

Análisis e Insights

1. Sobre el Equipo (Su Superpoder Secreto)

- **La Conexión Cooperativa:** Steven y Estuardo tienen un "arma secreta": el acceso a la cooperativa de su padre. Esto no es solo un dato, es su principal ventaja competitiva.
Les da:
 - **Acceso a un Sondeo Real:** Pueden validar su idea directamente con un grupo objetivo (los socios jóvenes de la cooperativa). Esto cumple un requisito clave del concurso ("no presentar propuestas sin haber realizado al menos un sondeo").
 - **Un Piloto Inmediato:** Su solución puede ser diseñada para integrarse o ser ofrecida a través de cooperativas, empezando por "San Francisco". Esto hace la propuesta mucho más realista y tangible.
 - **Conocimiento del Sector:** Entienden el mundo de las finanzas desde una perspectiva de comunidad y ahorro, no solo de banca tradicional.
- **La Diversidad es la Clave:** Su equipo es un reflejo perfecto de lo que busca el concurso ("Explotar diversidad de habilidades").
 - **Steven y Estuardo (Marketing y Finanzas):** Son el puente entre la idea y el mercado. Saben cómo "vender" la solución y entienden el modelo de negocio.
 - **Alexis (Ingeniería Química y Salud):** Aporta una perspectiva única. Puede enmarcar el problema no como un "problema de dinero", sino como un "**problema de salud financiera**". Usar analogías de bienestar y salud puede hacer la solución más atractiva y menos intimidante para los jóvenes.
 - **Julián (Ciencias de la Computación y Realidad Económica):** Tú eres el arquitecto tecnológico y, más importante aún, representas al público objetivo. Tu experiencia personal le da autenticidad al problema. Puedes hablar desde el "yo" y conectar genuinamente con la audiencia.

2. Sobre el Problema (El Dolor Real)

La información que presentas revela una **paradoja**: los jóvenes ecuatorianos están altamente bancarizados (84.6% de inclusión), pero funcionalmente son analfabetos financieros en la práctica.

- **Brecha entre Intención y Acción:** El dato del 70% que toma decisiones que no mantiene es oro. El problema no es que no quieran ahorrar, es que **fallan en la ejecución diaria**.
- **El Enemigo es el Gasto Hormiga Impulsivo:** La preferencia por pagos diferidos para consumo corriente lo confirma. La gente no se endeuda por una gran compra, sino por una suma de pequeñas malas decisiones.
- **Las Soluciones Actuales son Aburridas:** Los programas de educación financiera existentes (charlas, webs) son pasivos. Los jóvenes necesitan herramientas activas, integradas en su día a día, que hablen su idioma.

3. Sobre la Oportunidad (El Hueco en el Mercado)

La solución no puede ser "otra app para anotar gastos". Eso ya existe y no funciona para este público. La oportunidad está en crear un "**coach de bienestar financiero**" que sea:

- **Proactivo y Personalizado:** Que no espere a que el usuario anote un gasto, sino que le ayude a *decidir* sobre ese gasto en tiempo real.
 - **Gamificado y Social:** Que convierta el ahorro en un juego, con retos, insignias y la posibilidad de competir o colaborar con amigos.
 - **Integrado con el Ecosistema Financiero:** Aquí es donde su conexión con la cooperativa se vuelve crucial. La solución puede ser una capa de software (B2B2C) que las cooperativas y bancos ofrecen a sus clientes jóvenes para fidelizarlos.
-

Prototipo de Pitch (2-3 Minutos): "Kambio - Tu Coach de Ahorro Inteligente"

Aquí tienes una estructura y guion que puedes adaptar. Está diseñado para ser claro, impactante y cubrir todos los puntos del entregable en menos de 3 minutos.

Oradores sugeridos: Julián (para la conexión personal), Steven/Estuardo (para el modelo de negocio), Alexis (para la visión de "salud financiera").

(Video: Empieza con una imagen dinámica, música energética pero que se calma para el inicio del discurso)

Parte 1: El Gancho y el Problema (0:00 - 0:45)

(Habla Julián, con autenticidad)

[0:00 - 0:20] El Gancho Personal

"Hola, soy Julián. Estudio Ciencias de la Computación. Y como al 70% de los jóvenes, me ha pasado: llega el fin de mes y me pregunto, ¿a dónde se fue mi dinero? Decido que el próximo mes ahorraré, pero el ciclo se repite. Esta no es mi historia, es la historia de nuestra generación."

[0:20 - 0:45] El Problema: Una "Enfermedad" Silenciosa

"En Ecuador, aunque casi todos tenemos una cuenta bancaria, vivimos con una mala salud financiera. Priorizamos el consumo inmediato con tarjetas de crédito para gastos del día a día, creando un círculo vicioso de deuda. El problema no es la falta de acceso a bancos, es la falta de un hábito. Las herramientas actuales son pasivas, nos dan gráficos de lo que ya gastamos. Eso no es prevención, es una autopsia financiera."

Parte 2: La Solución y Cómo Funciona (0:45 - 1:45)

(Transición a Steven o Alexis, con energía y visión)

[0:45 - 1:15] Presentando la Solución: Kambio

"Por eso creamos **Kambio**. No es otra app de presupuestos. Kambio es un **coach de ahorro proactivo en tu bolsillo**. Una solución que transforma la *intención* de ahorrar en acciones diarias y automáticas. ¿Nuestra filosofía? Inspirada en la salud: Pequeños hábitos saludables hoy, previenen grandes enfermedades mañana."

[1:15 - 1:45] La Magia Detrás: Tecnología y Gamificación

"¿Cómo lo hacemos?

1. **Conectas tu cuenta bancaria de forma segura.**
 2. **Kambio aprende de ti:** Nuestra IA identifica tus 'gastos hormiga' y patrones de consumo.
 3. **Te lanza micro-retos personalizados:** Antes de que pidas ese café de \$4, Kambio te podría enviar una notificación: '¡Hey! Estás a solo \$4 de tu meta de ahorro semanal. ¿Y si hoy lo preparas en casa y 'Kambias' ese gasto por ahorro?'
 4. **Lo convierte en un juego:** Ganas puntos, desbloqueas insignias y puedes crear metas de ahorro en equipo con tus amigos. ¡Convertimos el FOMO (Fear Of Missing Out) en **JOMO (Joy Of Missing Out on unnecessary spending)!**"
-

Parte 3: El Mercado y Nuestro Equipo (1:45 - 2:30)

(Transición a Estuardo o el que tenga más perfil de negocios)

[1:45 - 2:10] Público y Potencial de Mercado

"Nuestro público objetivo son los jóvenes ecuatorianos de 18 a 28 años. Un mercado de millones de personas que ya están en el sistema financiero pero necesitan una guía. Nuestro modelo de negocio es B2B2C: nos asociaremos con cooperativas de ahorro y crédito, como la Cooperativa San Francisco, para ofrecer Kambio como una herramienta de fidelización y educación para sus socios más jóvenes. Es un ganar-ganar: ellos retienen clientes y nosotros escalamos rápidamente."

[2:10 - 2:30] El Equipo Ideal para el Reto

"Y somos el equipo para lograrlo. Steven y yo (Estuardo) traemos la visión de negocio y el acceso al sector financiero. Alexis, con su enfoque en la 'salud financiera', asegura que nuestro producto sea humano y motivador. Y Julián, quien vive el problema, es el genio tecnológico que lo hará realidad. Entendemos el problema desde adentro hacia afuera."

Parte 4: La Visión y el Cierre (2:30 - 3:00)

(Hablan todos o uno solo con mucha convicción)

"Este no es solo un proyecto para un concurso. Es el inicio de una transformación. Con el apoyo de Diners Club y Blue Challenges, queremos validar nuestro prototipo con 100 usuarios de la Cooperativa San Francisco en los próximos 3 meses.

Nuestra visión es simple: crear una generación de jóvenes que no solo tengan dinero, sino que tengan **paz financiera**.

Somos Julián, Alexis, Steven y Estuardo. Y estamos listos para hacer el **Kambio**."

(Video: Cierra con el logo de "Kambio", los nombres de los 4 y el logo de Blue Challenges)