**6.1 Sostenibilidad Económica**

**¿Qué es la Sostenibilidad Económica?**

La **sostenibilidad económica** hace referencia a la **capacidad del proyecto para generar ingresos suficientes que cubran sus costos operativos, aseguren su crecimiento y permitan reinversión**, sin depender indefinidamente de financiamiento externo. Implica lograr un equilibrio entre:

* **Ingresos constantes y diversificados**
* **Gastos controlados y optimizados**
* **Escalabilidad del modelo sin pérdida de rentabilidad**

**Factores clave de sostenibilidad para la plataforma**

**1. Diversificación de fuentes de ingreso**

El modelo cuenta con al menos **6 fuentes de ingresos complementarias** que reducen el riesgo financiero:

* Ventas directas de productos para mascotas (margen por artículo)
* Comisiones a proveedores por venta concretada
* Membresías o suscripciones premium para veterinarios
* Publicidad segmentada y posicionamiento destacado
* Cursos digitales y contenido especializado
* Servicios complementarios (seguros, salud, domicilios – futuro)

Esta combinación permite **flujo de efectivo constante**, tanto por canales transaccionales como recurrentes (SaaS).

**2. Control y escalabilidad de costos**

La plataforma ha sido diseñada con una estructura de costos **en su mayoría digital y escalable**, lo que reduce significativamente el punto de equilibrio:

|  |  |
| --- | --- |
| Categoría | Estrategia de sostenibilidad económica |
| Infraestructura tecnológica | Uso de servicios en la nube escalables (AWS, Firebase) |
| Desarrollo inicial | Modelo MVP con funcionalidades clave para validar pronto |
| Logística | Alianzas con terceros (dropshipping, 3PL) sin inventario propio |
| Soporte | Automatización de atención (chatbots, CRM) |
| Marketing | Crecimiento orgánico + referidos + campañas de bajo costo |

Esto permite **crecer sin aumentar los costos al mismo ritmo** (modelo escalable).

**3.Potencial de escalamiento nacional e internacional**

El modelo está diseñado para escalar fácilmente:

* Reutilización del software en distintas regiones del país.
* Inclusión de nuevos veterinarios o proveedores sin infraestructura propia.
* Posible expansión a LATAM en mediano plazo.

Al ser un modelo **ligero en activos físicos**, puede adaptarse con rapidez a nuevos mercados, lo que mejora la sostenibilidad futura.

**4. Retención y fidelización del usuario**

Las funciones de la plataforma promueven el **uso recurrente**, lo cual es clave para ingresos constantes:

|  |  |
| --- | --- |
| Mecanismo | Impacto económico |
| Recordatorios automáticos de salud | Regresan a la plataforma para comprar o consultar |
| Recomendaciones personalizadas | Aumenta el ticket promedio y la conversión |
| Fidelización de proveedores/veterinarios | Disminuye la rotación y estabiliza ingresos |
| Comunidad y contenido educativo | Genera valor continuo sin gran inversión adicional |

**5. Modelo financiero proyectado**

Aunque los números específicos se pueden desarrollar aparte, una proyección de sostenibilidad económica contempla:

* **Punto de equilibrio estimado**: al alcanzar X usuarios activos mensuales o X transacciones por mes.
* **Margen neto esperado por transacción**: 10% a 25% dependiendo del canal.
* **Crecimiento mensual esperado (MRR)**: gradual en modelo SaaS y por venta.
* **Tiempo estimado de recuperación (ROI)**: entre 18 a 24 meses con base en inversión inicial y flujo proyectado.

El objetivo es alcanzar rentabilidad operativa en los primeros 12 a 18 meses tras el lanzamiento del MVP.

**Conclusión**

La sostenibilidad económica de la plataforma se respalda por:

* **Múltiples fuentes de ingresos** complementarias.
* **Costos operativos controlados** mediante automatización, tecnología y alianzas.
* **Modelo escalable**, con potencial de expansión y bajo riesgo financiero.
* **Retención y recurrencia del cliente**, que promueven ingresos constantes.

Con una estrategia bien implementada, este proyecto tiene una **alta viabilidad financiera** y una **base sólida para crecer de forma rentable y sostenible** en el tiempo.