el grado de **soberanía y privacidad del dato** (Capgemini Research Institute, 2024). Bajo estos dos vectores, el ecosistema competitivo se bifurca en dos grupos estratégicos saturados, dos "Océanos Rojos" con ventajas e inconvenientes irreconciliables entre sí.

Grupo Estratégico 1: Agregadores Open Banking y Neobancos (Fintonic, Woolsocks, Revolut, N26)

Operan con una automatización altísima: con unas simples credenciales sincronizan miles de transacciones bancarias al instante, ofreciendo una experiencia de uso prácticamente sin fricción al usuario no iniciado. Sin embargo, su modelo de negocio se sustenta mayoritariamente en la extracción y monetización del historial patrimonial del usuario, elaborando perfiles de consumo que se comercializan con fines publicitarios y de venta cruzada de productos financieros. El usuario obtiene comodidad a cambio de ceder el control absoluto sobre su información personal.

Grupo Estratégico 2: Plantillas Manuales y Hojas de Cálculo Offline (Plantillas de Excel/Sheets, Notion, gestores en papel)

Representan el polo opuesto: privacidad máxima al operar en entornos completamente desconectados de terceros. Históricamente han sido la elección del inversor más celoso de su información patrimonial. Su debilidad estructural es igualmente absoluta: carecen por completo de inteligencia analítica y obligan al usuario a asumir una carga ingente de trabajo manual de categorización y mantenimiento.

FintIA: Posicionamiento en el Océano Azul

FintIA no compite dentro de ninguno de estos dos grupos; habita el espacio vacío entre ellos. Al combinar la automatización cognitiva de los agregadores con la soberanía de dato de las soluciones offline, FintIA se posiciona como la única propuesta que maximiza simultáneamente la inteligencia analítica y la privacidad total del inversor, sin exigir ningún compromiso entre ambas.

El resultado de este análisis se sintetiza en la Figura 4 Grupos estratégicos del sector PFM, que muestra cómo FintIA se ubica en un cuadrante estratégico propio, alejándose de la saturación competitiva de los agregadores bancarios, y de las limitaciones de las soluciones manuales:

Grupos Estratégicos del sector PFM

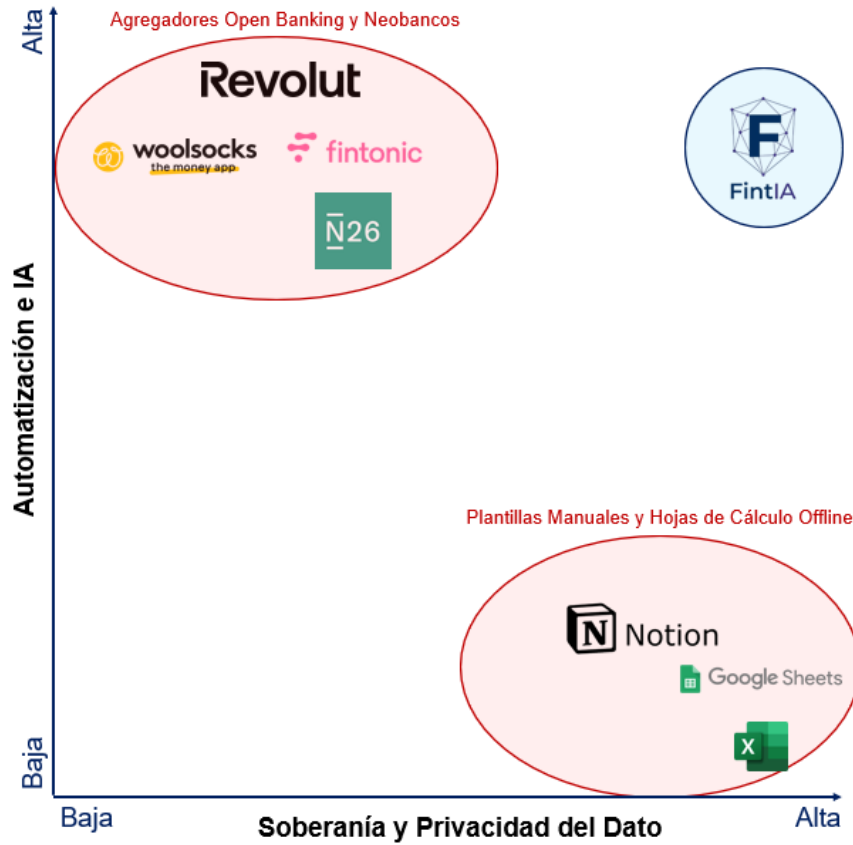


Figura 4 Grupos estratégicos del sector PFM

Capítulo 4. ANÁLISIS INTERNO

Concluido el diagnóstico del entorno externo, el análisis interno desplaza el foco hacia los recursos propios de la organización. Si el capítulo anterior cartografió el campo de juego, éste identifica con qué recursos compete FintIA: qué activos le permiten explotar las oportunidades detectadas y cuáles representan vulnerabilidades a gestionar estratégicamente.

4.1 VENTAJA COMPETITIVA Y ESTRATEGIA

El análisis externo dejó una imagen clara: el sector *Personal Financial Management* está polarizado en dos «Océanos Rojos» irreconciliables. Los agregadores de *Open Banking* (Fintonic, Woolsocks, Revolut) ofrecen automatización máxima a costa de la plena cesión de datos; las plantillas estáticas de Excel o Google Sheets preservan la privacidad a cambio de una carga manual ingente. FintIA no compete en ninguno de esos dos frentes: ocupa el único cuadrante que la industria ha dejado vacío, combinando **automatización cognitiva, soberanía total del dato y fricción cero**.

Ventaja Competitiva: Arquitectura Local-First y Flujo Agéntico

La competencia nuclear de FintIA radica en su arquitectura «Local-First» y su flujo agéntico multicanal. A diferencia de sus competidores, FintIA despliega su inteligencia directamente en el entorno del usuario, permitiendo una captura de datos omnicanal (WhatsApp, lenguaje natural, fotos de tickets) que alimenta un ecosistema local privado. De esta premisa se derivan dos ejes fundamentales:

- **Privacidad Extrema y Soberanía:** La información del usuario nunca es comercializada por un operador central. FintIA ofrece un "consultor hiperpersonalizado" que audita la realidad económica del cliente en local, sin que los

datos salgan de su control. Esto permite al proyecto operar con una estructura de cumplimiento normativo mínima, pero de alta seguridad, convirtiendo la privacidad en un activo de confianza inaccesible para la banca tradicional.

- **Retorno Temporal por Fricción Cero:** La verdadera ventaja reside en erradicar la tediosa introducción manual de datos. Mediante rutas fluidas —desde un mensaje de texto hasta la carga de extractos—, el sistema genera cuadros de gestión avanzados con una inversión mínima de tiempo por parte del usuario. Esta eficiencia es lo que permite a FintIA competir contra las hojas de cálculo gratuitas, justificando su valor mediante el ahorro masivo de horas de gestión.

Estrategia de Crecimiento: Explotación de la Ventaja en el Mercado

La estrategia de FintIA se define como una **estrategia de diferenciación**. En lugar de competir por volumen o precio dentro del "Océano Rojo" del sector PFM, el proyecto apuesta por ofrecer una capacidad única e inexistente en la competencia actual: la combinación de una automatización avanzada con la soberanía absoluta del dato. Esta diferenciación permite transformar las capacidades técnicas en una superioridad de servicio perceptible, donde el núcleo de la propuesta —**la inteligencia privada**— permite ofrecer diagnósticos patrimoniales y fiscales que los bancos, por su rigidez centralizada y sus conflictos de interés con el dato, no pueden replicar. El sistema no se limita a mostrar gráficos; actúa como un consultor proactivo que domina la realidad económica exacta del cliente desde su propia infraestructura en la nube.

Para asegurar que esta potencia analítica no se pierda por la fatiga del usuario, la estrategia operativa se apoya en la **fricción cero**. Al integrar la gestión financiera en canales cotidianos como WhatsApp o mediante la captura de voz y fotos, FintIA se adapta orgánicamente a la vida del cliente. Esta agilidad elimina el abandono recurrente que sufren los gestores manuales y marca una clara diferencia frente a los agregadores invasivos, logrando que el ahorro de tiempo sea el motor de retención. Finalmente, la posición se consolida mediante un estándar de **ética digital innegociable**: la garantía de soberanía sobre el dato actúa como

una barrera de entrada para imitadores, fidelizando a una comunidad de inversores que huyen de la vigilancia algorítmica y buscan el control absoluto sobre su realidad financiera.

4.2 DEBILIDADES Y FORTALEZAS

A continuación, se detallan los factores internos clave que determinan la capacidad competitiva de FintIA.

Debilidades

Barrera técnica de on-boarding: La complejidad del proceso de configuración inicial (clonación de plantillas y permisos) puede desincentivar a usuarios con baja competencia digital.

Dependencia de infraestructura central (n8n): El modelo operativo depende de un nodo de orquestación gestionado internamente; cualquier incidencia técnica en este servidor detiene el servicio global.

Fricción por descarga manual bancaria: La decisión estratégica de no usar PSD2 impone una tarea manual recurrente al cliente que interrumpe la automatización total del ciclo.

Dificultad de soporte técnico remoto: Al residir los datos en el entorno local del cliente, el equipo técnico carece de visibilidad directa, lo que complica la resolución de errores específicos.

Concentración del know-how crítico: El conocimiento profundo del sistema reside en una estructura humana mínima, lo que supone un riesgo operativo ante imprevistos o bajas.

Limitación de marca y posicionamiento: Como proyecto de nueva creación, FintIA carece del respaldo reputacional necesario para competir en confianza con las instituciones financieras tradicionales.

Complejidad de actualización masiva: Al estar el software distribuido en instancias individuales de Sheets, el despliegue de actualizaciones de código a toda la base de usuarios es más lento y complejo.

Recursos de marketing limitados: La capacidad interna para generar notoriedad y captación orgánica de usuarios es reducida frente a los presupuestos de los grandes competidores del sector.

Fortalezas (Internas)

Ingesta omnicanal de fricción cero: La capacidad técnica de procesar datos vía WhatsApp, voz y fotos elimina las barreras tradicionales de la contabilidad manual, adaptándose al usuario.

Consultoría IA hiperpersonalizada en local: El motor agéntico ofrece un análisis profundo y privado que los servicios centralizados no pueden replicar sin comprometer la seguridad del dato.

Coste marginal de almacenamiento nulo: La eficiencia del modelo de almacenamiento en el Drive del usuario permite escalar el negocio sin incurrir en costes crecientes de infraestructura de datos.

Privacidad estructural (Soberanía del dato): La arquitectura *Local-First* blindada el proyecto contra brechas de seguridad masivas y minimiza los costes de cumplimiento legal y regulatorio.

Agilidad y modularidad tecnológica: El uso de herramientas de orquestación modernas permite iterar el producto y desplegar nuevas funcionalidades en tiempos muy reducidos.

Auditoría y transparencia del código: La visibilidad sobre la lógica del sistema genera un intangible de confianza y seguridad técnica que es el núcleo del valor de la propuesta.

Ausencia de responsabilidad por custodia: Al no ser custodio de datos financieros sensibles, se reducen drásticamente los requerimientos técnicos de ciberseguridad y las auditorías externas.

Eficiencia de la estructura operativa: El modelo Asset-Light permite mantener costes fijos mínimos, asegurando la viabilidad económica del proyecto incluso con una base de usuarios reducida.

4.3 ANÁLISIS DAFO Y CAME

Como cierre del análisis estratégico, se procede a sintetizar el diagnóstico externo (PESTELE y Porter) e interno en una matriz DAFO. Esta herramienta permite visualizar la situación competitiva de FintIA de forma holística, sirviendo de base para el análisis CAME, que definirá las líneas de actuación estratégica del proyecto.



Figura 5 Análisis DAFO FintIA

A partir del diagnóstico DAFO, se establecen las líneas estratégicas del análisis CAME para corregir las debilidades, afrontar las amenazas, mantener las fortalezas y explotar las oportunidades de FintIA:

Las **debilidades** halladas en el análisis se podrán **corregir** de las siguientes formas:

1. **Barrera técnica de on-boarding:** Se implementarán guías interactivas y flujos de configuración automatizados que reduzcan la complejidad inicial, mejorando la experiencia de usuario (ver Plan de Marketing).
2. **Dependencia de infraestructura central:** Se establecerán protocolos de redundancia y copias de seguridad del servidor de n8n para garantizar la disponibilidad del servicio (ver Plan de Operaciones).
3. **Fricción por descarga manual:** Se optimizará la ingesta vía WhatsApp para que el esfuerzo de carga sea mínimo, compensando la falta de conexión directa PSD2 con una agilidad superior.
4. **Dificultad de soporte remoto:** Se desarrollará documentación técnica detallada y herramientas de autodiagnóstico local que permitan al usuario resolver incidencias sin intervención directa.
5. **Concentración del know-how:** Se procederá a la documentación exhaustiva de procesos y código para asegurar la continuidad operativa del proyecto independientemente del personal.
6. **Limitación de marca:** Se pondrá en marcha una estrategia de branding centrada en la autoridad técnica y la ética, generando confianza de forma orgánica (ver Plan de Marketing).
7. **Complejidad de actualización:** Se diseñarán sistemas de actualización modular que permitan desplegar mejoras de forma más ágil en los entornos locales de los usuarios.
8. **Recursos de marketing limitados:** Se priorizará el marketing de guerrilla y el posicionamiento en comunidades nicho (FIRE/DIY) para maximizar el impacto con el mínimo presupuesto.

Las **amenazas** halladas en el análisis se podrán **afrentar** de las siguientes formas:

1. **Rivalidad extrema PFM:** Se mantendrá la diferenciación radical basada en la privacidad, evitando la competencia directa en precio y volumen con los grandes agregadores.
2. **Dominio de Big Tech:** Se mantendrá una arquitectura tecnológica modular y agnóstica que permita migrar entre proveedores de IA o nube de forma rápida ante cambios unilaterales.
3. **Cambios restrictivos en APIs:** Se monitorizarán de forma constante las políticas de terceros y se buscarán alternativas Open Source o modelos locales para reducir la dependencia.
4. **Ciberseguridad:** Se implementarán auditorías de seguridad periódicas y se potenciará el modelo *user-hosted* que dispersa el riesgo de ataques masivos al no centralizar datos.
5. **Nuevos competidores bancarios:** Se potenciará la agilidad de innovación de FintIA para lanzar funcionalidades que la banca tradicional, por su rigidez, tarda meses en implementar.
6. **Volatilidad de precios Cloud:** Se ajustará la estructura de precios de suscripción en función de los costes operativos, manteniendo un margen de seguridad (ver Plan Financiero).
7. **Incertidumbre ética de la IA:** Se establecerá un manifiesto ético público y se garantizará que la IA solo actúe como consultor bajo supervisión y control total del usuario.
8. **Inercia al uso gratuito:** Se comunicará de forma agresiva el valor del "retorno temporal" y el ahorro que supone la automatización frente al uso de herramientas manuales gratuitas.

Las **fortalezas** halladas en el análisis se podrán **mantener** de las siguientes formas:

1. **Ingesta omnicanal:** El equipo técnico mejorará continuamente la precisión de los modelos de visión y lenguaje para mantener la experiencia de "Fricción Cero" (ver Plan de Operaciones).
2. **Consultoría IA local:** Se profundizará en la lógica de los agentes financieros para ofrecer diagnósticos cada vez más precisos y personalizados basados en el historial del usuario.
3. **Coste marginal nulo:** Se aprovechará esta ventaja para ofrecer precios competitivos, manteniendo una estructura de costes saneada y sin deuda (ver Plan Financiero).
4. **Privacidad estructural:** Se protegerá la arquitectura Local-First como el núcleo innegociable de la propuesta de valor, usándola como el principal argumento de venta.
5. **Agilidad tecnológica:** Se mantendrá un ciclo de desarrollo ágil que permita lanzar mejoras semanales, fomentando una cultura de innovación constante.
6. **Transparencia del código:** Se seguirá fomentando la visibilidad de los scripts por parte del usuario, convirtiendo la transparencia en un estándar de confianza del mercado.
7. **Baja responsabilidad legal:** Se mantendrá el modelo de no-custodia de datos financieros, minimizando los riesgos legales y los costes de cumplimiento normativo.
8. **Eficiencia operativa:** Se mantendrá la estructura Asset-Light, optimizando los recursos internos para que la viabilidad del proyecto sea máxima con una estructura mínima.

Las **oportunidades** halladas en el análisis se podrán **explotar** de las siguientes formas:

1. **Crecimiento movimiento FIRE:** FintIA adaptará sus mensajes de marketing para conectar con las necesidades específicas de ahorro e inversión de este nicho en auge.
2. **Conciencia por la privacidad:** Se capitalizará el descontento de los usuarios con el tratamiento de datos de la banca para posicionar a FintIA como la única alternativa soberana.

3. **Marco legal favorable:** Se aprovechará la claridad normativa del AI Act para certificar los procesos de FintIA y ganar credibilidad institucional ante el mercado.
4. **Reducción costes APIs:** El ahorro derivado de la bajada de precios en IA se reinvertirá en mejorar la potencia del consultor agéntico sin aumentar el coste para el usuario.
5. **Maduración de tecnología LLM:** Se integrarán los últimos avances en modelos multimodales para que la interpretación de tickets y voz sea prácticamente infalible.
6. **Ineficiencia bancaria:** FintIA ocupará los espacios de asesoramiento personalizado que la banca tradicional ha abandonado por ser poco rentables en modelos masivos.
7. **Nicho infraatendido:** Se liderará el mercado de inversores que buscan herramientas avanzadas de control patrimonial más allá de las aplicaciones básicas de gastos.
8. **Ecosistema No-Code:** Se facilitará la integración de FintIA con otras herramientas del usuario (Google Sheets, Drive, etc.) para que se convierta en su centro de operaciones financieras.

Capítulo 5. PLAN DE MARKETING

5.1 PAR PRODUCTO MERCADO

La definición del Par Producto-Mercado (PPM) constituye el eje fundamental sobre el que se construye la viabilidad comercial de FintIA. Este apartado identifica la necesidad insatisfecha en el ecosistema financiero actual, el público objetivo al que se dirige la solución y la base tecnológica que permite materializar la propuesta de valor.

Identificación de la Necesidad a Satisfacer

El análisis del sector Fintech en 2026 revela una contradicción sistémica: mientras la oferta de herramientas de gestión financiera (PFM) es abundante, la tasa de abandono del usuario es elevada debido a dos barreras críticas:

1. **Fricción en la Ingesta:** La mayoría de las soluciones requieren una conexión bancaria vía PSD2 (a menudo inestable o percibida como intrusiva) o una entrada manual de datos que el usuario percibe como una carga cognitiva inasumible en su rutina diaria.
2. **Crisis de Confianza:** Existe una preocupación creciente por la custodia centralizada de los datos financieros. El usuario "soberano" rechaza que su historial de consumo sea almacenado en nubes propietarias de terceros para ser monetizado o analizado por algoritmos opacos.

FintIA nace para cubrir este "gap" de mercado, ofreciendo una solución que combina la automatización radical (vía WhatsApp/IA) con la soberanía total del dato (arquitectura *Local-First*).

Público Objetivo

FintIA no busca al inversor institucional, sino al **nativo digital (25-40 años)** que busca eficiencia operativa. Se definen como "Ahorrradores Pragmáticos": personas que ya poseen una cultura de ahorro pero que demandan un "Asistente Silencioso" que:

- Registre sus gastos sin necesidad de abrir una app específica.
- Mantenga sus datos en un lugar que ya conocen y controlan (Google Sheets).
- Elimine el ruido publicitario y el riesgo de custodia de terceros.

Tecnología Utilizada: El Hilo Conductor

La tecnología no es solo un recurso en FintIA, sino el habilitador del par producto-mercado:

- **Agentes de IA (Gemini):** Capaces de interpretar lenguaje natural (voz y texto) y visión (fotos de tickets) para categorizar gastos en tiempo real.
- **Infraestructura Local-First (Google Workspace):** El uso de Google Apps Script y Sheets permite que la lógica del negocio corra sobre el entorno privado del usuario, eliminando la necesidad de una base de datos centralizada.
- **Orquestación No-Code (n8n):** Garantiza la agilidad para integrar nuevos canales de entrada (ej. Telegram, email) sin reestructurar el núcleo del producto.



Figura 6 ParProducto Mercado FintIA

5.2 SEGMENTACIÓN DE MERCADOS Y CUSTOMER PERSONA

El dimensionamiento del mercado para FintIA se ha construido mediante un modelo de embudo descendente (*Top-Down*), donde cada nivel constituye un subconjunto cualitativamente más afín a la propuesta de valor de soberanía y automatización:

TAM (Total Addressable Market) — Usuarios Multibanco

El universo total lo componen los adultos en España que operan con más de una entidad financiera (ej: hipoteca en banco tradicional + cuenta diaria en neobanco + broker). Según el Informe de Tendencias de Medios de Pago de Minsait (Minsait (Indra), 2023), la consolidación digital ha elevado este segmento al 49% de la población adulta española (base poblacional estimada en 36,5 millones de adultos (Instituto Nacional de Estadística (INE), 2023)), lo que equivale a aproximadamente **17,8 millones de usuarios**.

- **Potencial económico:** 1.073 M€ anuales (asumiendo un Average Revenue Per User (ARPU) de 60€/año).

SAM (Serviceable Addressable Market) — Usuarios de "Excel Personal"

FintIA sirve específicamente a aquellos usuarios multibanco que, por desconfianza hacia los agregadores masivos o por necesidad de personalización, gestionan sus finanzas en hojas de cálculo. Para dimensionar este segmento, se ha cruzado el porcentaje de adultos en España que hacen un seguimiento activo de sus finanzas (~40%, según la Encuesta de Educación Financiera del Banco de España (Banco de España, 2022)) con la cuota global de usuarios que eligen herramientas de hojas de cálculo para este fin (21%, según NerdWallet Intenta (NerdWallet, 2023)). La intersección de estas variables establece un filtro de aproximadamente un 9% sobre el TAM, lo que arroja un SAM de **1,61 millones de usuarios**.

- **Potencial económico:** 96,5 M€ anuales, es decir, 1,61 millones * 60 €/año ARPU.

SOM (Serviceable Obtainable Market) — Nicho de Eficiencia:

Subconjunto del SAM que resulta de aplicar dos filtros sociodemográficos: profesionales con alta afinidad hacia la Inteligencia Artificial (65% del SAM, (PwC España, 2024)) y que, además, exigen activamente la soberanía de sus datos (55% de los anteriores, (Cisco Systems, 2026)). Esto define el **mercado nicho objetivo de FintIA en 575.449 usuarios potenciales**.

Para proyectar la penetración en este nicho, se toman como referencia los estándares de la industria SaaS B2C en etapas tempranas, donde el rango habitual de captura orgánica durante los dos primeros años se sitúa entre el 1% y el 2% (una tasa inferior al 0,5% se considera excesivamente pesimista dada la alta afinidad detectada, mientras que superar el 3% requeriría presupuestos publicitarios inviables para un crecimiento orgánico). Adoptando un porcentaje prudente del **1,3% de captura al cabo de 2 años**, se proyecta alcanzar una base de **7.480 usuarios Premium**.

Asimismo, para estimar el volumen de la comunidad total bajo un modelo freemium, se analiza el comportamiento de conversión de usuarios gratuitos a de pago. Mientras que las aplicaciones financieras generalistas registran conversiones bajas del 2% al 5%, las herramientas de productividad de nicho (como Notion) promedian conversiones superiores de entre el 6% y el 10% gracias a la especificidad de su valor y a límites claros en sus versiones gratuitas. Asumiendo una tasa de conversión del 8% para FintIA, la consecución del objetivo premium requiere consolidar una comunidad activa de **aproximadamente 93.500 usuarios totales** (donde 7.480 representa el 8% de pago).

- **Ingresos proyectados (ARR):** 448.800 € (7.480 usuarios * 60 €/año).

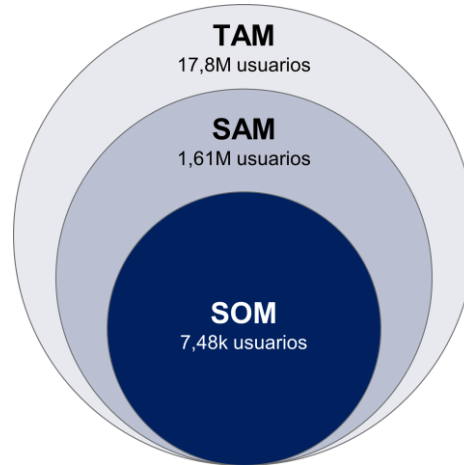


Figura 7 Segmentación TAM, SAM y SOM de FintIA

Tras haber dimensionado el mercado potencial y definido la estrategia de enfoque hacia el nicho de eficiencia operativa, se procede a personificar los datos mediante la creación de un perfil de usuario representativo. Esta aproximación permite transformar las métricas estadísticas en una visión mucho más nítida del cliente ideal, facilitando la comprensión de sus hábitos, temores y motivaciones diarias. En la Figura 8 Customer persona 1 de FintIA y en la Figura 9 el Customer persona 2 de FintIA. En ambos casos se muestra la caracterización detallada de este **customer persona**, el cual sintetiza la esencia del usuario al que FintIA pretende servir.

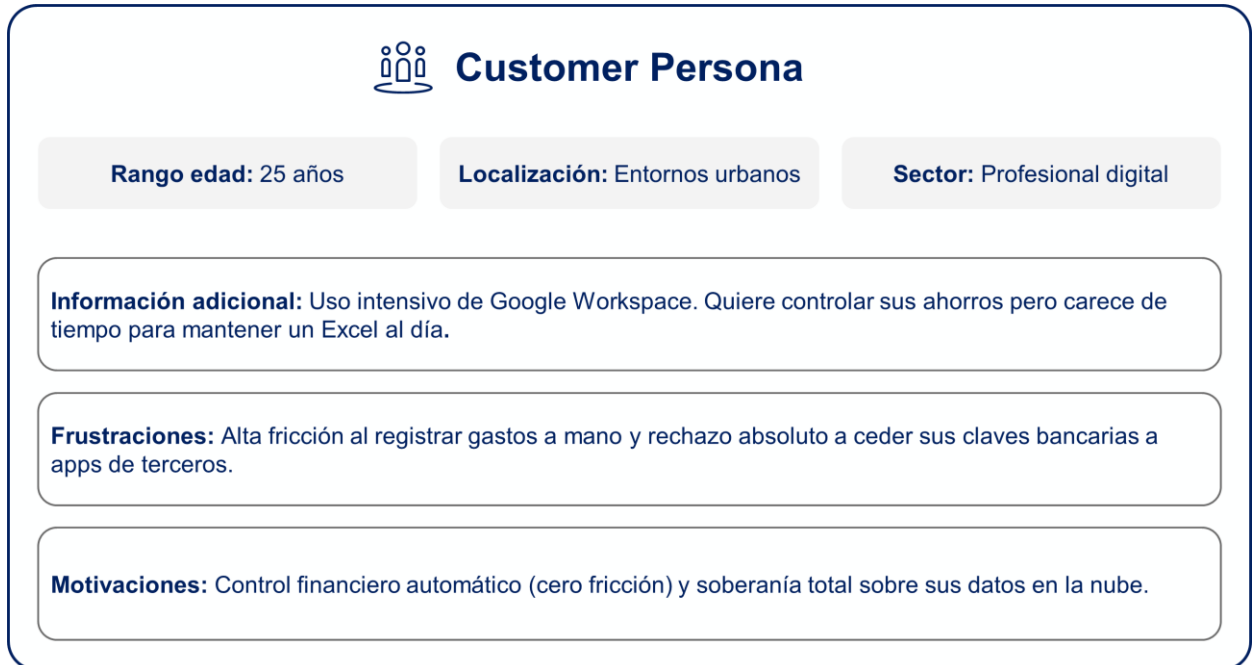


Figura 8 Customer persona 1 de FintIA



Figura 9 Customer persona 2 de FintIA

5.3 PROPOSICIÓN DE MARKETING (7 Ps)

Para transformar la estrategia definida en acciones tácticas, se aplica el modelo del Marketing Mix ampliado para servicios. Esta proposición se aleja de la estructura tradicional en viñetas para ofrecer una visión cohesionada y analítica de cómo cada variable interactúa para mitigar las debilidades tecnológicas y potenciar la propuesta de valor de FintIA.

En lo que respecta al **Producto (Product)**, FintIA se desmarca conceptualmente de los agregadores financieros tradicionales. No es una aplicación cerrada donde el usuario deba iniciar sesión, sino una infraestructura invisible (un "puente" automatizado mediante IA) que conecta el gasto diario del cliente con su propia hoja de cálculo privada. La principal diferenciación del producto radica en su arquitectura *Local-First*: soluciona la elevada carga cognitiva del registro manual de finanzas (vía un simple mensaje de WhatsApp) sin exigir a cambio la cesión de credenciales bancarias. FintIA actúa como un asistente financiero que entra, ordena los datos y sale, devolviendo al usuario la soberanía total sobre su historial económico.

La estrategia de **Precio (Price)** se fundamenta en un modelo basado en el valor (*Value-Based Pricing*). Para definir la cuota de 4,99 € mensuales (60 € anuales), se ha realizado una triangulación analítica que contempla la competencia, el retorno de inversión para el cliente y la estructura de costes de la empresa.

Analizando la competencia, observamos que el mercado ya está educado para pagar por herramientas de autogestión financiera. En plataformas como Etsy, las plantillas avanzadas de Google Sheets se venden por precios fijos de entre 15 € y 25 €. Sin embargo, estas soluciones presentan un problema crítico: obligan al usuario a dedicar horas al registro manual de sus gastos.

Por tanto, la disposición a pagar del cliente se justifica mediante un Retorno de Inversión (ROI) claro y directo. El usuario no solo abona el acceso a una hoja de cálculo premium, sino que amortiza los escasos 5 € mensuales a través de dos vías principales. Primero,

recupera su tiempo gracias a la automatización instantánea vía WhatsApp. Segundo, los ahorros generados por las recomendaciones del asistente de IA superarán holgadamente el coste de la suscripción. Además, el pago actúa como un contrato ético inquebrantable: el cliente asume este micro-gasto para asegurarse de que su historial financiero nunca será comercializado.

A nivel de márgenes, la viabilidad de este precio se apoya en la naturaleza *asset-light* del proyecto. Al basar la infraestructura en automatizaciones en la nube y APIs de Google, el coste marginal de procesar a un nuevo usuario es cercano a cero. Esta eficiencia operativa asegura un margen de contribución notablemente alto, lo que permite absorber los costes fijos y garantizar la escalabilidad comercial del modelo.

En cuanto a la **Distribución (Place)**, al tratarse de un modelo SaaS (*Software as a Service*), el canal principal de comercialización y entrega es la propia página web (*Landing Page*) de FintIA. Este entorno actúa como el escaparate digital y punto de venta único donde el usuario se suscribe y obtiene el acceso instantáneo al producto. Sin embargo, a nivel de uso recurrente, FintIA innova al no requerir la instalación de una aplicación móvil tradicional: la interfaz de interacción ocurre en WhatsApp, mientras que el motor de datos se despliega clonando la plantilla en el Google Drive del usuario. Esta distribución descentralizada elimina las fricciones de adopción.

En cuanto a la **Promoción (Promotion)**, FintIA descarta la publicidad masiva tradicional (*Outbound*) para centrarse en una sólida estrategia *Inbound* orientada a crear una comunidad de usuarios que se retroalimente de forma orgánica. El pilar central de comunicación será la creación de contenido de valor: se redactarán artículos técnicos e informativos para el blog de la *Landing Page*, centrados en educación financiera, productividad y soberanía del dato (optimizados para posicionamiento SEO). Paralelamente, se desplegará una promoción activa en redes sociales (como X, LinkedIn o Instagram) compartiendo píldoras formativas y casos de uso. Para acelerar la tracción inicial y dotar a la marca de autoridad en el mercado, se ejecutarán colaboraciones estratégicas con creadores de contenido del nicho fintech. El

objetivo de este ecosistema de contenidos es generar un embudo de conversión donde la aportación de valor continuo actúe como principal motor de atracción.

En el componente de **Personas (People)**, el trato con el cliente orbita sobre la comunidad y el autoservicio tecnológico. La fidelización se cultivará de forma proactiva, dinamizando y captando debates orgánicos desde los perfiles sociales oficiales de FintIA para expandirlos colaborativamente en el blog corporativo de la *Landing Page*. Paralelamente, el soporte técnico garantiza una escalabilidad absoluta: la resolución sistemática de incidencias alimentará de forma reactiva las guías web, mientras que el trato individualizado se delegará íntegramente en el "personal" de primera línea: el asistente de Inteligencia Artificial. Al contar con toda la documentación precargada, este bot opera 24/7 resolviendo consultas directamente *in-app* (vía WhatsApp), evitando que el cliente abandone su entorno privado.

El diseño operativo de los **Procesos (Processes)** persigue la eliminación absoluta de la fricción (*Zero Friction*). Dado que el mayor valor añadido de la empresa es devolverle tiempo al cliente, el proceso de alta se ha automatizado mediante un único clic para clonar la plantilla y el escaneo de un código QR para vincular WhatsApp. En la operativa diaria, registrar un gasto consume escasos segundos; toda la carga cognitiva y manual (lectura de tickets, categorización y volcado de datos) es procesada en la sombra por la arquitectura N8N, consolidando la promesa de "esfuerzo cero".

Finalmente, la **Evidencia Física (Physical Evidence)** se traslada al entorno digital para tangibilizar la promesa de confianza de FintIA. Esta evidencia se apoya en tres pilares visuales tangibles: el diseño premium de la *Landing Page* (que transmite seguridad institucional), la interfaz accesible de WhatsApp para el registro diario, y, fundamentalmente, el ecosistema avanzado en Google Sheets. Este último abandona el aspecto de hoja de cálculo tradicional para adoptar la estética y experiencia de uso (UX/UI) de una aplicación financiera nativa, integrando navegación por pestañas, código de colores y dashboards interactivos. Este acabado visual profesional actúa como la demostración física del servicio, justificando materialmente el valor de la suscripción mensual.

Como resumen visual de todo lo anterior, la Figura 20 sintetiza la proposición estratégica de FintIA, destacando los elementos clave que definen su posicionamiento y viabilidad en el mercado:



Figura 10 Proposición de Marketing (7Ps) de FintIA

Capítulo 6. PLAN DE OPERACIONES

6.1 DISEÑO Y FUNCIONALIDADES CLAVE

El diseño operativo de FintIA se fundamenta en un ecosistema tecnológico sencillo, automatizado y descentralizado, diseñado para garantizar la soberanía absoluta del dato. De forma explícita, el ecosistema de FintIA cuenta con tres elementos principales: un fichero de Google Sheets que el usuario almacena de forma privada en su cuenta de Google Drive – cuyo diseño de interfaz principal se detalla en la Figura 11, un dashboard interactivo alimentado por los datos de dicho fichero, y un asistente virtual integrado en WhatsApp que permite ingestar transacciones directamente en la hoja de cálculo y resolver dudas sobre las finanzas personales del cliente. Esta arquitectura evita que la empresa almacene historiales financieros en servidores centralizados, operando exclusivamente como un puente logístico. Para sostener esta propuesta de valor, las acciones conjuntas de la empresa y el usuario se estructuran en tres grandes fases operativas secuenciales: captación, operación y mantenimiento.



Figura 11 Diseño de la hoja principal del fichero de FintIA

El ciclo logístico de la empresa se inicia con el flujo de **captación de nuevos clientes**. En esta fase, el motor de la compañía es la ejecución de una sólida estrategia de Inbound Marketing, fundamentada en la publicación constante de artículos en el blog de la *Landing Page* y la difusión de contenido de educación financiera en redes sociales. Esta labor de atracción desencadena una serie de acciones por parte del cliente potencial, quien ingresa a la web, consume la información y se fideliza con la comunidad. El embudo orgánico culmina en un primer estadio con la descarga gratuita del fichero base de FintIA. Tras interactuar con la herramienta, el flujo de adquisición finaliza de forma óptima cuando el usuario comprende su valor intrínseco y decide dar el salto tecnológico adquiriendo la versión premium.

Una vez dentro del sistema, el modelo entra en su **fase troncal de operación**, donde conviven dos realidades distintas. A un nivel básico, el entorno permite que cualquier usuario ejecute actividades operativas manuales sobre su fichero personal de forma paralela, tales como la configuración de categorías y metas, la inserción de transacciones tradicionales y la visualización analítica de su patrimonio en un *dashboard* interactivo. Sin embargo, el verdadero núcleo del negocio reside en la operativa transaccional automatizada del usuario premium. Este perfil eleva su eficiencia al ingestar datos mediante WhatsApp (enviando fotografías, extractos o lenguaje natural) y consultar dudas directamente al asistente virtual. Como respuesta a estas interacciones, FintIA activa su maquinaria logística invisible: extrae la información mediante secuencias de Google Apps Script (GAS), la procesa orquestando la plataforma N8N junto al razonamiento de la IA de Gemini, inyecta los resultados estructurados en el fichero de destino del cliente y remata la operación enviando un mensaje de WhatsApp con la confirmación, cerrando así un ciclo perfecto de "fricción cero".

Finalmente, para garantizar que la captación y la operación diaria fluyan sin interrupciones, la empresa debe ejecutar un conjunto de actividades críticas de **mantenimiento y evolución operativa**. A nivel técnico, la viabilidad a largo plazo exige un trabajo continuo en el *back-office* para desarrollar nuevos agentes lógicos en N8N, mejorar iterativamente la ingeniería de los prompts que instruyen a la IA, y gestionar la conexión ininterrumpida con las diferentes APIs de los proveedores tecnológicos. Paralelamente, el equipo operativo asegura

la escalabilidad comercial diseñando nuevas funcionalidades modulares para el ecosistema del fichero, publicando guías operativas actualizadas y administrando eficientemente la base de datos de usuarios.

La interrelación de todas estas acciones y su causalidad logística se representan a continuación en la Figura 12:

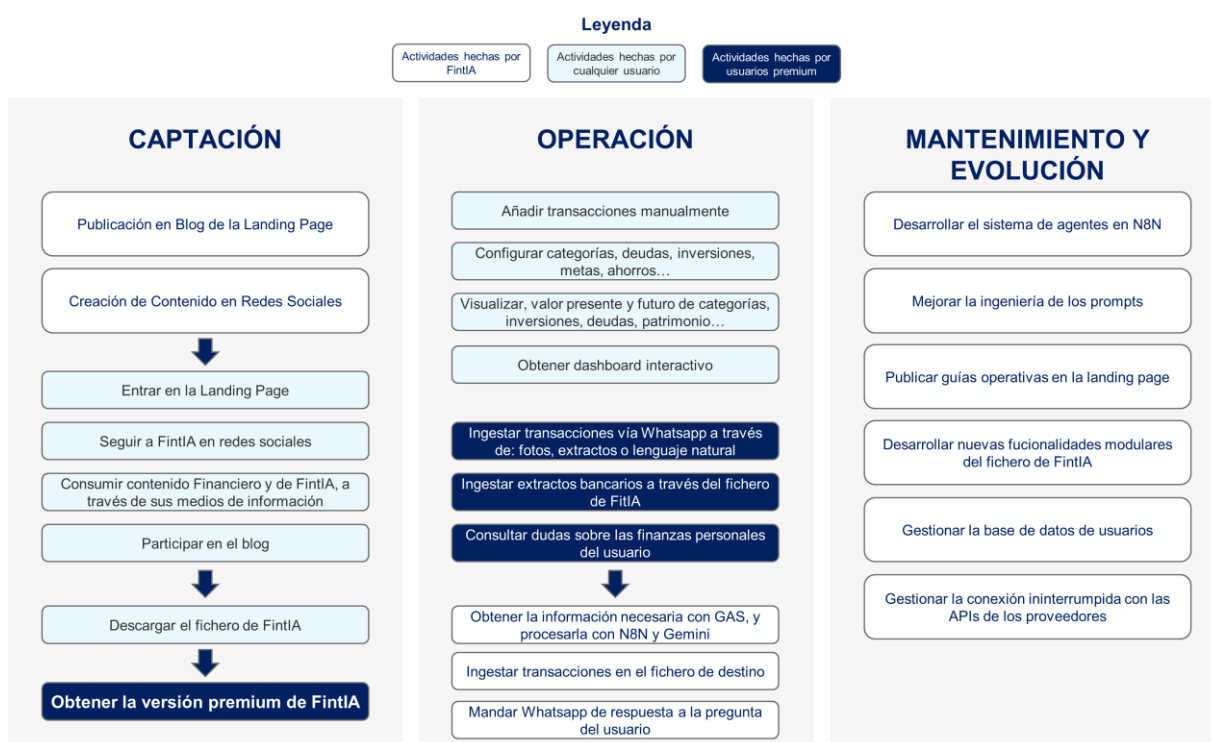


Figura 12 Diagrama de actividades clave de FintIA

6.2 RECURSOS NECESARIOS

La ejecución milimétrica de las fases descritas en el apartado anterior exige movilizar una serie de recursos estructurales. Acorde a su filosofía *asset-light* y su naturaleza de start-up tecnológica, FintIA prescinde de infraestructuras físicas pesadas, apoyándose íntegramente en la externalización cloud y el talento humano. A continuación, se detallan los recursos

clave y se realiza un primer análisis de costes e inversiones que servirá como base para el Plan Financiero.

Recursos Humanos

Como en toda empresa de base tecnológica, el equipo humano de FintIA es el pilar central del negocio y el verdadero motor de la operativa diaria. Estará formado por el equipo de ingeniería y desarrollo, encargado del mantenimiento de la arquitectura Local-First, la orquestación en N8N, y la ciberseguridad; el equipo de operaciones y soporte al usuario; y el equipo de ventas y marketing. El detalle exhaustivo de la estructura organizativa, los salarios y el plan de contratación se analizará en profundidad en el Plan de RR.HH.

Recursos Tecnológicos

El sostenimiento de la operativa automatizada 24/7 depende de la sincronización de cuatro pilares tecnológicos. Siguiendo una filosofía *asset-light*, FintIA utiliza un modelo de costes mayoritariamente variables (OPEX), lo que permite que la infraestructura tecnológica escale de forma orgánica en función del volumen de clientes. Según las proyecciones del Plan de Marketing, se prevé alcanzar los 7.480 usuarios premium en un horizonte de dos años, por lo que los recursos se han dimensionado para absorber dicho crecimiento:

- **Orquestación y Hosting (N8N):** Entorno en la nube dedicado a la plataforma de automatización. El coste se ajusta por tramos de potencia de servidor y volumen de ejecuciones, oscilando desde un nivel básico de 8,18€ mensuales hasta los 800€ necesarios (N8N, s.f.) para gestionar la alta concurrencia de 7.480 usuarios.
- **Mensajería y Comunicaciones (Twilio):** Gestión de la API oficial de WhatsApp para la comunicación bidireccional. Este recurso combina un coste fijo por el número propio y un coste variable por mensaje, proyectando una escala que va desde los 0,45€ iniciales (Twilio, s.f.) hasta los 3.600€ mensuales en el escenario de máxima penetración.

- **Motor de Inteligencia Artificial (Google Gemini API):** Consumo bajo demanda para la categorización y el razonamiento lógico. Es el recurso con mayor elasticidad, con un coste medio estimado de 0,27 € por usuario al mes -cuyo desglose de cálculo detallado y supuestos de consumo de tokens se especifican en el Plan Financiero-, determinado en base a las tarifas oficiales de procesamiento por token de la API (Google, s.f.), garantizando la viabilidad económica desde el primer cliente.
- **Infraestructura de Datos y Visualización:** Uso de Google Workspace y Google Apps Script (GAS). Esta capa actúa como base de datos descentralizada con un coste operativo mínimo y estable, aprovechando la gratuidad de GAS para la ejecución de scripts locales en el entorno del cliente.
- **Presencia Digital y Alojamiento Web:** Gestión del dominio corporativo ('fintia.es') y el servidor de la *Landing Page*. Supondrá un coste fijo aproximado de 12,82 € mensuales (que engloba 11,99€ al mes por el servicio de alojamiento web y 0,83€ al mes por la prorrata de los 9,99€ anuales asociados al registro del dominio (Hostinger, s.f.)), asegurando la disponibilidad del portal de captación de usuarios y adquisición del fichero FintIA.

Esta estructura de costes, resumida en la tabla de escalabilidad operativa adjunta (ver Tabla 1 Costes Recursos Tecnológicos FintIA), asegura que el margen bruto por usuario sea positivo en todas las etapas del crecimiento, optimizando la rentabilidad a medida que se consolida la masa crítica de clientes. El desglose pormenorizado de estos flujos de caja y su impacto en la tesorería se analizará en el Plan Financiero.

Recurso	1 usr	50 usr	500 usr	3.000 usr	7.480 usr
Gemini API	0.27 €	13.49 €	134.91 €	809.47 €	2,018.27 €
Twilio mensajes	0.45 €	22.73 €	227.27 €	1,363.64 €	3,400.00 €
Twilio número propio	-	1.05 €	1.05 €	1.05 €	1.05 €
N8N + hosting	8.18 €	24.00 €	60.00 €	800.00 €	800.00 €
Portal web fintia.es	12.50 €	12.50 €	12.50 €	12.50 €	12.50 €
Google Sheets + GAS	-	-	-	-	-
TOTAL / mes (€)	21.41 €	73.76 €	435.73 €	2,986.65 €	6,231.82 €

Tabla 1 Costes Recursos Tecnológicos FintIA

Recursos Administrativos y Regulatorios

Para viabilizar la captación y evitar bloqueos en la operativa, FintIA requiere superar estrictas auditorías de cumplimiento de Meta (para validar la cuenta comercial de WhatsApp) y procesos de certificación de Google (para el script de automatización). Estos peajes legales y técnicos, sumados a los gastos de constitución legal de la sociedad, supondrán un coste de lanzamiento estimado en 1.500 €.

Recursos Financieros

Finalmente, para sufragar los costes de desarrollo inicial, absorber los gastos operativos de los primeros meses y asegurar la liquidez de la empresa hasta alcanzar el umbral de rentabilidad, se requiere movilizar capital. Se establece que FintIA comenzará sus operaciones con una **capitalización inicial de 350.000€**. Este músculo financiero se articula íntegramente mediante fondos propios, distribuidos en tres niveles: una aportación de 50.000€ por parte de los fundadores, la captación de 100.000 € a través de la red de contactos cercanos (Family, Friends & Fools) y una ronda de capital semilla de 200.000 € proveniente de Business Angels. Es fundamental destacar que, con el objetivo de preservar la visión estratégica y la máxima agilidad en la toma de decisiones, los fundadores retienen el 51% de las participaciones de la sociedad. Este control mayoritario, a pesar de que la aportación monetaria inicial del equipo promotor es inferior a la de los inversores externos, se articula mediante una valoración de entrada diferenciada (aplicación de una prima de emisión para los inversores), lo que garantiza que la dirección y gobernanza del proyecto permanezcan bajo el control de los socios fundadores.

Capítulo 7. PLAN DE RR.HH Y MARCO LEGAL

El presente capítulo detalla la estrategia de gestión del capital humano y el entorno normativo que rige la actividad de FintIA. Dada la naturaleza tecnológica y el modelo de negocio asset-light de la compañía, la gestión del talento se posiciona como el activo más crítico para asegurar la escalabilidad y la ventaja competitiva basada en la innovación algorítmica y la privacidad de los datos.

7.1 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAL

FintIA nace con una estructura ágil y plana, diseñada para minimizar la fricción operativa y potenciar la autonomía técnica. La organización evoluciona desde un núcleo fundacional en las fases iniciales hasta un equipo especializado de seis personas en la fase de escala (F4), estructurado en cuatro áreas funcionales clave.

Organigrama y Departamentos

La estructura se articula en torno a la dirección ejecutiva y tres departamentos operativos, como se describe a continuación:

1. **Dirección General (CEO):** Liderada por el socio fundador (1 persona), asume la responsabilidad de la visión estratégica, las relaciones con inversores y la supervisión legal de la firma.
2. **Departamento de Tecnología y Producto (CTO):** Es el corazón de FintIA, compuesto por 3 personas. Se encarga del mantenimiento de la arquitectura tecnológica, el ajuste de los agentes de IA y la orquestación de flujos de automatización. En fase de escala, cuenta con dos desarrolladores adicionales para asegurar el escalado horizontal del servicio.
3. **Departamento de Operaciones y Atención al Cliente (COO):** Integrado por 1 persona (el responsable de Atención al Cliente), gestiona la experiencia del usuario

y la relación con los clientes Premium. Su función es vital para asegurar que el modelo de privacidad sea comprendido y valorado por el usuario final.

4. **Área de Crecimiento y Administración (Growth & Admin):** Compuesta por 1 persona (el responsable de Marketing y Administración), quien centraliza las actividades de marketing, captación de usuarios mediante posicionamiento en buscadores y la gestión administrativa básica necesaria para la operación de la sociedad. Asimismo, asume la coordinación de los planes de formación continua, la supervisión del clima laboral y el diseño de iniciativas de motivación para el equipo (como actividades de integración y dinámicas de desarrollo profesional), asegurando la retención del talento dentro de la cultura organizativa de la empresa.

Puesto	Responsabilidades Principales	Perfil Requerido
CEO & Funder	Estrategia, finanzas, legal y alianzas institucionales	ADE / Ingeniería con visión de negocio
CTO	Arquitectura en la nube, seguridad y lógica de IA	Ingeniería Informática / Experto en Sistemas
Desarrolladores (x2)	Desarrollo de Interfaz web y lógica del servidor	Ingeniería Informática / Desarrolladores de aplicaciones
Responsable de Atención	Soporte técnico, formación de usuarios y gestión de dudas	ADE / Comunicación con perfil técnico
Responsable de Marketing	Estrategias de captación, gestión de contenidos y métricas	Especialista en Marketing

Tabla 2 Definición de Puestos Clave FintIA

7.2 RETRIBUCIÓN

La política retributiva de FintIA busca equilibrar la competitividad para atraer talento con la sostenibilidad financiera de una empresa en sus etapas iniciales. Se implementa un modelo de retribución mixta que alinea los intereses de los empleados con los objetivos de crecimiento de la compañía.

Retribución Extrínseca: Salarios y Beneficios

La tabla salarial proyectada para el equipo en la fase de escala refleja una estructura de costes prudente y acorde a la realidad de una start-up tecnológica en España, comenzando el primer año con una base salarial común de 20.000€, y contemplando una previsión de incremento anual del 10% para perfiles directivos y del 2,5% para el resto del equipo técnico y operativo.

Puesto	Salario Año 1 (€)	Salario Año 2 (€)	Salario Año 3 (€)
CEO & Funder	20,000.00 €	22,000.00 €	24,200.00 €
CTO	20,000.00 €	22,000.00 €	24,200.00 €
Desarrolladores (x2)	20,000.00 €	20,500.00 €	21,012.50 €
Responsable de Atención	20,000.00 €	20,500.00 €	21,012.50 €
Responsable de Marketing	20,000.00 €	20,500.00 €	21,012.50 €

Tabla 3 Proyección Salarial FintIA

Retribución Intrínseca y Salario Emocional

Para fomentar la retención del talento, FintIA apuesta por beneficios no monetarios:

- **Teletrabajo 100%:** Permite la conciliación y captación de talento sin barreras físicas.
- **Flexibilidad horaria:** Foco en la consecución de objetivos.
- **Plan de formación continua:** Especialización en nuevas tecnologías y herramientas de IA.
- **Cultura de innovación:** Participación activa en el desarrollo del producto.

7.3 MARCO LEGAL

FintIA ostentará una estructura legal adecuada a sus intereses y estrategia a largo plazo, constituyéndose como una **Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)**. La sociedad se podrá formar de forma telemática o presencial y, siguiendo la normativa vigente, se llevará un Libro de inventarios y Cuentas anuales, un Diario y un Libro de actas, además de un Libro registro de socios.

Se aportarán aproximadamente 1.500 € para la gestión y la creación de la sociedad, incluyendo requisitos como el registro mercantil y gastos de notariado.

Capital Social y Participaciones

El capital social inicial de FintIA será de 350.000€, repartido en participaciones sociales. Los socios fundadores aportarán un total de 50.000€ (fondos propios), mientras que los 300.000€ restantes se captarán 100.000€ a través de la red de contactos cercanos (Family, Friends & Fools), y 200.000€ a través de Business Angels. Esta modalidad jurídica permite una limitación de responsabilidad al capital aportado, donde los socios solo responden legalmente ante posibles deudas hasta dicho importe.

Cumplimiento Normativo y Operativo

La actividad de FintIA se ajusta a los siguientes marcos regulatorios:

Protección de Datos (RGPD): Al tratar información financiera, FintIA actúa como responsable del tratamiento. La arquitectura de almacenamiento local minimiza el riesgo legal al no centralizar datos sensibles, garantizando la soberanía del usuario.

Transparencia y IA: Cumplimiento de las directrices de supervisión humana y transparencia exigidas por la normativa europea en el uso de algoritmos de inteligencia artificial.

Propiedad Intelectual: El registro de la marca ante la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) y la protección de los flujos de automatización propios aseguran la exclusividad del servicio.

Al operar como un intermediario que no custodia fondos ni ejecuta pagos, FintIA evita las licencias bancarias más complejas de la directiva PSD2, facilitando una operativa ágil y de menor coste regulatorio.

Capítulo 8. PLAN FINANCIERO

El plan financiero de FintIA tiene como objetivo cuantificar la propuesta de valor analizada en los capítulos anteriores, determinando la viabilidad económica y la solvencia de la empresa en un horizonte de cinco años (2026E-2030E). Para garantizar un análisis riguroso y prudente, se han proyectado tres escenarios basados en la capacidad de penetración en el mercado objetivo.

8.1 CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (P&L)

La Cuenta de Resultados se ha modelado bajo la premisa de capturar el SOM (Serviceable Obtainable Market) definido en el Plan de Marketing (aproximadamente 8.000 usuarios premium). Siguiendo la metodología de Lean Startup, el modelo se apoya en una estructura de costes altamente variable que permite a FintIA escalar de forma eficiente.

Escenarios y Pronóstico de Ventas

El motor de ingresos de FintIA se basa exclusivamente en un modelo de suscripción Software as a Service (SaaS) con un precio de **4,99 €/mes (IVA excluido)** por usuario premium. Se han definido tres escenarios de crecimiento basados en la velocidad de captura del SOM en un horizonte de dos años para el escenario medio:

1. **Escenario Optimista:** Supone una adopción masiva inmediata, alcanzando el 100% del SOM (7.480 usuarios) en 2028E y superándolo hasta los 12.000 usuarios en 2030E.
2. **Escenario Medio (Caso Base):** Proyecta alcanzar el 88% del SOM en dos años (6.545 usuarios) y consolidar el objetivo de 7.480 usuarios en 2029E.
3. **Escenario Pesimista:** Refleja una resistencia mayor en la captación, alcanzando apenas el 30% del SOM (2.244 usuarios) en el segundo año.

% del SOM obtenido (%)	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
Escenario optimista	25%	75%	100%	125%	150%
Escenario medio	13%	50%	88%	100%	125%
Escenario pesimista	5%	20%	30%	50%	75%

Tabla 4 Escenarios % SOM Obtenido

Como se observa en la Figura 13 Escenarios de Proyección de Ingresos, FintIA presenta una escalabilidad exponencial. En el escenario medio, la facturación parte de los 59.880 € en el año de lanzamiento, ascendiendo hasta los 598.800 € en el quinto año, lo que valida la capacidad de generación de caja del modelo automatizado.

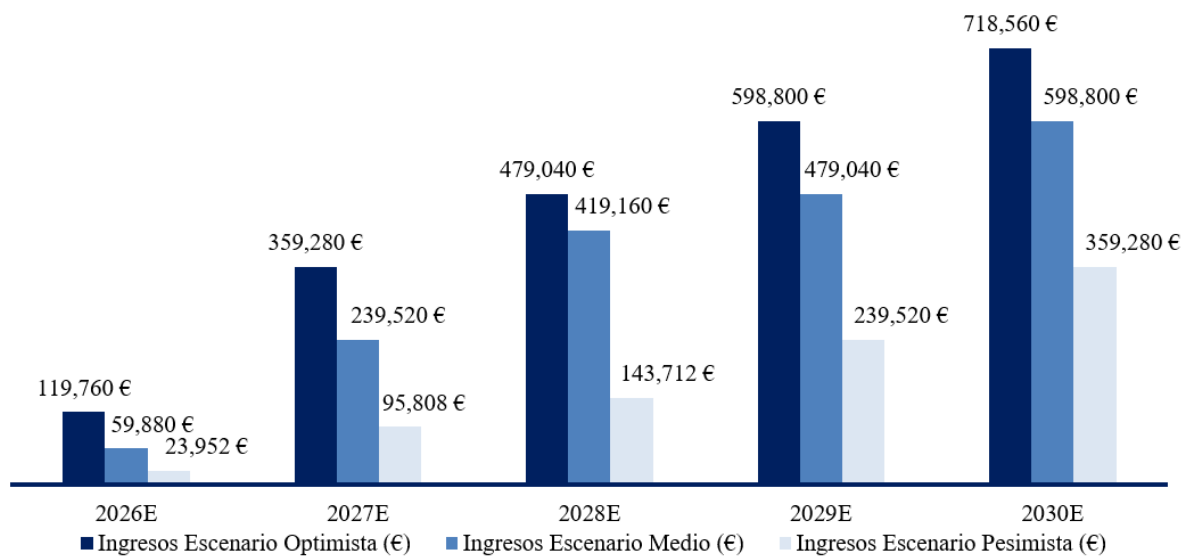


Figura 13 Escenarios de Proyección de Ingresos

Estructura y Justificación de Costes

La competitividad financiera de FintIA radica en su arquitectura Local-First, que desplaza el coste de almacenamiento de datos al entorno del cliente. Esto permite una estructura de costes desglosada en:

A. Costes Variables Operativos

Son costes puramente proporcionales al número de usuarios activos, garantizando un margen bruto positivo desde la primera transacción:

Motor de Inteligencia Artificial (Google Gemini API): Este representa el coste variable más crítico y se ha modelado con un nivel de segregación quirúrgico para garantizar la viabilidad del margen. Se ha determinado un coste unitario de 0,27€/mes por usuario premium, calculado a partir de los precios oficiales de Google (\$0,30/1M tokens de entrada y \$2,50/1M tokens de salida, con un tipo de cambio de 1,1 USD/EUR). Este valor es el resultado de ponderar el consumo de tokens y la frecuencia mensual de las 7 funciones lógicas del sistema (ver detalle en Tabla 5 Detalle Coste Google Gemini API), entre las que destacan:

- **Orquestación y Consultas:** 140 llamadas mensuales estimadas para la gestión de mensajes y resolución de dudas financieras por usuario.
- **Procesamiento Transaccional:** Ingesta de datos mediante lenguaje natural, imágenes de tickets (OCR) y análisis de extractos bancarios en PDF.
- **Sincronización con Sheets:** Ejecución de lógica para el volcado de datos estructurados y actualización de indicadores analíticos (*tickers*) en el fichero del cliente.

GEMINI			
Concepto	Valor	Unidad	Fuente
Precio input tokens (texto/imagen/video)	\$0.3000	\$/1M	ai.google.dev/gemini-api/docs/pricing
Precio output tokens (incluye thoughts)	\$2.5000	\$/1M	ai.google.dev/gemini-api/docs/pricing
Tipo de cambio USD/EUR	1.1	USD/EUR	BCE 2026 — editable según evolución

Funcionalidad	Tokens In	Tokens Out	Frecuencia (/mes/usr)	Coste mensual por usuario
[1] Orquestador WhatsApp	500	50	100	0.03 €
[2] WhatsApp Consulta	2,500	100	40	0.04 €
[3] WhatsApp Tx Texto	1,500	300	40	0.04 €
[4] WhatsApp Tx Foto	1,000	1,800	15	0.07 €
[5] WhatsApp Extracto PDF	1,500	8,000	2	0.04 €
[6] Sheets Extracto	5,000	13,000	2	0.06 €
[7] Sheets Ticker	100	150	1	0.00 €
Coste Gemini API por Premium activo				0.27 €

Tabla 5 Detalle Coste Google Gemini API

Comunicaciones (Twilio/WhatsApp): Supone un coste de 0,45 €/mes por usuario (100 mensajes mensuales de media), sumado a un coste fijo residual de 1,05 €/mes por la línea corporativa.

TWILIO			
Concepto	Valor	Unidad	Fuente
Fee Twilio por mensaje	\$0.0050	\$/msg	twilio.com/en-us/whatsapp/pricing
Coste número internacional (España)	\$1.1500	\$/mes	twilio.com/en-us/sms/pricing/es
Tipo de cambio USD/EUR	1.1	USD/EUR	BCE 2026 — editable según evolución
Coste Twilio por Premium activo	0.45 €	€/usr/mes	100 msgs × \$0.005 / TC 1,10
Twilio número propio (fijo)	1.05 €	€/mes	Twilio España (1,15 \$ / TC 1,10)

Tabla 6 Detalle Costes Twilio

B. Costes Fijos y Escalables

Orquestación N8N: A diferencia de un coste fijo tradicional, este recurso escala por tramos de volumen. Partimos de una tarifa básica de 8,18 €/mes hasta alcanzar la infraestructura Business de 800 €/mes cuando superamos los 650 usuarios concurrentes.

N8N (escalonado por volumen de usuarios)			
Concepto	Valor	Unidad	Fuente
Railway Hobby (≤40 Premium)	8.18 €	€/mes	Self-hosted Railway
N8N Cloud Starter (40-160)	24.00 €	€/mes	n8n.io/pricing
N8N Cloud Pro (160-650)	60.00 €	€/mes	n8n.io/pricing
N8N Cloud Business (>650)	800.00 €	€/mes	n8n.io/pricing

Tabla 7 Detalle Coste N8N

Personal: Siguiendo el Plan de RR.HH y Marco Legal, se establece una estructura inicial de 5 perfiles clave (CEO, CTO, 2 Devs y Marketing) con una retribución base de 20.000€ anuales por puesto en el Año 1, ajustada con un crecimiento proyectado del 2,5% al 10% anual según desempeño.

Marketing y Ventas: Se destina una inversión creciente que va desde los 5.000 € iniciales hasta los 60.000 € en el quinto año. Este presupuesto se alinea estrictamente con la estrategia de atracción orgánica (Inbound) y de nicho de la empresa, descartando la publicidad masiva tradicional:

- **En el Año 1 (5.000 €):** El capital se destina a cubrir las licencias de herramientas SEO y analítica web, el diseño técnico de la Landing Page, y colaboraciones iniciales

con micro-influencers de productividad y finanzas personales para dinamizar el lanzamiento.

- **Años 2 a 5 (escala hasta 60.000 €):** La inversión crece de manera autofinanciada a medida que se consolida la base de suscripciones para potenciar la estrategia de contenidos. Los fondos se destinarán a la contratación de redactores especializados para escalar el blog y redes sociales (SEO a volumen), campañas de afiliación con creadores de contenido fintech consolidados y campañas de marketing vía el chatbot de FintIA.

GASTOS DE MARKETING		
Concepto	Valor	Año
Marketing 2026	5,000 €	2026
Marketing 2027	15,000 €	2027
Marketing 2028	30,000 €	2028
Marketing 2029	50,000 €	2029
Marketing 2030	60,000 €	2030

Tabla 8 Detalle Gastos de Marketing

Presencia Digital y Hosting: Gastos derivados del mantenimiento del dominio corporativo (fintia.es) y el alojamiento del portal web bajo un plan intermedio (ej. SiteGround o Hostinger), lo que supone un coste fijo estable de 12,25 €/mes.

PORTAL WEB FINTIA.ES			
Concepto	Valor	Unidad	Fuente
Hosting Portal Web	11.00 €	€/mes	SiteGround/Hostinger plan intermedio (~11€/mes)
Domino fintia.es	15.00 €	€/año	Twilio España (1,15 \$ / TC 1,10)
Portal web (hosting + dominio)	12.25 €	€/mes	SiteGround/Hostinger plan intermedio (~11€/mes) + dominio 15€/año/12

Tabla 9 Detalle Coste Portal Web

Análisis de Resultados y Rentabilidad

P&L Escenario Optimista

(€)	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
Ingresos Premium	119,760.0	359,280.0	479,040.0	598,800.0	718,560.0
Total Ingresos	119,760.0	359,280.0	479,040.0	598,800.0	718,560.0
Gastos de personal	(100,000.0)	(105,500.0)	(111,437.5)	(117,853.4)	(124,792.8)
Gemini API	(6,475.7)	(19,427.2)	(25,903.0)	(32,378.7)	(38,854.5)
Twilio (mensajes + número)	(10,921.6)	(32,739.8)	(43,648.9)	(54,558.0)	(65,467.1)
N8N + hosting	(9,600.0)	(9,600.0)	(9,600.0)	(9,600.0)	(9,600.0)
Portal web fintia.es	(147.0)	(147.0)	(147.0)	(147.0)	(147.0)
Marketing y Ventas	(5,000.0)	(15,000.0)	(30,000.0)	(50,000.0)	(60,000.0)
Gastos administrativos y legales	(1,500.0)	-	-	-	-
Total Costes Operativos	(133,644.4)	(182,414.1)	(220,736.4)	(264,537.2)	(298,861.3)
EBITDA	(13,884.4)	176,865.9	258,303.6	334,262.8	419,698.7
<i>Margen Ebitda</i>	<i>-12%</i>	<i>49%</i>	<i>54%</i>	<i>56%</i>	<i>58%</i>
Amortización	-	-	-	-	-
EBIT	(13,884.4)	176,865.9	258,303.6	334,262.8	419,698.7
Impuesto de Sociedades	-	(44,216.5)	(64,575.9)	(83,565.7)	(104,924.7)
Beneficio Neto	(13,884.4)	132,649.5	193,727.7	250,697.1	314,774.0
<i>Margen Beneficio Neto</i>	<i>-12%</i>	<i>37%</i>	<i>40%</i>	<i>42%</i>	<i>44%</i>

Ratios

<i>Revenues Growth</i>	<i>n.a.</i>	<i>200.0%</i>	<i>33.3%</i>	<i>25.0%</i>	<i>20.0%</i>
<i>EBITDA Growth</i>	<i>n.a.</i>	<i>1373.8%</i>	<i>46.0%</i>	<i>29.4%</i>	<i>25.6%</i>

Tabla 10 FintIA Escenario Optimista

P&L Escenario Medio

(€)	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
Ingresos Premium	59,880.0	239,520.0	419,160.0	479,040.0	598,800.0
Total Ingresos	59,880.0	239,520.0	419,160.0	479,040.0	598,800.0
Gastos de personal	(100,000.0)	(105,500.0)	(111,437.5)	(117,853.4)	(124,792.8)
Gemini API	(3,237.9)	(12,951.5)	(22,665.1)	(25,903.0)	(32,378.7)
Twilio (mensajes + número)	(5,467.1)	(21,830.7)	(38,194.4)	(43,648.9)	(54,558.0)
N8N + hosting	(9,600.0)	(9,600.0)	(9,600.0)	(9,600.0)	(9,600.0)
Portal web fintia.es	(147.0)	(147.0)	(147.0)	(147.0)	(147.0)
Marketing y Ventas	(5,000.0)	(15,000.0)	(30,000.0)	(50,000.0)	(60,000.0)
Gastos administrativos y legales	(1,500.0)	-	-	-	-
Total Costes Operativos	(124,952.0)	(165,029.2)	(212,044.0)	(247,152.3)	(281,476.5)
EBITDA	(65,072.0)	74,490.8	207,116.0	231,887.7	317,323.5
<i>Margen Ebitda</i>	<i>-109%</i>	<i>31%</i>	<i>49%</i>	<i>48%</i>	<i>53%</i>
Amortización	-	-	-	-	-
EBIT	(65,072.0)	74,490.8	207,116.0	231,887.7	317,323.5
Impuesto de Sociedades	-	(18,622.7)	(51,779.0)	(57,971.9)	(79,330.9)
Beneficio Neto	(65,072.0)	55,868.1	155,337.0	173,915.8	237,992.6
<i>Margen Beneficio Neto</i>	<i>-109%</i>	<i>23%</i>	<i>37%</i>	<i>36%</i>	<i>40%</i>

Ratios

<i>Revenues Growth</i>	<i>n.a.</i>	<i>300.0%</i>	<i>75.0%</i>	<i>14.3%</i>	<i>25.0%</i>
<i>EBITDA Growth</i>	<i>n.a.</i>	<i>214.5%</i>	<i>178.0%</i>	<i>12.0%</i>	<i>36.8%</i>

Tabla 11 P&L FintIA Escenario Medio

P&L Escenario Pesimista

(€)	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
Ingresos Premium	23,952.0	95,808.0	143,712.0	239,520.0	359,280.0
Total Ingresos	23,952.0	95,808.0	143,712.0	239,520.0	359,280.0
Gastos de personal	(100,000.0)	(105,500.0)	(111,437.5)	(117,853.4)	(124,792.8)
Gemini API	(1,295.1)	(5,180.6)	(7,770.9)	(12,951.5)	(19,427.2)
Twilio (mensajes + número)	(2,194.4)	(8,739.8)	(13,103.5)	(21,830.7)	(32,739.8)
N8N + hosting	(720.0)	(9,600.0)	(9,600.0)	(9,600.0)	(9,600.0)
Portal web fintia.es	(147.0)	(147.0)	(147.0)	(147.0)	(147.0)
Marketing y Ventas	(5,000.0)	(15,000.0)	(30,000.0)	(50,000.0)	(60,000.0)
Gastos administrativos y legales	(1,500.0)	-	-	-	-
Total Costes Operativos	(110,856.5)	(144,167.4)	(172,058.8)	(212,382.7)	(246,706.8)
EBITDA	(86,904.5)	(48,359.4)	(28,346.8)	27,137.3	112,573.2
<i>Margen Ebitda</i>	<i>-363%</i>	<i>-50%</i>	<i>-20%</i>	<i>11%</i>	<i>31%</i>
Amortización	-	-	-	-	-
EBIT	(86,904.5)	(48,359.4)	(28,346.8)	27,137.3	112,573.2
Impuesto de Sociedades	-	-	-	(6,784.3)	(28,143.3)
Beneficio Neto	(86,904.5)	(48,359.4)	(28,346.8)	20,353.0	84,429.9
<i>Margen Beneficio Neto</i>	<i>-363%</i>	<i>-50%</i>	<i>-20%</i>	<i>8%</i>	<i>23%</i>
Ratios					
<i>Revenues Growth</i>	<i>n.a.</i>	<i>300.0%</i>	<i>50.0%</i>	<i>66.7%</i>	<i>50.0%</i>
<i>EBITDA Growth</i>	<i>n.a.</i>	<i>44.4%</i>	<i>41.4%</i>	<i>195.7%</i>	<i>314.8%</i>

Tabla 12 P&L FintIA Escenario Pesimista

El análisis de la Cuenta de Resultados arroja conclusiones fundamentales sobre la robustez del modelo de negocio de FintIA. La característica más relevante es la obtención del punto de equilibrio de forma acelerada debido a la baja estructura de costes fijos iniciales.

Periodo de Recuperación: En los escenarios Optimista y Medio, la compañía alcanza beneficios netos positivos ya en su segundo año de vida (2027E). Incluso en el escenario más conservador (Pesimista), FintIA logra revertir la tendencia negativa y entrar en beneficios en 2029E, lo que evidencia la resiliencia del modelo SaaS.

Márgenes de Explotación: Se observa una expansión de márgenes muy significativa. En el escenario medio, el margen EBITDA alcanza el 49% en 2028E, consolidando un 53% en 2030E. Esta eficiencia se fundamenta en la escalabilidad tecnológica: una vez cubierta la base salarial del equipo promotor, cada nuevo usuario premium aporta un margen de contribución muy elevado, dado que sus costes directos (API tokens y mensajes) son mínimos.

Resultado Neto: Como se desprende de la proyección del Beneficio Neto (ver gráfico inferior), la rentabilidad final sigue una tendencia ascendente sólida. La naturaleza **asset-light** del proyecto, que prescinde de grandes infraestructuras físicas, minimiza las cargas por amortización y permite que la eficiencia operativa se traduzca de forma directa en valor para el accionista tras el pago del impuesto de sociedades (25%).

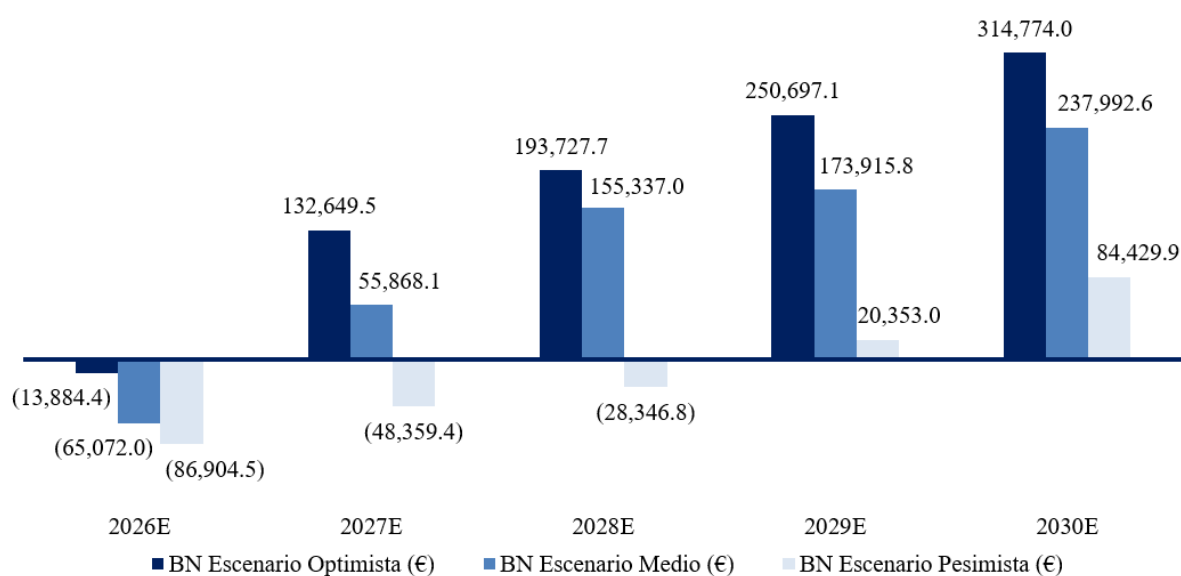


Figura 14 Beneficio Neto por escenario

En definitiva, FintIA demuestra ser un negocio con capacidad para generar un **beneficio neto superior a los 230.000 € anuales** en el quinto año del escenario base, validando la tesis de inversión inicial.

8.2 BALANCE

Balance Escenario Medio					
(€)	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
ACTIVO NO CORRIENTE					
Inmovilizado intangible	-	-	-	-	-
Amortización acumulada	-	-	-	-	-
Total Activo No Corriente	-	-	-	-	-
ACTIVO CORRIENTE					
Caja	284,928.0	340,796.1	496,133.1	670,048.9	908,041.5
Total Activo Corriente	284,928.0	340,796.1	496,133.1	670,048.9	908,041.5
TOTAL ACTIVO	284,928.0	340,796.1	496,133.1	670,048.9	908,041.5
PATRIMONIO NETO					
Capital social	350,000.0	350,000.0	350,000.0	350,000.0	350,000.0
Resultado del ejercicio	(65,072.0)	55,868.1	155,337.0	173,915.8	237,992.6
Resultados acumulados ej. anteriores	-	(65,072.0)	(9,203.9)	146,133.1	320,048.9
Total Patrimonio Neto	284,928.0	340,796.1	496,133.1	670,048.9	908,041.5
PASIVO NO CORRIENTE					
Deudas a largo plazo	-	-	-	-	-
Total Pasivo No Corriente	-	-	-	-	-
PASIVO CORRIENTE					
Proveedores	-	-	-	-	-
Deudas a corto plazo	-	-	-	-	-
Total Pasivo Corriente	-	-	-	-	-
TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO	284,928.0	340,796.1	496,133.1	670,048.9	908,041.5

Tabla 13 Balance FintIA Escenario Medio

Balance Escenario Pesimista					
(€)	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
ACTIVO NO CORRIENTE					
Inmovilizado intangible	-	-	-	-	-
Amortización acumulada	-	-	-	-	-
Total Activo No Corriente	-	-	-	-	-
ACTIVO CORRIENTE					
Caja	263,095.5	214,736.1	186,389.2	206,742.2	291,172.1
Total Activo Corriente	263,095.5	214,736.1	186,389.2	206,742.2	291,172.1
TOTAL ACTIVO	263,095.5	214,736.1	186,389.2	206,742.2	291,172.1
PATRIMONIO NETO					
Capital social	350,000.0	350,000.0	350,000.0	350,000.0	350,000.0
Resultado del ejercicio	(86,904.5)	(48,359.4)	(28,346.8)	20,353.0	84,429.9
Resultados acumulados ej. anteriores	-	(86,904.5)	(135,263.9)	(163,610.8)	(143,257.8)
Total Patrimonio Neto	263,095.5	214,736.1	186,389.2	206,742.2	291,172.1
PASIVO NO CORRIENTE					
Deudas a largo plazo	-	-	-	-	-
Total Pasivo No Corriente	-	-	-	-	-
PASIVO CORRIENTE					
Proveedores	-	-	-	-	-
Deudas a corto plazo	-	-	-	-	-
Total Pasivo Corriente	-	-	-	-	-
TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO	263,095.5	214,736.1	186,389.2	206,742.2	291,172.1

Tabla 14 Balance FintIA Escenario Pesimista

El Balance de Situación de FintIA refleja una estructura financiera extremadamente sólida y saneada. La proyección en los escenarios Medio y Pesimista permite validar la resistencia legal y operativa del negocio incluso ante las condiciones de mercado más adversas.

La estructura de capital inicial de 350.000 € actúa como el principal escudo de solvencia de la compañía. De acuerdo con el artículo 363 de la Ley de Sociedades de Capital (Boletín Oficial del Estado (BOE), 2010), el umbral de disolución técnica se sitúa en el 50% del Capital Social, lo que para FintIA representa un límite crítico de seguridad de 175.000 €.

En el escenario medio, el Patrimonio Neto se mantiene siempre por encima de los 284.000€, consolidando un crecimiento orgánico que alcanza los 908.041,5 € en el quinto año. Sin embargo, es en el escenario pesimista (prueba de estrés) donde se demuestra la eficacia del modelo: el punto de máxima tensión financiera se localiza en 2028, cuando el Patrimonio Neto desciende hasta los 186.389,2€. Incluso en este supuesto, la sociedad permanece

11.389€ por encima del límite legal, garantizando la continuidad de la empresa sin necesidad de recurrir a rondas de financiación de emergencia.

Finalmente, cabe destacar que FintIA nace con una política de deuda cero, priorizando la solvencia y la rapidez en los pagos a sus proveedores tecnológicos para generar confianza. No obstante, esta situación representa una oportunidad de mejora para el futuro: a medida que el negocio se consolide, la empresa podrá negociar plazos de pago más amplios. Esto permitiría que el dinero de las ventas permanezca más tiempo en la cuenta de la compañía antes de ser abonado a los proveedores, generando así una liquidez extra y una gestión del capital todavía más eficiente sin necesidad de pedir préstamos bancarios.

8.3 FLUJO DE CAJA

(€)	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
EBITDA	(65,072.0)	74,490.8	207,116.0	231,887.7	317,323.5
Tax	-	(18,622.7)	(51,779.0)	(57,971.9)	(79,330.9)
Variación cap. Circulante	-	-	-	-	-
CAPEX	-	-	-	-	-
Aumento Capital	350,000.0	-	-	-	-
Cash Flow del ejercicio	284,928.0	55,868.1	155,337.0	173,915.8	237,992.6
<i>Cash Flow acumulado</i>	<i>284,928.0</i>	<i>340,796.1</i>	<i>496,133.1</i>	<i>670,048.9</i>	<i>908,041.5</i>

Tabla 15 Flujo de Caja FintIA Escenario Medio

El estado de flujos de caja de FintIA confirma que la compañía es capaz de generar liquidez de forma recurrente y sostenible. Al ser un modelo asset-light sin deuda, la práctica totalidad del beneficio operativo se convierte automáticamente en tesorería disponible para la sociedad. En el Escenario Medio, tras la aportación de capital de 350.000 € en el primer año para asegurar el lanzamiento y la solvencia operativa, la caja neta anual generada escala desde los 55.868€ en 2027 hasta los 237.992€ en 2030.

Esta alta eficiencia en la conversión de beneficios se fundamenta en la naturaleza prepagada de las suscripciones SaaS, que elimina los periodos medios de cobro dilatados, y en la baja intensidad de capital. Al no existir inversiones en activos físicos (CAPEX) ni pago de intereses por deuda, no hay "fugas" de liquidez fuera de la operativa pura. Gracias a esta

dinámica, la posición final de caja al cierre del quinto año alcanza los 908.041,5€, coincidiendo con el flujo acumulado del periodo. Este excedente dota a FintIA de una resiliencia financiera total, permitiendo financiar futuras expansiones o desarrollos de producto con recursos propios sin comprometer la solvencia de la empresa.

8.4 CUADRO DE MANDOS INTEGRAL (CMI) Y MATRIZ DE RIESGOS

Tras analizar la viabilidad económica a través de los estados financieros, es fundamental definir cómo se va a gestionar el día a día del negocio. El Cuadro de Mando Integral (CMI) y la Matriz de Riesgos son las herramientas que permitirán a los fundadores monitorizar el éxito de la estrategia y reaccionar a tiempo ante cualquier imprevisto que ponga en peligro la rentabilidad proyectada.

Cuadro de Mandos Integral (CMI)

ÁMBITO	OBJETIVO PRIMER AÑO	KPI	FRECUENCIA CONTROL	RESULTADO OPTIMISTA	RESULTADO MEDIO	RESULTADO PESIMISTA	RESPONSABLE	SOPORTE
Financiero	Maximizar ingresos	Ingresos anuales (€)	Anual	> 70.000 €	30k – 70k €	< 30k €	CEO	Marketing Manager
Financiero	Mejorar rentabilidad	Margen EBITDA (%)	Anual	> 50%	20 – 50%	< 20%	CEO	CTO
Clientes	Captar Premium	Nº Premium activos	Mensual	> 2.000	1.000 – 2.000	< 1.000	Marketing Manager	CEO
Clientes	Fidelizar al cliente	Tasa retención anual (%)	Anual	> 90%	70 – 90%	< 70%	Marketing Manager	CTO
Clientes	Conversión Free→Premium	% conversión	Trimestral	> 12%	8 – 12%	< 8%	Marketing Manager	CTO
Operaciones & Tecnología	Eficiencia operativa	Uptime web/bot (%)	Mensual	> 99%	95 – 99%	< 95%	CTO	Developers
Operaciones & Tecnología	Velocidad bot WhatsApp	Tiempo medio respuesta (s)	Mensual	< 3s	3 – 8s	> 8s	CTO	Developers
Operaciones & Tecnología	Innovación	Nuevas funcionalidades / trimestre	Trimestral	> 3	1 – 3	< 1	CTO	CEO
Personas	Formación	Horas de Formación / año	Anual	960	720 - 960	< 720	COO	CTO
Personas	Satisfacción empleados	Encuesta media (0-10)	Mensual	> 8	6 – 8	< 6	COO	Marketing Manager

Tabla 16 Cuadro de Mando Integral FintIA

El CMI de FintIA se estructura en torno a cuatro perspectivas estratégicas que garantizan una visión de 360 grados del negocio, permitiendo al equipo directivo tomar decisiones basadas en datos objetivos:

Perspectiva Financiera: El objetivo central durante el primer año es equilibrar la eficiencia estructural con la generación de ingresos recurrentes. El margen EBITDA (con un objetivo medio del 20-50%) es el indicador crítico que validará si el modelo operativo es tan rentable como se proyecta. La responsabilidad recae en el CEO, quien supervisará estas métricas de forma anual para asegurar la solvencia a largo plazo.

Perspectiva de Clientes: En un modelo SaaS, el crecimiento depende de la capacidad de captación y, sobre todo, de la fidelización. Por ello, el número de usuarios Premium activos (objetivo de 1.000-2.000 el primer año) y la tasa de retención (con un umbral de éxito >90%) son los pilares que monitorizará el Marketing Manager trimestralmente para ajustar la estrategia comercial.

Perspectiva de Procesos Internos (Operaciones y Tecnología): La propuesta de valor de FintIA se fundamenta en la fiabilidad. El CTO monitorizará mensualmente que el uptime de la plataforma no baje del 99% y que el tiempo medio de respuesta del bot de WhatsApp se mantenga en niveles óptimos (3-8 segundos), garantizando una experiencia de usuario fluida y profesional.

Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento (Personas): Al ser una startup de equipo reducido, el talento es el principal motor de innovación. El COO liderará el control de la capacitación continua con el soporte técnico del CTO, monitorizando de forma anual que el equipo cumpla con las horas de formación programadas (con un objetivo medio de 720 a 960 horas totales al año) para garantizar que las competencias en IA permanezcan actualizadas. Asimismo, se supervisará que la satisfacción de la plantilla se mantenga por encima de 8/10, garantizando la motivación y la retención del talento clave dentro de la empresa.

Matriz de Riesgos

Complementando el seguimiento métrico del CMI, se ha desarrollado una Matriz de Riesgos que identifica las amenazas críticas para la viabilidad de FintIA. Este análisis no solo evalúa

la probabilidad e impacto de cada riesgo, sino que establece medidas correctoras concretas para asegurar la continuidad del negocio ante cualquier adversidad.

RIESGO	PROBABILIDAD	IMPACTO	CONSECUENCIAS	MEDIDAS CORRECTORAS	CONTROL
Cambio en políticas / precios de Google Gemini	Media	Alto	Aumento brusco de costes operativos; pérdida de margen bruto	Multi-proveedor (Claude, OpenAI como fallback); contrato de precio estable cuando esté disponible	Revisión trimestral de pricing Google AI
Bloqueo o no verificación de Meta (WhatsApp Business)	Media	Alto	Imposibilidad de operar el canal principal de adquisición y atención	Documentación impecable de la empresa; Telegram/SMS como canal de respaldo	Pre-validación con consultor Meta antes de enviar
No alcanzar la masa crítica de Premium	Alta	Alto	Ingresos insuficientes; necesidad de financiación externa antes de lo previsto	Inversión sostenida en marketing y SEO; mejora continua del producto basada en feedback	Seguimiento mensual de Premium activos vs target (CMI)
Brecha de seguridad / fuga de datos	Baja	Alto	Pérdida reputacional severa; sanciones AEPD (hasta 4% facturación)	Arquitectura Local-First Privacy (datos en cuenta del usuario); HMAC en N8N; auditoría externa	Logs Apps Script y N8N; pen-tests anuales; cumplimiento RGPD
Aparición de competidor con producto similar y mejor financiación	Media	Medio	Pérdida de cuota de mercado; presión en precios	Diferenciación por Local-First Privacy + integración profunda Sheets; programa de referidos	Análisis competencia trimestral; NPS
Dependencia de un único fundador (fase MVP)	Alta	Medio	Paralización del negocio en caso de baja del fundador	Documentación exhaustiva del código y procesos; contratación de CTO al cierre de Seed	Onboarding completo en repositorio compartido
Cambios regulatorios (DSA, AI Act, RGPD)	Media	Medio	Necesidad de adaptación legal con coste asociado	Asesoría legal externa cuando se alcance €X facturación; arquitectura preparada para auditorías	Revisión legal anual
Saturación de cuotas Gemini en pico de uso	Media	Bajo	Degradación temporal del servicio para usuarios Premium	Tier 1/2 de pago activado; sistema de colas en N8N; cache de respuestas frecuentes	Alertas automatizadas N8N al acercarse al límite RPM

Tabla 17 Matriz de Riesgos FintIA

A partir de la matriz presentada, se pueden categorizar los riesgos en tres bloques estratégicos fundamentales:

Riesgos de Mercado y Modelo (Críticos): La mayor amenaza estratégica es no alcanzar la masa crítica de usuarios Premium (Alta Probabilidad/Impacto). Para mitigarlo, se ha previsto una inversión sostenida en marketing SEO y una mejora continua del producto basada en el *feedback* directo. Asimismo, el riesgo de dependencia del fundador durante la fase MVP se gestionará mediante una documentación exhaustiva del código y procesos en un repositorio compartido.

Riesgos Tecnológicos y de Plataforma (Operativos): FintIA opera sobre infraestructuras de terceros (Google Gemini, Meta). El riesgo de cambios en políticas de precios o bloqueos en WhatsApp se mitiga mediante una estrategia multi-proveedor (planteando Claude u

OpenAI como fallback) y la pre-validación de procesos con consultores especializados de Meta.

Riesgos de Seguridad y Regulatorios: Aunque el impacto de una fuga de datos sería alto, la probabilidad se reduce al mínimo gracias a la arquitectura Local-First Privacy. Al descentralizar el almacenamiento de la información financiera, se minimiza la superficie de ataque y se facilita el cumplimiento de normativas exigentes como el RGPD o la AI Act.

Esta visión proactiva asegura que FintIA no solo sea un proyecto rentable en sus proyecciones, sino una organización resiliente capaz de proteger el capital de sus socios y la confianza de sus usuarios ante un entorno tecnológico altamente volátil.

Capítulo 9. CONCLUSIONES

Tras el exhaustivo análisis estratégico, operativo y financiero desarrollado a lo largo de esta memoria, se presentan a continuación las conclusiones finales que sintetizan los hallazgos principales del plan de negocio de FintIA y dan respuesta al objetivo general de investigación planteado al inicio del trabajo.

En primer lugar, la investigación confirma que **FintIA representa una respuesta disruptiva y necesaria ante la ineficiencia estructural de la gestión financiera personal en España**. Los datos analizados revelan una paradoja de mercado: mientras el ahorro de los hogares alcanza máximos históricos (13,6% de la renta disponible), el consumidor medio sufre una dispersión patrimonial creciente y una desconfianza sistémica hacia los agregadores bancarios tradicionales que exigen la cesión de credenciales privadas. En este contexto, FintIA ha validado su tesis de partida: es posible ofrecer una automatización inteligente de alto nivel sin comprometer la soberanía del dato.

Desde una perspectiva **estratégica**, el proyecto ha logrado posicionarse con éxito en un "Océano Azul" dentro del sector WealthTech. Al alejarse de la competencia frontal en volumen de los agregadores PSD2 y de la obsolescencia de las plantillas manuales de Excel, FintIA se erige como una solución híbrida única. La arquitectura Local-First Privacy no solo constituye la principal ventaja competitiva de la compañía, sino que actúa como una barrera de entrada técnica y ética frente a competidores con modelos de negocio basados en la explotación de Big Data.

En el plano **operativo y comercial**, la viabilidad del proyecto queda respaldada por la convergencia de la Inteligencia Artificial (Google Gemini) y las herramientas de orquestación Low-Code (n8n). El diseño de un modelo Asset-Light permite que FintIA opere con una estructura de costes marginales mínimos, trasladando la eficiencia operativa directamente al usuario final a través de una suscripción competitiva. La validación de los

segmentos de cliente (perfiles FIRE y planificadores patrimoniales) demuestra que existe un nicho premium dispuesto a pagar por la privacidad y el ahorro de tiempo, lo que otorga al negocio una escalabilidad exponencial con una dependencia mínima de activos físicos.

Los resultados del **Plan Financiero** constituyen la prueba definitiva de la robustez del modelo. Bajo un escenario de prudencia, FintIA demuestra su capacidad para alcanzar el punto de equilibrio en apenas el segundo año de operaciones, consolidando un margen EBITDA superior al 50% al final del periodo proyectado. La solvencia de la sociedad queda garantizada incluso ante escenarios de estrés pesimistas, donde el capital inicial de 350.000€ actúa como un escudo eficiente, manteniendo siempre el patrimonio neto por encima de los límites legales de disolución y operando con una política de deuda cero que minimiza los riesgos financieros.

En cuanto a su **contribución práctica y académica**, este trabajo aporta un marco de negocio metodológicamente validado que demuestra la viabilidad de las soluciones Local-First en el ecosistema WealthTech, sirviendo como guía de referencia para futuros proyectos que busquen conjugar la automatización con la total privacidad del usuario. Asimismo, la actividad de FintIA se alinea de manera directa con los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)** de la Agenda 2030. En concreto, contribuye al ODS 1 (Fin de la pobreza) al fomentar la resiliencia e inclusión financiera de las familias, ayudándoles a planificar un colchón de emergencia y previniendo el sobreendeudamiento; al ODS 8 (Trabajo decente y crecimiento económico) al liberar tiempo de gestión administrativa mediante la automatización por IA, promoviendo una toma de decisiones financieras más eficiente y productiva; y al ODS 12 (Producción y consumo responsables) al visibilizar patrones de gasto ineficientes y suscripciones duplicadas, estimulando hábitos de consumo más conscientes, racionales y planificados.

No obstante, como toda investigación académica, este trabajo presenta **limitaciones y riesgos críticos**. Más allá de la dependencia tecnológica de proveedores como Google o Meta, la principal amenaza reside en el poder de decisión del consumidor y la inercia del usuario medio hacia productos sustitutivos gratuitos (hojas de cálculo manuales) o

soluciones bancarias tradicionales. A nivel metodológico, destaca la limitación de no contar con una encuesta cuantitativa primaria de mercado propia para testear la intención de compra directa, fundamentando las proyecciones en fuentes secundarias de referencia e investigación documental. Asimismo, la elevada saturación del mercado Fintech y la posible resistencia al cambio por parte de los usuarios ante nuevas interfaces de control financiero representan barreras que podrían ralentizar la adopción proyectada. Finalmente, la fase de on-boarding inicial sigue siendo el mayor reto operativo para evitar el abandono prematuro del servicio.

Como **futuras líneas de investigación y desarrollo**, se propone la exploración de modelos de lenguaje (LLM) de código abierto alojados íntegramente en servidores propios para eliminar la dependencia de terceros, así como la integración de protocolos de Open Finance (PSD3) que permitan, en un futuro, una conexión directa y cifrada bajo el control total del usuario.

En conclusión, **FintIA se consolida como una propuesta de negocio solvente y con una proyección de crecimiento real**. Este trabajo demuestra que es posible hibridar la potencia de la inteligencia artificial con una arquitectura de privacidad absoluta, creando una herramienta que no solo es rentable, sino que devuelve el control financiero al usuario de forma efectiva. Con una estructura financiera sólida y una ventaja competitiva clara, el proyecto queda validado como una oportunidad tangible para transformar la gestión patrimonial personal en el actual ecosistema digital.

BIBLIOGRAFÍA

Agencia Internacional de la Energía (IEA). (11 de 07 de 2025). *Data Centres and Data Transmission Networks: Tracking Clean Energy Progress*. Obtenido de [iea.org](https://www.iea.org/energy-system/buildings/data-centres-and-data-transmission-networks):
<https://www.iea.org/energy-system/buildings/data-centres-and-data-transmission-networks>

Banco Central Europeo (BCE). (15 de 01 de 2026). *Decisiones de política monetaria / Tipos de interés oficiales del BCE*. Obtenido de [ecb.europa.eu](https://www.ecb.europa.eu):
https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/key_ecb_interest_rates/html/index.en.html

Banco de España. (2022). *Encuesta de Competencias Financieras (ECF)*. Obtenido de [bde.es](https://www.bde.es): <https://www.bde.es/bde/es/secciones/informes/boletines/boletin-economico/>

Boletín Oficial del Estado (BOE). (2 de Julio de 2010). *Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital*. Obtenido de Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado:
<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2010-10544>

Capgemini Research Institute. (2024). *Retail Banking Top Trends 2024*. Obtenido de [capgemini.com](https://www.capgemini.com): <https://www.capgemini.com/insights/research-library/top-trends-retail-banking-2024/>

Capgemini Research Institute. (20 de 05 de 2025). *World Retail Banking Report 2025: The transition to fragmented digital banking*. Obtenido de [capgemini.com](https://www.capgemini.com):
<https://www.capgemini.com/insights/research-library/world-retail-banking-report/>

Cisco Systems. (2026). *Cisco Data Privacy Benchmark Study 2026*. Obtenido de [cisco.com](https://www.cisco.com):
<https://www.cisco.com/c/en/us/about/trust-center/data-privacy-benchmark-study.html>

- Comisión Europea. (19 de 02 de 2020). *Una Estrategia Europea de Datos*. Obtenido de europa.eu: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/es/policies/strategy-data>
- Comisión Europea. (12 de 10 de 2022). *La Ley de Mercados Digitales: garantizar mercados digitales justos y abiertos*. Obtenido de europa.eu: https://digital-markets-act.ec.europa.eu/index_es
- Comisión Europea. (28 de 06 de 2023). *Financial data access framework (FIDA)*. Obtenido de europa.eu: https://finance.ec.europa.eu/digital-finance/framework-financial-data-access_en
- Comisión Europea. (28 de 06 de 2023). *Payment services - Proposal for a Directive on payment services and electronic money services in the Internal Market (PSD3)*. Obtenido de EUR-Lex / Finance EC: https://finance.ec.europa.eu/publications/financial-data-access-and-payments-package_en
- Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). (05 de 11 de 2025). *Guías y manuales de educación financiera: Herramientas para la autogestión del inversor minorista*. Obtenido de cnmv.es: <https://www.cnmv.es/portal/publicaciones/guias?lang=es>
- Diario Oficial de la Unión Europea. (27 de 04 de 2016). *Reglamento (UE) 2016/679 (Reglamento General de Protección de Datos) - Artículo 83: Condiciones generales para la imposición de multas*. Obtenido de eur-lex.europa.eu: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A32016R0679>
- Eurostat (Comisión Europea). (17 de 04 de 2026). *Harmonised index of consumer prices (HICP) - Inflation rate*. Obtenido de ec.europa.eu/eurostat: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/hicp/database>
- Gartner, Inc. (15 de 01 de 2025). *Forecast Analysis: Low-Code Development Technologies*. Obtenido de gartner.com: <https://www.gartner.com/en/documents/7146430>

Instituto Nacional de Estadística (INE). (2023). *Población residente por fecha, sexo y edad (Estadística Continua de Población)*. Obtenido de ine.es: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=56934>

Instituto Nacional de Estadística. (2024). *Cuentas Trimestrales no Financieras de los Sectores Institucionales*. Obtenido de ine.es: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736165305&menu=ultiDatos&idp=1254735576581

McKinsey & Company. (14 de 06 de 2024). *The economic potential of generative AI: The next productivity frontier - Financial Services Applications*. Obtenido de mckinsey.com: <https://www.mckinsey.com/capabilities/mckinsey-digital/our-insights/the-economic-potential-of-generative-ai-the-next-productivity-frontier>

Minsait (Indra). (2023). *Informe de Tendencias en Medios de Pago 2023 (Multibancarización y Digitalización)*. Obtenido de minsait.com: <https://www.minsait.com/es/actualidad/insights/tendencias-en-medios-de-pago>

NerdWallet. (2023). *Financial Tracking Survey: Methods and tools for personal finance management*. Obtenido de nerdwallet.com: <https://www.nerdwallet.com/studies>

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.

Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea. (13 de 06 de 2024). *Reglamento (UE) 2024/1689 por el que se establecen normas armonizadas en materia de inteligencia artificial (Ley de Inteligencia Artificial)*. Obtenido de EUR-Lex: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A32024R1689>

Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea. (25 de 11 de 2025). *Directiva (UE) 2015/2366 sobre servicios de pago en el mercado interior (PSD2)*. Obtenido de

EUR-Lex: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:32015L2366>

Porter, M. E. (2008). *The Five Competitive Forces That Shape Strategy*. Obtenido de Harvard Business Review: <https://hbr.org/2008/01/the-five-competitive-forces-that-shape-strategy>

PwC España. (2024). *Encuesta Global sobre Inteligencia Artificial: Adopción y percepción en el entorno profesional español*. Obtenido de pwc.es: <https://www.pwc.es/es/inteligencia-artificial.html>

Raisin España (Educación Financiera). (15 de 08 de 2024). *¿Qué es el movimiento FIRE y cómo alcanzar la independencia financiera?* Obtenido de raisin.es: <https://www.raisin.es/educacion-financiera/movimiento-fire/>

ANEXO

Balance Escenario Optimista

(€)	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
ACTIVO NO CORRIENTE					
Inmovilizado intangible	-	-	-	-	-
Amortización acumulada	-	-	-	-	-
Total Activo No Corriente	-	-	-	-	-
ACTIVO CORRIENTE					
Caja	329,454.4	447,126.3	620,885.7	846,623.7	1,131,447.8
Total Activo Corriente	329,454.4	447,126.3	620,885.7	846,623.7	1,131,447.8
TOTAL ACTIVO	329,454.4	447,126.3	620,885.7	846,623.7	1,131,447.8
PATRIMONIO NETO					
Capital social	350,000.0	350,000.0	350,000.0	350,000.0	350,000.0
Resultado del ejercicio	(20,545.6)	117,671.9	173,759.4	225,738.0	284,824.1
Resultados acumulados ej. anteriores	-	(20,545.6)	97,126.3	270,885.7	496,623.7
Total Patrimonio Neto	329,454.4	447,126.3	620,885.7	846,623.7	1,131,447.8
PASIVO NO CORRIENTE					
Deudas a largo plazo	-	-	-	-	-
Total Pasivo No Corriente	-	-	-	-	-
PASIVO CORRIENTE					
Proveedores	-	-	-	-	-
Deudas a corto plazo	-	-	-	-	-
Total Pasivo Corriente	-	-	-	-	-
TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO	329,454.4	447,126.3	620,885.7	846,623.7	1,131,447.8

Tabla 18 Balance FintIA Escenario Optimista

Flujo de Caja Escenario Optimista

(€)	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
EBITDA	(20,545.6)	156,895.9	231,679.2	300,984.0	379,765.5
Tax	-	(39,224.0)	(57,919.8)	(75,246.0)	(94,941.4)
Variación cap. Circulante	-	-	-	-	-
CAPEX	-	-	-	-	-
Aumento Capital	350,000.0	-	-	-	-
Cash Flow del ejercicio	329,454.4	117,671.9	173,759.4	225,738.0	284,824.1
Cash Flow acumulado	329,454.4	447,126.3	620,885.7	846,623.7	1,131,447.8

Tabla 19 Flujo de Caja FintIA Escenario Optimista

Flujo de Caja Escenario Pesimista

(€)	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
EBITDA	(88,242.3)	(53,689.8)	(36,339.0)	13,821.7	92,603.1
Tax	-	-	-	(3,455.4)	(23,150.8)
Variación cap. Circulante	-	-	-	-	-
CAPEX	-	-	-	-	-
Aumento Capital	350,000.0	-	-	-	-
Cash Flow del ejercicio	261,757.7	(53,689.8)	(36,339.0)	10,366.3	69,452.4
<i>Cash Flow acumulado</i>	<i>261,757.7</i>	<i>208,067.9</i>	<i>171,729.0</i>	<i>182,095.2</i>	<i>251,547.6</i>

Tabla 20 Flujo de Caja FintIA Escenario Pesimista