

Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional Rosario

Ingeniería en Sistemas de Información



GIVE - Plataforma de donaciones

Cátedra: Proyecto Final

Comisión: 5K1

Año académico: 2023

Integrantes:

Franco Enrico Pinacca	43133	fpinacca@gmail.com
Federico Facundo Ruiz	43904	federicofruiz@hotmail.com
Juan Pablo Castelli	45242	jcastelli@frro.utn.edu.ar

Análisis de factibilidad

Factibilidad operacional

Recursos y capacidades: Esta característica se centra en determinar los recursos necesarios y las capacidades técnicas para llevar a cabo la actividad o proyecto.

Procesos y procedimientos: Aquí se analizan los procesos y procedimientos necesarios organización para determinar la eficacia en el proyecto.

Organización y estructura: Evaluación de una estructura organizativa adecuada para llevar a cabo el proyecto. Se debe considerar la distribución de responsabilidades y funciones está alineada con los requisitos del proyecto

Disponibilidad de proveedores y socios: Si el proyecto requiere de la colaboración con proveedores o socios externos, se debe evaluar la disponibilidad y capacidad de estos para satisfacer las necesidades del proyecto.

Dado los cuatro puntos mencionados anteriormente podemos describir la plataforma en sus **procesos fundamentales** e identificar qué recursos serán necesarios para el correcto funcionamiento

- **Creación de campaña y suscripción**
 - Utiliza el proceso de gestión de ayuda al usuario.
- **Identificación de persona**
 - **Verificación de documentación personas jurídicas**
 - Empleado encargado de verificar la documentación proporcionada siguiendo directivas establecidas para la presentación de identificación de personas jurídicas. **Recursos humanos**
 - **Verificación de persona física**
 - **agregar parte manual**
- **Gestión de ayuda al usuario**
 - **Canal de soporte para consultas** de usuarios en pos de resolver conflictos en la creación de campañas.
 - **Chatbot Sistema automatizado** como primera instancia.
 - **Chat online Recursos humanos** como elevó de la incidencia.
 - **HelpDesk (Empleados) Recursos humanos**
 - Hacer seguimiento de las interacciones;

- Establecer prioridades.
- Optimizar el tiempo de resolución de las consultas.
- Ampliar tu soporte para más personas.
- Brindar información actualizada.
- **Auditoría de aplicación**
 - Control de fraude [Recursos humanos](#)
 - Canal para reportar fraude **HelpDesk** [Recursos humanos](#)

HelpDesk

Un help desk **bien estructurado** y eficiente puede utilizar herramientas como sistemas de **gestión de tickets, bases de conocimiento y automatización de tareas** para maximizar la productividad de los empleados y atender un mayor número de clientes sin necesidad de contratar más personal.

Podríamos considerar una proporción de aproximadamente 1 empleado de help desk por cada **50-100 clientes**. Sin embargo, esta estimación puede variar considerablemente según la complejidad de los problemas y el nivel de soporte requerido.

La problemática que surge, es encontrar un balance inicial en el lanzamiento de la aplicación para poder soportar numerosa cantidad de tickets sin tener que afectar tanto el margen de ganancias.

Sueldo promedio coordinador [\\$171.565/mes](#)

Sueldo promedio empleado helpdesk [\\$90.015/mes](#)

Por lo tanto teniendo un equipo inicial de 5 empleados + un manager es aproximado \$480.000

Herramientas con chatbot incorporado

Zendesk enterprise [U\\$D150/mes](#)

Factibilidad técnica

Uno de los puntos principales para la plataforma es la **capacidad para poder realizar pagos**, ya sea para poder realizar una **donación** o pagar una **suscripción**.

Descartamos la implementación por nuestra parte por los siguiente puntos:

1. **Complejidad técnica:** El desarrollo de un sistema de transferencias bancarias requiere un conocimiento profundo de las normas y protocolos de seguridad financiera, así como la integración con sistemas bancarios existentes. Esto puede ser complejo y requerir recursos técnicos y financieros significativos.
2. **Riesgos de seguridad:** Las transferencias bancarias implican el manejo de información financiera sensible, como números de cuenta, datos de tarjetas de crédito y detalles de transacciones. Si no se implementan medidas de seguridad adecuadas, como la encriptación de datos y la autenticación de usuarios, existe el riesgo de que la información confidencial sea interceptada o comprometida.
3. **Cumplimiento normativo:** Las transferencias bancarias están sujetas a regulaciones financieras y leyes contra el lavado de dinero. La implementación de un sistema de transferencias debe asegurarse de cumplir con todos los requisitos legales y normativos, lo cual puede ser un desafío adicional.
4. **Responsabilidad y riesgo financiero:** La implementación de un sistema de transferencias bancarias implica asumir la responsabilidad de las transacciones financieras realizadas. Esto incluye:
 - a. el riesgo de errores en las transferencias
 - b. el fraude financiero y
 - c. la posibilidad de que los usuarios malintencionados utilicen el sistema para actividades ilícitas.
5. **Mantenimiento y actualización:** Los sistemas de transferencias bancarias requieren un mantenimiento regular y actualizaciones para garantizar su funcionamiento eficiente y seguro. Esto implica costos continuos y recursos técnicos para mantener el sistema actualizado y protegido contra nuevas vulnerabilidades y amenazas de seguridad.

Además de los argumentos mencionados anteriormente para justificar la **no implementación** por nuestra parte es muy importante destacar que invertir todo este tiempo, dinero y esfuerzo no se justifican de ninguna manera ya que el beneficio no está justificado por el costo que implica.

Alternativas del Mercado

Luego de analizar distintas alternativas que hay en el mercado podemos concluir los siguiente puntos:

- la implementación de una solución del mercado **implica un costo adicional** por transferencia por la comisión de los proveedores, esto nos aleja de nuestro objetivo original "comisiones 0%"
- Nos resuelve todos lo problemas comentados anteriormente
- Las soluciones que admiten **pagos internacionales tiene un costo mayor**
- Implementar el pago de **suscripciones**, donaciones **por limite de tiempo** y por **metas de monto**, implican un costo adicional por la duplicación de comisiones
 - una transferencia a nuestra cuenta corriente (primera comisión)
 - otra transferencia de la cuenta destinataria del dinero (segunda comisión)

A pesar de esto la única forma de implementar estas features implican que nosotros resguardamos el dinero hasta que se cumplan las metas/tiempo de los proyectos. Lo que debemos definir es qué hacer **si no se cumplen las metas de monto**, ya que devolver el dinero a los donadores implicaría que nos podamos retribuir el monto donado originalmente por las comisiones por transferencias.

Alternativas de implementación de metas de monto

1. no devolver el dinero a los donadores en caso de no cumplir la meta (perdería el sentido de la meta)
2. devolver parcialmente el dinero
3. no implementar metas por monto

¿Por qué usar Mercadopago?

La transferencia de donaciones nos decidimos con la idea de realizar una implementación enfocada en el mercado nacional para una primera instancia, para eso podemos utilizar la Api de [Mercadopago](#) ya que:

- ✅ posee la posibilidad de aceptar multiples metodos de pagos
- ✅ los usuarios confían ya que es conocida
- ✅ permite implementar suscripciones

por otra parte, hay puntos desfavorables:

✗ hay costo asociado por comisiones por transferencia, estos depende del plazo en que te disponibiliza el dinero:

Si te pagan con	Comisión	Disponible en
Independientemente del medio de pago (tarjeta de crédito, débito, efectivo, transferencia, depósito, Mercado Crédito, dinero en Mercado Pago)	6.39% + IVA	El momento
	4.29% + IVA	10 días
	3.39% + IVA	18 días
	1.79% + IVA	35 días

✗ La principal desventaja es que no podríamos aceptar pagos internacionales

la alternativa sería [Stripe](#), es compatible con pagos y transferencias en más de 135 monedas y se utiliza en varios países de todo el mundo, además de aceptar una amplia variedad de métodos de pago incluyendo:

- tarjetas de crédito y débito (Visa, Mastercard, American Express, etc.)
- billeteras digitales (Apple Pay, Google Pay)
- pagos en línea (Alipay, WeChat Pay).

Uno de los puntos negativos son el **alto costo por transferencia** (2.9 % + USD 0.30), ya que este punto impide que podamos llegar a unos de nuestro objetivos iniciales “Lograr amortizar los gastos del mes y cobrar comisiones 0% en el resto de operaciones”. Por otra parte, al tener un costo base por transferencia tan alto por nuestro tipo de cambio (USD 0.30) genera que las transferencia de montos bajos no tengan sentido, ya que la comisiones de Stripe harían que sean irrisorias. **Por este punto decidimos la implementación de Mercadopago.**

Otra cuestión a contemplar es la posibilidad de disponibilizar la máxima cantidad de datos sin incumplir con la ley de protección de datos personales, ni vulnerar la privacidad de los usuarios sin su consentimiento. Para este deberemos:

- Implementar medidas de seguridad para poder acceder a datos personales ([ACL](#))
- Encriptar los datos sensibles de los usuarios

- Contemplar el almacenamiento de la mayor cantidad de datos para poder cumplir ante un posible informe, ya sea por parte de la justicia, un ente público o alguna entidad autorizada.
- Disponibilizar datos de las donaciones realizadas (uno de nuestros objetivos originales “Transparencia”) sin exponer información sensible
- Permitir consultas, no directamente a nuestra Base de datos, para permitir que los usuarios que lo soliciten, puedan tener un total acceso (de los datos que podemos exponer). Alternativas:
 - Data Warehousing
 - Informes previamente estipulados
 - Vistas de base de datos

Factibilidad legal

En primer lugar empezamos por la legalidad de las empresas de financiación colectiva en Argentina, según el artículo 22 de la Ley N° 27.349, la **COMISIÓN NACIONAL DE VALORES (CNV)** será la autoridad de control, reglamentación, fiscalización y aplicación de los “Sistemas de Financiamiento Colectivo”.

Los puntos claves de la resolución 717 de la CNV son:

1. Las Plataformas de Financiamiento Colectivo (en adelante “PFC”) son personas jurídicas constituidas como sociedades anónimas, autorizadas para funcionar como PFC por la Comisión e inscriptas en el registro creado al efecto.

A partir de este punto ya se vuelve imposible que la plataforma sea sin fines de lucro, ya que la organización estaría controlada por los accionistas.

2. Deberán presentar la documentación pertinente en forma previa a su autorización por parte de la Comisión para actuar como PFC.
3. El Directorio de la Sociedad deberá adecuarse a lo dispuesto por la Ley General de Sociedades.
4. Las PFC deberán contar, para su inscripción y durante todo el tiempo de su funcionamiento:
 - a. Organigrama.
 - b. Manuales de funciones, de procedimientos operativos, de gestión de riesgos y de procedimientos contables.
 - c. Descripción de los mecanismos de control interno diseñados para garantizar el cumplimiento de las decisiones y los procedimientos en todos los niveles.
 - d. Detalle de los sistemas informáticos críticos incluyendo mínimamente: objetivos, alcances, interfaces y características del equipamiento.
5. La PFC podrá realizar actividades afines y complementarias no sujetas al control de la Comisión, siempre y cuando no exista conflicto de interés entre las actividades que pretendan desarrollarse, y se observen los principios de transparencia, objetividad, diligencia y buena fe en el trato con sus clientes.

Por este punto, sería posible además del financiamiento de campañas, realizar financiación a creadores de contenido o artistas.

6. Las PFC deberán contar en forma permanente con un patrimonio neto mínimo de PESOS DOSCIENTOS CINCUENTA MIL (\$250.000), el que deberá surgir de sus estados contables anuales.

Se deberá analizar posteriormente en la factibilidad económica.

7. Los estados contables anuales deberán ser acompañados con el acta de directorio por la cual se resuelve su aprobación, el informe del órgano de fiscalización, y dictamen del auditor con firma legalizada por el Consejo Profesional correspondiente.
8. Desarrollar canales de comunicación y consulta directa de los Inversores y de estos con los Emprendedores de Financiamiento Colectivo, de manera electrónica y/o telefónica, los cuales deberán ser de acceso público para los Inversores registrados en la PFC.
9. Establecer un procedimiento para inhibir el acceso a la PFC o, en su caso, cancelar un Proyecto de Financiamiento Colectivo si la PFC tiene bases razonables para creer que es potencialmente fraudulento.

Con este punto observamos que hay ciertas acciones que se deben realizar obligatoriamente y no son puntos de valor agregado particulares de nuestra plataforma.

10. Establecer procedimientos tendientes a acreditar que se han tomado los recaudos razonables que diligentemente acrediten la identidad, capacidad económica y cumplimiento de la normativa vigente de los Inversores de Financiamiento Colectivo, particularmente, exigir declaración jurada de cumplimiento del artículo 55 de la presente reglamentación.
11. Una descripción del proceso para completar la transacción o para cancelarla, haciéndole saber que contará con hasta DIEZ (10) días después de la fecha de realizar su compromiso de inversión para retractarse.
12. Informar al Inversor que en caso de que no confirme su voluntad de inversión después de un cambio material en el Proyecto durante el período de suscripción, su oferta inicial será cancelada y los fondos serán devueltos según los términos originalmente suscriptos entre las partes.

Con estos últimos puntos se pone en duda la posibilidad de que el dinero sea enviado directamente al solicitante.

Se prohíbe:

- 13.** Destacar Proyectos de Financiamiento Colectivo promocionados en la PFC en detrimento de otros, excepto la opción de listado por ordenamiento de fecha, monto u otros parámetros objetivos mencionados en el inciso d) del artículo 30 de la Ley N° 27.349.

Este punto no debería generar problema ya que nuestro objetivo siempre fue generar una ponderación objetiva y con cálculos públicos a los usuarios.

- 14.** Gestionar las inversiones en los Proyectos de Financiamiento Colectivo; poseer, custodiar o administrar fondos suscriptos a Proyectos de Financiamiento Colectivo y/o instrumentos de Financiamiento Colectivo. En caso de utilizar un Fideicomiso para la administración de los fondos suscriptos, la PFC y las sociedades que formen parte del grupo económico de la misma, no podrán actuar como Fiduciario del mismo.

Este punto podría generar problemas dado que uno de nuestros tipos de financiación se basaba en la elección de un proyecto de una categoría a la que el donante está interesado en donar sin especificar un receptor particular. Para eso nosotros deberíamos ser intermediarios de la donación.

- 15.** Financiar por cuenta propia o gestionar financiamiento por cuenta de terceros, sea en todo o parte, de los fondos requeridos para los Proyectos de Financiamiento Colectivo publicados por la PFC, antes o después del período de suscripción. Esta prohibición recae sobre la PFC así como sobre sus accionistas y grupo de control.

De aquí se pone en duda el mismo punto anterior, en las donaciones por categoría, ¿seríamos nosotros los financiadores?

- 16.** Remunerar a los dependientes y/o personal contratado de la PFC y/o pagar servicios de comercialización utilizando fondos captados para inversión en Proyectos de Financiamiento Colectivo publicados en la PFC.

Damos por sentado que este punto no prohíbe mantener el sueldo de los empleados con las comisiones que se cobren de las donaciones. Si no, hacerlo con el resto de la donación del usuario que no es la comisión.

- 17.** Publicar una sucesiva suscripción de participaciones de un mismo Proyecto sin notificar de manera fehaciente a los Inversores de ese Proyecto. La notificación deberá contener una advertencia acerca de los eventuales riesgos de dilución de la participación del Inversor, así como informar la posibilidad de ejercicio del derecho de preferencia.

Esto nos obliga a informar a los demás donantes cuando en un proyecto haya posibilidad de lavado de dinero.

Respeto a la ley protección de los datos personales ([Ley 25.326](#)) podemos destacar los siguientes puntos:

- **El artículo 5** establece que el tratamiento de datos personales es ilegal si el titular no ha dado su consentimiento libre, expreso e informado. El consentimiento debe ser otorgado por escrito o en otro medio que permita su equiparación, y debe ser específico y destacado.
- **El artículo 6** establece que al recopilar datos personales, se debe informar previamente a
 - los titulares de manera clara y explícita.
 - La información debe incluir la finalidad del tratamiento
 - los destinatarios de los datos
 - la existencia del archivo o base de datos
 - la identidad del responsable, la obligatoriedad o facultatividad de las respuestas, las consecuencias de proporcionar o negarse a proporcionar los datos
 - el derecho del interesado de acceder, rectificar y eliminar los datos.

Por estos 2 artículos deberemos informar a los usuarios los datos que almacenaremos y pedir consentimiento de los mismos mediante una DDJJ.

- **El artículo 7** establece que nadie puede ser obligado a proporcionar **datos sensibles** (Datos personales que revelan origen racial y étnico, opiniones políticas, convicciones religiosas, filosóficas o morales, afiliación sindical e información referente a la salud o a la vida sexual.)

Datos que no podemos solicitar a los usuarios

- **El artículo 9** establece que el responsable del archivo de datos debe tomar las medidas técnicas y organizativas necesarias para garantizar la seguridad y confidencialidad de los datos personales, y evitar su alteración, pérdida, acceso no autorizado o tratamiento indebido. Prohíbe registrar datos personales en archivos que no cumplan con las condiciones técnicas de integridad y seguridad.

Debemos resguardar la información de manera segura y responsable

- **El artículo 10** establece que el responsable y las personas involucradas en el tratamiento de datos personales están obligadas a mantener el secreto profesional con respecto a dichos datos. Esta obligación persistirá incluso después de que finalice su relación con el titular de los datos. Sin embargo, **esta obligación de secreto puede ser levantada por una resolución judicial o por razones fundamentadas relacionadas con la seguridad pública, la defensa nacional o la salud pública.**

Debemos tener disponible la información en caso de que la justicia u otro organismo habilitado nos lo solicite

- **El artículo 13** establece que cualquier persona tiene el derecho de solicitar información al organismo de control sobre la existencia de archivos, registros, bases o bancos de datos personales, así como sus finalidades y la identidad de los responsables. Este registro debe ser de consulta pública y gratuita.

Debemos informar esto en la DDJJ cuando creen su cuenta

- **El artículo 16** establece el derecho del titular de los datos a rectificar, actualizar, suprimir o mantener en confidencialidad sus datos personales que estén incluidos en un banco de datos.

Debemos dar la posibilidad de actualizar y/o eliminar los datos relacionados al usuario

Factibilidad económico-financiera

De las restricciones surgidas de las factibilidades anteriores tenemos:

1. \$250.000 (pesos) obligatorios para el inicio de la sociedad.
2. Es necesario tener un fondo de \$250.000 (pesos) cada año, por lo que en promedio se debe obtener \$20834 pesos.
3. De sueldo se gastará
[\\$279.113,52/mes](#) por coordinador.
[\\$146.442,48/mes](#) por cada uno de los cinco empleados de soporte.
4. [USD150/mes](#) por uso del chatbox.
5. El costo del servicio de servidor en la nube es:
Luego de analizar el costo de las tres empresas principales de servicios de base de datos en la nube (Microsoft Azure, Google Cloud y Amazon Web Service) por una infraestructura similar, optamos por un servidor Azure SQL, que cuenta con un costo mensual de [USD30.06/mes](#), contra [USD42.48/mes](#) de GC y [USD44.08/mes](#) de AWS. Si bien esta potencia de servidor es la que creemos conveniente una vez alcanzado la cantidad usuarios esperada, los primeros meses podemos contratar un servidor de mitad de potencia dada la facilidad que tienen servicios como Azure para escalar los servidores. Por lo que empezaremos con un costo de [USD15,34/mes](#).
6. Estimamos que cada 1000 usuarios requieren de 1 unidad de procesamiento, el costo promedio de una unidad es de \$2.500.
7. A los costos en dólares se les debe aplicar un porcentaje del 30% de impuesto país, más 45% de impuesto de ganancias.
8. Según informes sobre el uso promedio de Kickstarter, la donación media por persona es de \$66 dólares, pero la mayor parte de sus usuarios son estadounidenses, país con una economía muy distinta a la muestra. Tomando que el salario medio de dicho país en el 2020 (año en el que salió el informe sobre Kickstarter) de \$56.310 dólares, dicha donación media representa el 11% de dicho salario, aplicando esa regla al salario medio actual en Argentina de \$83.755 pesos, el monto de la donación promedio sería de \$9.213,05, considerando la situación económica actual del país, decidimos considerar que el monto será menor, bajandola a \$6.000 pesos para la campañas.

En cuanto a la suscripción, el monto de suscripción media en Patreon es de \$6 dólares, 1% del salario estadounidense, lo que representaría aproximadamente \$800 pesos, aplicando la misma regla al argentino, al cual bajaremos por el mismo motivo antes mencionado a \$600.

9. Sobre el costo de comisión de Mercado Pago, nos basaremos en su porcentaje de comisión más alto, de esta manera a cada transacción le aplicaremos un gasto de 6,39% + IVA.
10. 3 personas desarrollando $\$400.000 * 3 = \$1.200.000$
 $\$1.200.000 * 8 \text{ meses} = \$9.600.000$
11. Basándose en la cotización del dólar al 24 de junio del 2023 (\$488) más los impuestos mencionados, el monto total por mes que se debe conseguir es de $\$1.185.931 + \$9.600.000 = \$10.785.931$.
12. En cuanto a la cantidad de usuarios, nos basaremos en la aplicación argentina Cafecito, la cual **en 6 meses llegó a los 7500 usuarios.**

Definición de la política de precios

Considerando que uno de nuestros objetivos es ofrecer el menor costo para nuestros usuarios, una comisión total del 2% ya sería suficiente para cumplirlo.

Definiendo esto podríamos calcular la media de donaciones y suscripciones necesarias para cumplir nuestros costos mensuales, al día de la fecha.

Función de ganancias

$$ganancia\ neta = ((\bar{CS} \times MS \times PSA) + (CD \times \bar{MD} \times PDA)) \times C - costos$$

$$C = \text{porcentaje de comisión} = 2\%$$

$$\bar{MD} = \text{Monto de Donación medio} = \$2500$$

$$\bar{MS} = \text{Monto de Suscripción medio} = \$600$$

$$\bar{CD} = \text{Cantidad de donaciones media}$$

$$\bar{CS} = \text{Cantidad de suscripciones media}$$

$$PDA = \text{Porcentaje de donaciones activas} = 80\%$$

$$PSA = \text{Porcentaje de suscripciones activas} = 25\%$$

Función de costos

$$costos = CB + \frac{\bar{CUP}}{1000} \times UA$$

$$CB = \text{costos base} = \$11.150.000$$

$$\bar{CUP} = \text{costo medio por unidad de procesamiento (cada 1000 usuarios)} = \$2500$$

$$UA = \text{usuarios activos}$$

Proyección de ingresos

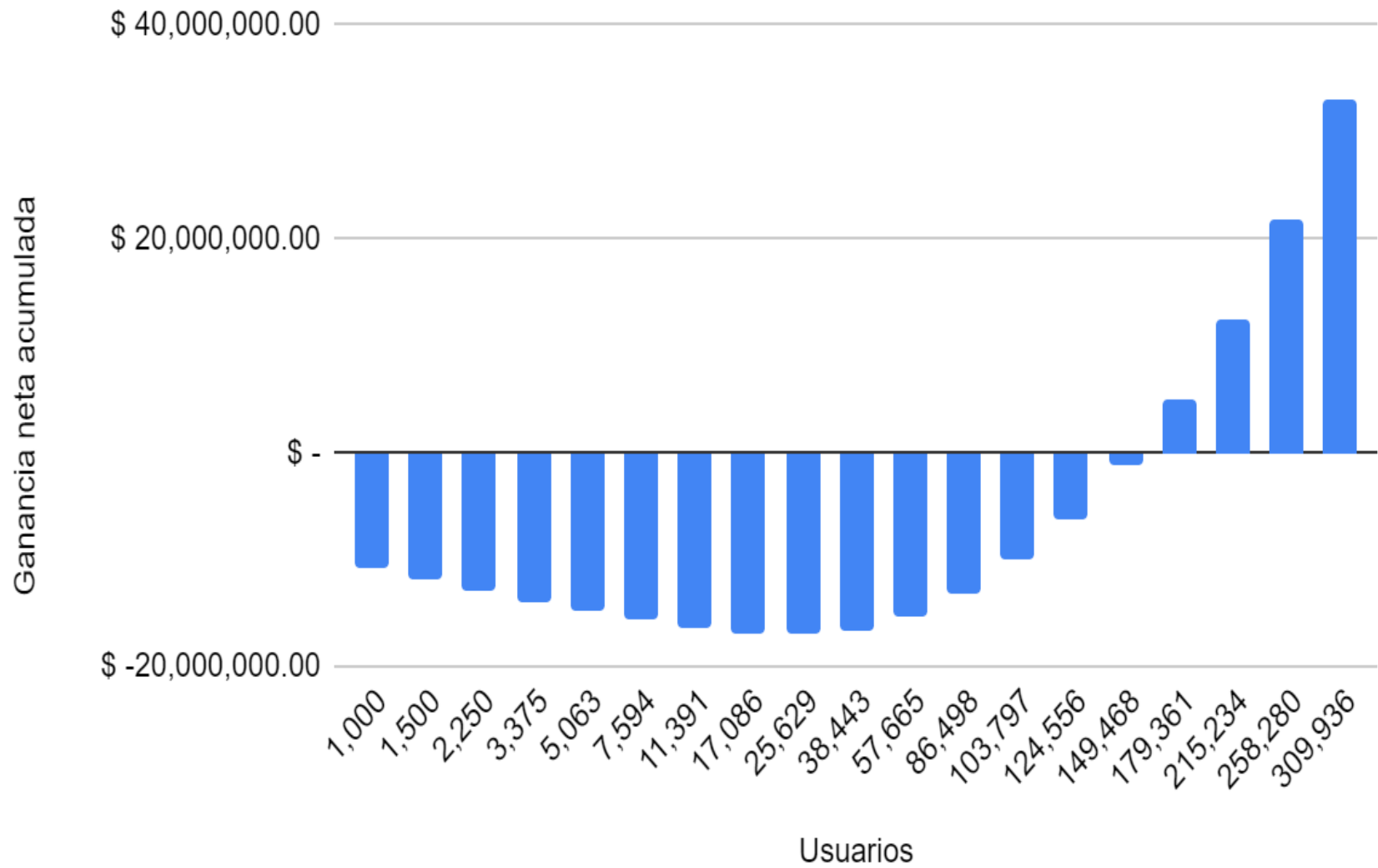
Utilizando los valores de costos totales como costo inicial en el mes donde se lance la aplicación, siendo este el octavo mes desde su comienzo de desarrollo, y utilizando la fórmula económica declarada anteriormente, con valores iniciales:

Suscripción Media	\$600.00	Porcentaje de usuarios	25.00%
Donación Media	\$2500.00	Porcentaje de usuarios	80.00%
Costo base de servidor	\$6810,96		
Costo por unidades de procesamiento	\$2500,00	Cantidad de usuarios	1000

Proyección de ganancia neta mensual por cantidad de usuarios

Mes	Usuarios	Costo	Suscripciones	Donaciones	Ganancia neta	Ganancia neta acumulada
8	1,000	\$ 10,759,310.96	\$ 150,000.00	\$ 2,000,000.00	\$ -10,716,310.96	\$ -10,716,310.96
9	1,500	\$ 1,160,560.96	\$ 225,000.00	\$ 3,000,000.00	\$ -1,096,060.96	\$ -11,812,371.92
10	2,250	\$ 1,162,435.96	\$ 337,500.00	\$ 4,500,000.00	\$ -1,065,685.96	\$ -12,878,057.88
11	3,375	\$ 1,165,248.46	\$ 506,250.00	\$ 6,750,000.00	\$ -1,020,123.46	\$ -13,898,181.34
12	5,063	\$ 1,169,467.21	\$ 759,375.00	\$ 10,125,000.00	\$ -951,779.71	\$ -14,849,961.05
13	7,594	\$ 1,175,795.34	\$ 1,139,062.50	\$ 15,187,500.00	\$ -849,264.09	\$ -15,699,225.14
14	11,391	\$ 1,185,287.52	\$ 1,708,593.75	\$ 22,781,250.00	\$ -695,490.65	\$ -16,394,715.78
15	17,086	\$ 1,199,525.80	\$ 2,562,890.63	\$ 34,171,875.00	\$ -464,830.49	\$ -16,859,546.27
16	25,629	\$ 1,220,883.23	\$ 3,844,335.94	\$ 51,257,812.50	\$ -118,840.26	\$ -16,978,386.53
17	38,443	\$ 1,252,919.36	\$ 5,766,503.91	\$ 76,886,718.75	\$ 400,145.09	\$ -16,578,241.44
18	57,665	\$ 1,300,973.56	\$ 8,649,755.86	\$ 115,330,078.13	\$ 1,178,623.12	\$ -15,399,618.31
19	86,498	\$ 1,373,054.86	\$ 12,974,633.79	\$ 172,995,117.19	\$ 2,346,340.16	\$ -13,053,278.15
20	103,797	\$ 1,416,303.64	\$ 15,569,560.55	\$ 207,594,140.63	\$ 3,046,970.39	\$ -10,006,307.76
21	124,556	\$ 1,468,202.17	\$ 18,683,472.66	\$ 249,112,968.75	\$ 3,887,726.66	\$ -6,118,581.11
22	149,468	\$ 1,530,480.41	\$ 22,420,167.19	\$ 298,935,562.50	\$ 4,896,634.18	\$ -1,221,946.93
23	179,361	\$ 1,605,214.30	\$ 26,904,200.63	\$ 358,722,675.00	\$ 6,107,323.21	\$ 4,885,376.28

Ganancia neta acumulada contra Usuarios



Conclusión

Dadas varias **restricciones legales** es necesario investigar con un especialista la **factibilidad legal** del proyecto, ya que dados nuestros conocimientos nos hemos encontrado con varias trabas, desde el comienzo no es posible que la organización sea sin fines de lucro, si bien esa restricción no imposibilita el proyecto en sí, si cambia una de sus bases.

En cuanto a las factibilidades operacionales y técnicas **no nos encontramos con nada que interrumpa el proyecto**, pero sí acota la escala a sólo transacciones nacionales, dejando las internacionales para una posible mejora futura.

Finalmente a las **económicas**, el primer inconveniente para la realización es la obligación legal de tener fondos para el registro de la organización.

El proyecto ha demostrado una viabilidad financiera sólida y prometedora a largo plazo. La tabla de proyección de ingresos muestra unos primeros meses en donde se ve el costo inicial más un ingreso negativo bastante alto, lo que implica un desafío grande para el equipo.

El logro de una **masa crítica cercana a los 40 mil usuarios** en el mes 17 es un hito significativo que respalda la proyección de crecimiento sostenido del proyecto. Esta base de usuarios sólida y en constante expansión es un factor clave para **garantizar la estabilidad económica** y alcanzar los objetivos de rentabilidad financiera esperados.

Fuentes

[COMISIÓN NACIONAL DE VALORES Resolución General 717-E/2017](#)

[PROTECCIÓN DE LOS DATOS](#)

[¿Sueldo Medio En Estados Unidos? - Open AI Lab \(openai-lab.org\)](#)

[¿Cuál es el sueldo promedio en Argentina 2023? - NEA HOY](#)

[Cafecito.app • El futuro servido | EPU \(elplanetaurbano.com\)](#)

[Patreon Statistics and Demographics | Average Patreon Earnings \(crowdcruix.com\)](#)