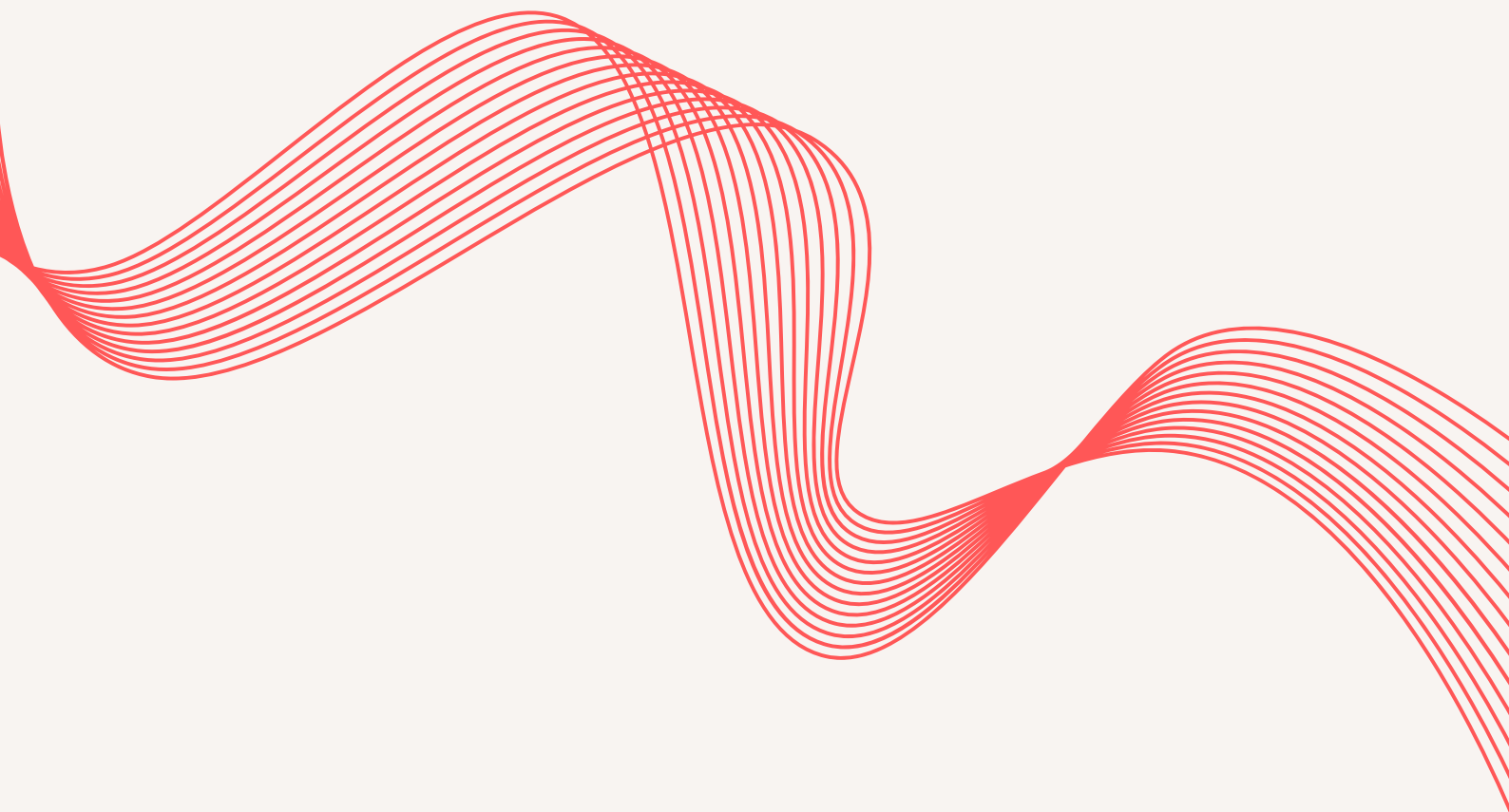




ENERO, 2023

ARRIETA CROWDFUNDING S.A



ARRIETA JOAQUIN



Datos de presentación:

Catedra: Evaluación de proyectos de inversión

Núcleo de investigación: Inversión de proyectos

Especialidad: Administración financiera

Responsable del proyecto:

Profesor titular: Lic. Gustavo Falcon

Profesor suplente: ---

I. Integrantes del equipo de desarrollo:

Tec. Universitario Joaquin D. Arrieta

II. Título del proyecto:

Presentación de idea de negocio: “Arrieta S.A. Soluciones Financieras”

III. Duración del proyecto: 3 meses

IV. Fecha de iniciación de tareas: 01/05/2022

Contenido

RESUMEN EJECUTIVO	5
ABSTRACT	6
INTRODUCCIÓN	7
1. PRESENTACIÓN	9
1.2 ESTRUCTURA DE LA EMPRESA	10
1.2.1 DIRECTORIO	11
1.2.2 DEPARTAMENTO DE MARKETING.....	11
1.2.3 DEPARTAMENTO OPERATIVO	12
1.2.4 DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO.....	13
1.2.5 DEPARTAMENTO LEGAL	13
1.3 OPERATIVA DEL NEGOCIO	14
1.3.1 PRIMER CONTACTO CON LOS CLIENTES:.....	15
1.3.2 ETAPA DE EVALUACIÓN DE LA IDEA:	16
1.3.3 VENTA Y NEGOCIACIÓN DEL SERVICIO	16
1.3.4 EVALUACIÓN DEL ANTEPROYECTO	17
1.3.5 NEGOCIACIÓN COMISIONES Y PRESENTACIÓN DEL PROYECTO	18
1.3.6 ACTUALIZACIÓN DEL PROYECTO	19
1.3.7 COMISIONES AL INVERSIONISTA.....	19
1.4 MODELO DE NEGOCIO CANVA.....	19
1.4.1 SEGMENTOS DE MERCADO	20
1.4.2 PROPUESTAS DE VALOR	21
1.4.3 CANALES.....	22
1.4.4 RELACIONES CON LOS CLIENTES	22
1.4.5 FUENTES DE INGRESOS	23
1.4.6 RECURSOS CLAVES	24
1.4.7 ACTIVIDADES CLAVE.....	25

1.4.8 ASOCIACIONES CLAVES	25
1.4.9 ESTRUCTURA DE COSTOS.....	26
1.5 OBJETIVOS DEL PROYECTO	26
CORTO PLAZO	26
MEDIANO PLAZO	27
LARGO PLAZO	27
2. MARCO JURIDICO	28
2.1 REGISTRO DE “ARRIETA CROWFUNDING S.A.”	28
2.1.1 PASOS PARA CONSTITUIR LA SOCIEDAD.....	28
2.2 LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL.....	30
2.3 LEY DE PROMOCION DE LA INDUSTRIA DEL SOFTWARE.....	32
2.4 REGISTRO DE MARCA Y DOMINIO WEB	33
2.4.1 REGISTRO DEL USUARIO EN EL PORTAL DE TRÁMITES DEL INPI.....	33
2.4.2 BÚSQUEDA DE DISPONIBILIDAD DE LA MARCA.....	33
2.4.3 REQUISITOS PARA REGISTRAR LA MARCA.....	33
2.4.4 SOLICITUD DE MARCA NUEVA	34
2.4.5 FORMULARIOS NECESARIOS PARA LA INCRIPCION DE LA MARCA.....	35
2.5 REGULACION DE CRIPTOMONEDAS	35
2.6 IMPUESTOS	37
2.6.1 IMPUESTO A LAS GANANCIAS	37
2.6.2 BIENES PERSONALES.....	38
3. VIABILIDAD TÉCNICA.....	39
3.1 SISTEMA “BRICORE”	39
3.1.1 PÁGINA WEB.....	40
3.1.2 SOFTWARE DE CONVERSIÓN	40
3.1.3 CAJA DE CONVERSIÓN	40
4. ANÁLISIS DE MERCADO	43
4.1 ANÁLISIS DE MERCADO	43
4.1.1 MERCADO DE CRIPTODIVISAS.....	43

4.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA DE CRÉDITO EN ARGENTINA.....	45
4.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA INDIRECTA.....	46
4.4 ANÁLISIS DE COMPETENCIA DIRECTA	48
4.5 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	50
4.5.1 PYMES.....	51
4.6 CONCLUSIONES	52
5. ANÁLISIS FINANCIERO Y ECONÓMICO	53
5.1 ESTRUCTURA DE PRECIO.....	53
5.1.1 COMISIONES POR EVALUACIÓN DE ANTEPROYECTO	53
5.1.2 COMISIONES POR FINANCIACIÓN DEL PROYECTO.....	53
5.1.3 COMISIONES POR INVERSIÓN.....	54
5.2 ESTRUCTURA DE COSTOS.....	54
5.2.1 COSTOS FIJOS	54
5.2.2 COSTOS VARIABLES.....	55
5.2.3 INVERSION INICIAL.....	56
5.2.4 INFLACION.....	56
5.3 AMORTIZACIONES	57
5.3.1 AMORTIZACION DE CAPITAL	57
5.3.2 AMORTIZACION BIENES DE CAPITAL.....	58
5.4 PROYECCIONES OPERACIONALES	59
5.5 PROYECCIONES FINANCIERAS	59
5.5.1 PRIMER AÑO.....	60
5.5.2 SEGUNDO AÑO.....	62
5.5.3 TERCER AÑO.....	65
5.5.4 CUARTO AÑO.....	67
5.5.5 QUINTO AÑO.....	69
5.5.6 SITUACION PATRIMONIAL PROYECTADA	71
5.6 RESULTADOS DEL PROYECTO	71
5.6.1 EVOLUCION DE FEOs	71

5.6.2 EVOLUCION FEAs	72
5.6.3 RESULTADOS FINANCIEROS.....	73
5.7 ANÁLISIS DE ESCENARIO	74
5.7.1 ESCENARIO OPTIMISTA (+10% VTAS, -10% COSTOS FIJOS).....	74
5.7.2 PESIMISTA (-10% VTAS, +10% COSTOS FIJOS)	75
6. CONCLUSION	76
7. ANEXOS.....	78
8 BIBLIOGRAFIA	79

RESUMEN EJECUTIVO

Este proyecto de inversión se basa en la creación de una compañía, llamada “Arrieta Crowdfunding S.A.”, la cual buscara ofrecer soluciones financieras a empresas, en su mayoría pequeñas y medianas.

Estas soluciones buscaran responder a las siguientes problemáticas base:

1. La necesidad de financiación para pymes: ya sea para el desarrollo de un nuevo producto, ampliación de línea de negocio, nuevo servicio, adquisiciones, etc.
2. Falta de conocimiento a la hora de crear un proyecto de inversión.
3. Necesidad de acercar a las pymes a nuevas tecnologías.
4. Búsqueda de rentabilidad y confiabilidad para medianos y pequeños inversores.

El trabajo estará basado en la búsqueda de la satisfacción de las cuatro problemáticas antes mencionadas, a través de una fuerte inclusión de nuevas tecnologías para convertir procesos antes burocráticos, en ahora más simples, eficientes y efectivos.

Queremos introducir al Crowdfunding como una nueva herramienta practica y útil para que las empresas accedan a los recursos necesarios. Obviamente esto tiene que brindar una seguridad jurídica adecuada, que será parte de nuestro trabajo en la operatoria diaria.

Hoy en Argentina no existen empresas que brinden este tipo de soluciones de manera correcta, y francamente, nadie resuelve la problemática del acceso al crédito.

Tenemos en cuenta que este proyecto, o idea, es algo muy innovador en la región, lo que requerirá de un gran esfuerzo para poder modificar aspectos en los que estemos equivocados.

Lo que también estamos seguros es que, muchas empresas hoy exitosas se han construido rompiendo los paradigmas de lo preexistente, innovando productos y servicios, buscando el nicho que todavía nadie ha descubierto.

Los resultados financieros principales arrojaron buenos resultados:

- VAN: USD 129.329,32
- TIR: 19,85 %

ABSTRACT

This investment project is based on the creation of a company, called "Arrieta Crowdfunding S.A.", which will seek to offer financial solutions to companies, mostly small and medium-sized.

These solutions will seek to respond to the following basic problems:

1. The need for financing for SMEs: either for the development of a new product, expansion of business line, new service, acquisitions, etc.
2. Lack of knowledge when creating an investment project.
3. The need to bring SMEs closer to new technologies.
4. Search for profitability and reliability for medium and small investors.

The work will be based on the search for the satisfaction of the four problems mentioned above, through a strong inclusion of new technologies to convert formerly bureaucratic processes, now simpler, more efficient and effective.

We want to introduce Crowdfunding as a new practical and useful tool for companies to access the necessary resources. Obviously, this has to provide adequate legal certainty, which will be part of our work in daily operations.

Today in Argentina there are no companies that provide this type of solutions in a correct way, and frankly, nobody solves the problem of access to credit.

We are aware that this project, or idea, is something very innovative in the region, which will require a great effort to be able to modify aspects where we are wrong.

What we are also sure is that many successful companies today have been built by breaking the paradigms of the pre-existing, innovating products and services, looking for the niche that no one has yet discovered.

The main financial results showed good results:

- VPN: USD 129,329.32

- IRR: 19,85 %.

INTRODUCCIÓN

El proyecto que presentamos es una inversión en la creación de una compañía de soluciones financieras, a través del Crowdfunding.

Planeamos que el proyecto dure 5 años, durante los cuales ha demostrado ser rentable y escalable, sin contar el potencial que tiene para convertirse en una startup de primer nivel.

La idea surge ante la necesidad de resolver una problemática fundamental para el desarrollo de las pymes en los países tercermundistas. Estamos hablando de la financiación para las ideas de negocios.

Nuestros estudios demostraron una fuerte tendencia a que las empresas medianas y chicas funcionen cotidianamente con los propios fondos de su operación diaria.

¿Pero qué pasa cuando estas organizaciones quieren desarrollar nuevos proyectos con una alta carga de inversión? Por supuesto lo primero que se presenta es la idea de invertir el capital ahorrado de los dueños, o de la empresa.

Pero esto no siempre alcanza, y nos enfrentamos al problema del monopolio bancario para conseguir esta financiación extra, para poder desarrollar la inversión.

Esto se da en principio por las condiciones poco atractivas que tienen los países en vías de desarrollo para los capitales extranjeros, un mercado de capitales prácticamente escaso, y el monopolio bancario.

Aquí es donde encuentra el fundamento de su creación “Bricore”, aportando soluciones de financiamiento colectivo, a través del sistema Crowdfunding.

Pero... ¿Qué haría nuestra empresa?

La idea es dedicarnos a recaudar fondos de un gran número de personas, a través de internet, para financiar proyectos creativos y empresariales. Los inversores pueden contribuir con cantidades pequeñas de dinero y recibir recompensas en función del proyecto y su nivel de contribución.

Nuestra plataforma proporcionaría una forma accesible y eficiente de conectar a los creadores de proyectos con inversores interesados, permitiendo que proyectos que de otra manera no podrían ser financiados, tengan la oportunidad de hacerse realidad.

La empresa se fundará bajo los conceptos de startup, algo que nos brindará la flexibilidad necesaria para la incertidumbre que nos traerá el contexto económico, y la innovación de la idea.

En principio contaremos con 26 empleados, en su mayoría que tengan conocimientos sobre las nuevas tecnologías. Si bien existirá una estructura empresarial determinada, buscaremos que se creen grupos interdisciplinarios, con el objetivo de que surjan muchas nuevas ideas, y que no se pierda la motivación por realizar tareas repetitivas.

En el marco jurídico nos pudimos adaptar de manera simple en relación con la creación de la compañía. Lo más variable puede ser el cambio en regulaciones respecto al uso de criptomonedas, algo que iremos sorteando a medida que avancen los años.

Tenemos en cuenta que los sistemas que hemos diseñado son muy nuevos e innovadores, pero seguiremos apostando al recurso humano para que todo pueda funcionar de manera correcta. Es por esto que consideramos que el proyecto es viable técnicamente.

En los estudios de mercado pudimos determinar la prácticamente inexistente competencia que hay en el mercado, algo que nos da un potencial de crecimiento enorme, y más basado en la problemática a resolver.

Los resultados financieros fueron muy positivos, como veremos en el último apartado.

1. PRESENTACIÓN

Este proyecto de inversión nace con una idea principal: Resolver un problema. Este enfoque fue principalmente obtenido del libro Start with why, donde su autor Simón Sinek explica que las ventas vendrán a medida que resolvamos problemas ya existentes.

“La gente no compra lo que uno hace; compra el por qué uno lo hace. Y lo que uno hace simplemente sirve como prueba de lo que uno cree.”¹

Este proyecto de inversión está basado en la creación de una compañía que busque implementar un sistema llamado “Crowdfunding”, el cual se puede traducir al español como *financiación colectiva*. Su lógica operativa se basa en unir personas que busquen inversiones rentables, y a su vez personas con proyecto que estén necesitados de financiación.

Esto se hará posible a través de una plataforma en forma de página web, donde inversores de todo el mundo podrán ver los proyectos que están disponibles, y tendrán la posibilidad de invertir en el que más le guste. A su vez, habrá gente que tenga proyectos de inversión, por lo que, tras una previa evaluación exhaustiva, y aprobación por parte de nuestro equipo, podrán recibir financiación para poner en marcha su proyecto.

Buscando innovar el segmento, y con las ventajas que traen las nuevas tecnologías, el proyecto tendrá la incorporación de monedas digitales, o “Criptomonedas”, las que serán usadas para financiar los proyectos dentro de la plataforma.

No es novedad que en Argentina el mercado de capitales, y acceso al crédito es muy acotado. Por lo que nuestro problema a resolver se vuelve una oportunidad realmente interesante.

Sin duda es un proyecto muy prometedor, pero también con una gran cantidad de dificultades que atravesar, donde se destaca la inexistencia de la regulación a las criptomonedas.

¹ (Simon, 2009, pág. 257)

La compañía estará estrictamente fundada con los conceptos de una “Startup”. Esto se debe a que en los primeros años necesitaremos la flexibilidad suficiente para ir variando muchos de los aspectos organizacionales y operativos en los que fallemos. Buscaremos la eficiencia y eficacia en todos los puntos.

1.2 ESTRUCTURA DE LA EMPRESA

Como dijimos en la introducción del trabajo, nuestra tipo de empresa se identifica al 100% con una “Startup”, y necesitamos que así sea.

“Mi definición de startup: una institución humana diseñada para crear nuevos productos y servicios en unas condiciones de incertidumbre extrema”²

Esta condición de incertidumbre extrema es una característica muy presente en este proyecto, por dos razones:

- Servicio innovador, casi inexistente
- País sin regulaciones y reglas de juegos claras

Por esto, es que buscamos una organización empresarial simple y flexible, que pueda adaptarse rápidamente a los cambios que vayan surgiendo del entorno institucional, y del mercado.

La idea será que exista un organigrama, pero que no solo eso determine las tareas a realizar. En este punto tendrá una influencia muy grande el jefe administrativo, quien actuará de “pívor” para integrar todas las áreas y tareas que vayan surgiendo.

² (Ries, 2009, pág. 14)

Contaremos con el siguiente organigrama:

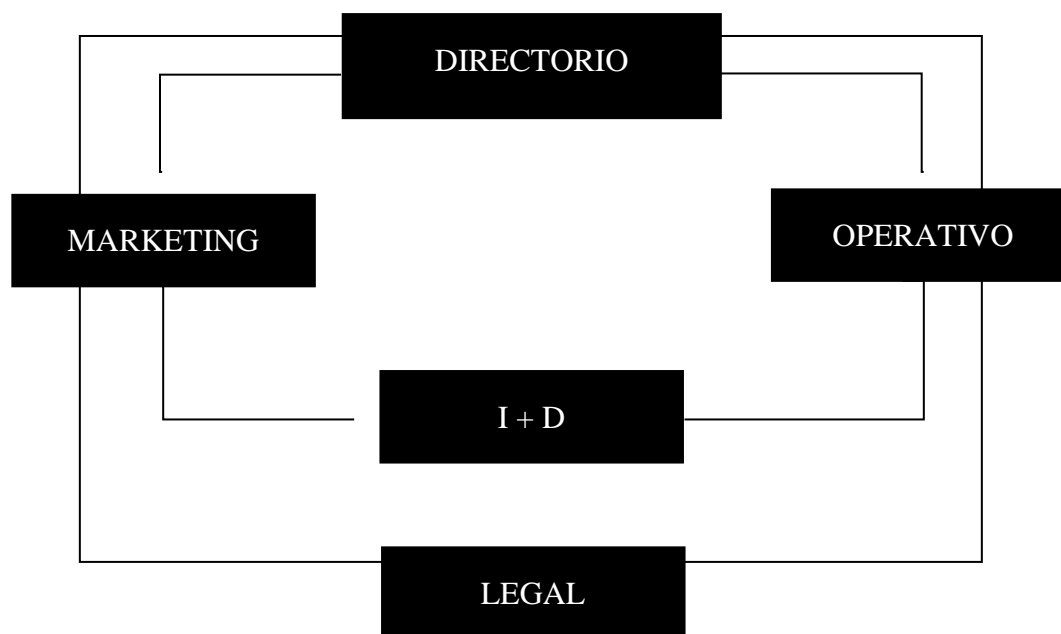


Gráfico 1: Elaboración propia

1.2.1 DIRECTORIO

Sera el órgano encargado de la administración de la empresa. Estará compuesto por 4 empleados:

- CEO: Es el líder de la empresa. Toma las decisiones estratégicas a largo plazo, y administra los recursos para que se vayan cumpliendo los objetivos a corto plazo.
- CFO: Es el gerente de finanzas, quien administra los recursos financieros para el funcionamiento diario, y las decisiones estratégicas de inversión a largo plazo.
- Jefe administrativo: Se encargará de las tareas diarias administrativas. Trabjará gran parte en conjunto con el área de marketing y operativa. También será el encargado de la administración de recursos humanos.
- Jefe de contabilidad: Se encargará de llevar la contabilidad de la empresa. También servirá de soporte al área operativa.

1.2.2 DEPARTAMENTO DE MARKETING

Cumple una función fundamental dentro de la compañía, donde se pueden destacar:

- Crear planes de promoción y captación de inversores
- Diseñar e innovar la página web
- Elaborar estrategias para ganar clientes mediante pase el tiempo
- Analizar estadísticas y pensar en nuevos mercados nacionales y/o internacionales
- Analizar los competidores y las barreras de entrada al mercado
- Desarrollar pronósticos de ventas a corto y largo plazo

Tendrá una integración horizontal, respondiendo a pedidos del cuerpo directivo para la toma de decisiones, y también trabajará muy estrechamente con el departamento de Investigación y desarrollo. Con ellos elaboraran nuevas hipótesis, y buscaran ofrecer un mejor servicio a través de la innovación constante.

En este departamento serán 4 los trabajadores:

- Jefe de área: Un licenciado en Marketing, con algún estudio superior (MBA, Mgs en comercialización, etc).
- Trabajadores del área: 1 Licenciado en Marketing, y 2 licenciados en Marketing Digital.

1.2.3 DEPARTAMENTO OPERATIVO

Este estará compuesto por tres tipos de trabajadores:

- Comerciales: Serán 5 los encargados de realizar las tareas de ventas, donde pasarán una gran parte del tiempo buscando nuevos potenciales clientes.
- Analistas financieros: Son los que evalúan y asesoran los proyectos. Tendremos 4 analistas JR., y 2 serán SSR.
- Programador Blockchain: Es un programador encargado de dar soporte a la infraestructura Blockchain, para que la caja de conversión que utilizara BUSD/USD/ARS funcione.

Este es el departamento más importante del negocio. Sin su correcto funcionamiento no podemos ejecutar el mismo. Es muy importante que sean personas con experiencia, pero jóvenes, dispuestos a innovar constantemente.

1.2.4 DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Este contará con 3 empleados realmente especializados: 1 *científico de datos*, 1 *analista de datos* y un programador *Full Stack*.

Acá se realizarán tareas de investigación para mantenerse a la vanguardia con las nuevas actualizaciones de las tecnologías que vamos a usar.

También serán importantes las tareas de soporte hacia el departamento operativo y de marketing. El analista de datos podrá ayudar a evaluar los proyectos, y también brindar estadísticas altamente especializadas al área de Marketing. El científico de datos y el Full Stack, contribuirán constantemente a quienes trabajen con la imagen y el marketing digital de la empresa.

1.2.5 DEPARTAMENTO LEGAL

Este contará con dos abogados, quienes darán soporte a todo el conjunto de la empresa. Mayormente responderán ante el directorio con la relación que tenga la empresa con las instituciones externas.

También serán de soporte para evaluar la viabilidad técnica y legal de los proyectos.

AREA	TAREAS	RESPONSABLES
DIRECTORIO	Decisiones estratégicas LP Liderar las actividades para el cumplimiento de los objetivos Llevar la contabilidad de la empresa Resguardar la viabilidad legal de la empresa	CEO CFO Jefe administrativo Jefe de contabilidad
MARKETING	Comunicación Publicidad Análisis varios Soporte al área operativa	Jefe de área 1 Lic en marketing 2 Lic en marketing digital

OPERATIVO	Desarrollo del servicio ofrecido	Jefe Administrativo
	Ventas	4 asistentes comerciales 6 analistas financieros
INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO	Buscar innovación constante	Jefe administrativo
	Servir de soporte a las otras áreas	1 científico de datos
	Brindar análisis de alta complejidad para la toma de decisiones	1 analista de datos 1 programador Full Stack
LEGAL	Hacer cumplir las leyes comerciales	Jefe Administrativo 2 abogados
	Asesorar al directorio	
	Asesorar al área operativa en la evaluación de proyectos	

Tabla 1: Elaboración propia

Con excepción el área de Marketing que tendrá su propio jefe de área, todos los departamentos restantes estarán a su vez liderados por el jefe administrativo. Por ejemplo, el área operativa tendrá tanto asistentes comerciales, como analistas JR y SSR en un mismo nivel jerárquico, quien ira liderando las tareas diarias será el jefe Administrativo que se encuentra en el directorio.

1.3 OPERATIVA DEL NEGOCIO

El sistema de aplicación del modelo de negocio consistirá en 6 etapas secuenciales, que serán ejecutadas dentro del área operativa:

GRAFICO DEL PROCESO OPERATIVO

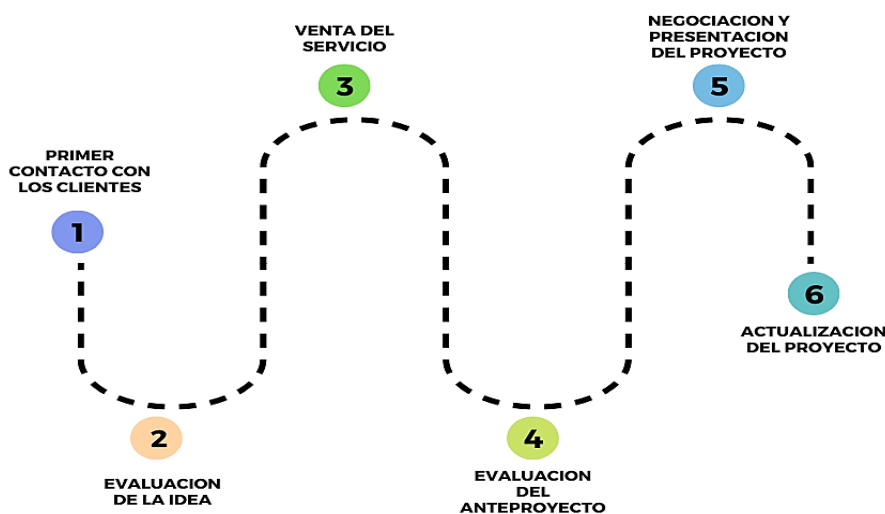


Gráfico 2: Elaboración propia

1.3.1 PRIMER CONTACTO CON LOS CLIENTES:

En principio el equipo comercial será el encargado de conseguir potenciales emprendedores, y potenciales inversionistas.

Al principio nos enfocaremos más en conseguir emprendedores, quienes le darán el recurso esencial a la plataforma. A su vez, el área de marketing será la que se ocupe de atraer a los inversionistas, a través de fuerza de promoción, y un impacto positivo en la web.

El primer contacto se dará a través de Mailyng, y llamadas telefónicas a quienes definimos como nuestro arquetipo de clientes. Luego, el equipo comercial presentara el problema que buscamos resolver, y como lo haremos.

Si el emprendedor ya tiene una idea mínimamente desarrollada, y muestra real interés de presentarla en nuestra plataforma, se dará paso a la siguiente etapa: La evaluación de la idea.

Previo a esto, el asistente debe explicar, y entregarle un documento sencillo donde se explicarán cuáles son los requisitos a cumplir:

- Un resumen de la idea de no más de 25 paginas

- Tiene que contener un análisis de: Viabilidad técnica, viabilidad económica/financiera, viabilidad legal.
- Formalización

1.3.2 ETAPA DE EVALUACIÓN DE LA IDEA:

Cuando el emprendedor tenga lista la idea con los requisitos, se le dará aviso al analista financiero Jr., quien tras pocos días (2 o 3 aproximadamente) evaluará la viabilidad de la misma.

A su vez, coordinará una reunión con el emprendedor, para que este pueda explicarle personalmente todos los detalles de la idea.

Posterior a esto, el analista tendrá unos 2 días más para aprobar o rechazar la idea.

- Rechazo: El analista se encargará de explicar cuáles son los motivos por los que se rechaza, y que se puede mejorar para presentar de vuelta en un futuro.
- Aceptación: Si se acepta, se dará aviso al equipo comercial, quien estará encargado de volver a contactar al cliente.

1.3.3 VENTA Y NEGOCIACIÓN DEL SERVICIO

Hasta ahora los dos anteriores pasos no han representado un ingreso para la compañía, ya que la aprobación de la idea se realiza sin costo, con el objetivo de brindar al emprendedor un panorama de que su proyecto puede ser viable.

Este punto es muy importante y será donde dedicaremos mucho esfuerzo para convencer a los clientes de la solución que ofrecemos.

El asistente comercial contactará al emprendedor, le explicará que su idea fue aprobada y que el paso a seguir es presentar un anteproyecto.

Este anteproyecto ya deberá cumplir una cantidad más amplia de requisitos y formalidades. Deberá contar con:

- Explicación detallada de la idea

- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Estudio legal
- Estudio económico/financiero
- Análisis de riesgo
- Formalidades

La evaluación del anteproyecto será realizada por un analista financiero SSR., y tendrá los siguientes valores:

FINANCIACIÓN NECESITADA (USD)	COMISIONES
+ 100.000,00	3000 USD + IVA
+ 50.000,00	2000 USD + IVA
+ 25.000,00	1500 USD + IVA
- 25.000,00	1000 USD +IVA

Tabla 2: Elaboración propia

Por ejemplo, si se presenta un proyecto inmobiliario que necesita de 300.000,00 USD de financiación, la comisión será de USD 3.000,00 por la evaluación de ese anteproyecto.

Se le explicara también al emprendedor que la evaluación del anteproyecto corre bajo su propio riesgo, si bien habrá un gran esfuerzo por parte de los analista para concretarlo, nada asegura que este todo bien hecho y las condiciones sean las adecuadas para aprobarlo.

Si el emprendedor acepta las condiciones, se da paso a la siguiente etapa.

1.3.4 EVALUACIÓN DEL ANTEPROYECTO

Como dijimos antes, en este paso además de la evaluación, también habrá un trabajo en conjunto entre el analista y el emprendedor. Este será de tipo asesoramiento, ya que, si el proyecto llega a presentarse en

la plataforma, y una vez conseguida la financiación necesitada, también nos llevaremos un porcentaje, lo que significará otro ingreso a la empresa.

De todas formas, esta evaluación puede concluir con:

- **Rechazo:** Se busca la manera de asesorar y mejorar el proyecto, con el objetivo de que sea presentado en la plataforma. Si no se puede “rescatar”, se rechaza el proyecto.
- **Aceptación:** Aquí se coordinan todos los detalles finales para convertir el anteproyecto en proyecto. Se le dará aviso al equipo comercial para que negocie las nuevas comisiones aplicables.

1.3.5 NEGOCIACIÓN COMISIONES Y PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

El equipo comercial presentara las comisiones por hacer realidad la financiación del proyecto:

FINANCIACIÓN (USD)	COMISIONES
+ 100.000,00	6000 USD + IVA
+ 50.000,00	3000 USD + IVA
+ 25.000,00	2000 USD + IVA
- 25.000,00	1500 USD + IVA

Tabla 3: Elaboración propia

Acá es importante destacar que estas comisiones serán cobradas una vez la financiación este completa, y se empiece a llevar a cabo el proyecto.

El emprendedor puede optar por seguir adelante y concretar la presentación en la plataforma, o rechazar la propuesta e irse con su anteproyecto aprobado.

1.3.6 ACTUALIZACIÓN DEL PROYECTO

Una vez publicado el proyecto final en la plataforma, el analista trabajara junto al emprendedor para mantener actualizado el mismo, con el objetivo de reflejar lo más certero posible los resultados de rentabilidad que arroja.

Los conocimientos técnicos del analista determinaran cada cuanto se deben actualizar los proyectos, y cuanto será el plazo límite para conseguir los porcentajes necesarios de financiación. Por ejemplo: Para un proyecto inmobiliario, se le otorgara un plazo de 4 meses para conseguir el 75% de la financiación, el resto se conseguirá mediante se vaya realizando el edificio.

1.3.7 COMISIONES AL INVERSIONISTA

Las personas que estén buscando invertir en nuestra plataforma también serán comisionadas con los siguientes valores:

INVERSION (USD)	COMISIONES
+100.000,00	2 % + IVA
+10.000,00	2 % + IVA
-10.000,00	2 % + IVA

Tabla 4: Elaboración propia

1.4 MODELO DE NEGOCIO CANVA

El modelo de negocio “*Canva*” es una herramienta que utilizaremos para desarrollar completamente nuestra idea de negocio.

“Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor”³.

³ (Osterwalder, 2010, pág. 14)

Este modelo se basa en nueve módulos, donde se abordan las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica. La definición de este modelo, servirá como un marco referencial, para posteriormente definir y aplicar las estrategias a la estructura, procesos y sistemas de la empresa.

1.4.1 SEGMENTOS DE MERCADO

A grandes rasgos nuestra idea podría apuntar a ser vendida a dos tipos de clientes:

- Inversores: Serán normalmente pequeños, con un aporte de capital que no superara los 10.000 USD las mayorías de las veces.
- Emprendedores: Que tengan ideas o asesoramiento sobre cómo realizar un proyecto profesional y rentable.

Debido a la innovación y en principio idea de riesgo que conlleva trabajar con criptomonedas, alejara aproximadamente al 95% de emprendedores e inversores. Por esto es fundamental describir nuestro arquetipo de cliente, el cual representara el 5% restante. Nos ayudara a concentrar nuestros recursos de forma eficiente.

Por lo tanto, nuestros arquetipos de clientes seguirán siendo inversores y emprendedores, pero que tendrán que cumplir en mayor o menor medida las siguientes condiciones:

- Una relativa tolerancia al riesgo
- Conocimientos de tecnologías como Blockchain
- Adaptación y tolerancia a la innovación
- Tengan interés en proyectos innovadores y convencionales

Claro está que habrá emprendedores o inversores que, aunque no cumplan las características antes mencionadas, si aceptan los términos de la operativa de la plataforma, serán bienvenidos como clientes.

Uno de los objetivos de la compañía será concentrar todos los esfuerzos para generar una confianza desde el principio con nuestros potenciales socios. Esta será nuestra manera de fidelizar con ellos y que cada vez más personas se animen a presentar proyectos e invertir dentro de la plataforma.

1.4.2 PROPUESTAS DE VALOR

Acá determinaremos los puntos importantes que harán que nuestros clientes nos elijan ante nuestra competencia directa (otras plataformas de crowdfunding), o indirecta (Bancos comerciales).

Sabemos que en principio será difícil incorporar una cantidad significativa de socios, por esto queremos basarnos en pocas propuestas de valor, pero que estén bien distinguidas, y hacernos fuertes con ellas.

Serán las siguientes:

- **Rendimiento optimo del sistema:** Esto se hará encontrando la mejor manera de combinar los dos aspectos más importantes del proyecto: La burocracia en la presentación de los requisitos para la ejecución de las ideas de inversión; y brindar la información necesaria para los inversores.
- **Acompañamiento a los clientes:** Sabemos que cumplir con todos los requisitos de un proyecto de inversión no es simple, por esto nos comprometeremos a asesorar y acompañar en todos los pasos a los emprendedores. A los inversionistas intentaremos brindarle asesoramiento para que tomen las mejores decisiones.
- **Eficiencia:** El pilar de la compañía, buscaremos permanentemente la mejor manera de trabajar para ofrecer un servicio rápido, simple y confiable.
- **Reducción del riesgo:** Trabajaremos en la confianza y la imagen pública de la compañía, para que todos los clientes se sientan totalmente seguros usando la plataforma.
Además, todos los proyectos solo estarán disponibles si previamente fueron avalados por los analistas de la compañía.
- **Transparencia:** Como una gran muestra de confianza, estarán publicados en la página web los mecanismos con los que se evalúan los proyectos.
También nos preocuparemos por la transparencia frente a la AFIP, la cual será delicada al estar tratando con criptoactivos.

1.4.3 CANALES

No existirán canales de distribución físicos, dado que no ofrecemos productos tangibles. Por eso, todo el contacto con los emprendedores e inversionistas será realizado a través de medios digitales directos, con excepción de puntuales casos que nombraremos. Dicho esto, dividiremos los canales según su función:

- **Canal de ventas:** Estará bajo el mando del equipo comercial y será el encargado de buscar y desarrollar potenciales clientes. Se hará posible con el uso de estadísticas pagas, estudios de mercados, llamados telefónicos, reuniones virtuales, etc.
En algunos casos puntuales, el equipo puede emprender una misión comercial a ferias, y/o visitar a algún potencial cliente de forma presencial.
- **Canal operativo:** Aquí es donde se encontrarán los analistas financieros/económicos. Ellos serán los encargados de evaluar y avalar/rechazar los proyectos preaprobados. El canal operativo entra en función una vez que el equipo comercial concreto la venta del servicio.
- **Canal de comunicación:** Este es el encargado de brindar toda la información necesaria a los usuarios, y manejar la imagen pública de la empresa. Será organizada y llevada a cabo por el departamento de marketing de la compañía. La mayor parte de la comunicación se dará a través de la página web, y en menor medida de las redes sociales.

1.4.4 RELACIONES CON LOS CLIENTES

Al principio, con el objetivo de ganar posición y reconocimiento en el nicho de mercado, tendremos una estrategia de captación de clientes, a través de una atención personal exclusiva, es decir, que a cada potencial cliente le derivaremos un asistente comercial, quien se encargara de brindarle todos los detalles de la propuesta de negocio.

Una vez vayamos ganando clientes, la estrategia a su vez deberá ser de fidelización, y eso lo haremos a través del acompañamiento y asesoramiento constante, para brindar una sensación de seguridad y confianza con la empresa.

Si el proyecto concluye exitosamente, mantendremos el contacto con el cliente, buscando generar una sociedad a largo plazo, a través de incentivos para realizar próximos proyectos.

Si el mismo termina sin concluir, seguiremos alentando y asesorando, para mejorar la relación y poder realizarlo en un futuro cercano.

Además de estas dos estrategias, y para mayor seguridad de los inversionistas, cada vez que se da marcha a un proyecto, el emprendedor del mismo tendrá un perfil dentro de la página, donde se podrá observar cuales han sido sus anteriores proyectos, que tasa de efectividad tiene, cuáles son los comentarios de otros inversionistas, etc.

Esta es una estrategia de *creación colectiva*, donde la comunidad aporta valor, lo que también va de la mano con nuestro compromiso de transparencia.

1.4.5 FUENTES DE INGRESOS

Lo primero que tenemos que preguntarnos es, ¿Qué valor aceptarían pagar nuestros clientes? Esto va depender de varios factores.

En principio hay que tener en cuenta que los proyectos pueden variar mucho de valor, es decir que se pueden presentar algunos con una necesidad de financiamiento de 200.000 USD, como algunos emprendimientos más chicos que no alcancen los 20.000 USD.

El sistema operativo funcionara con dos tipos de servicios:

- La evaluación, asesoramiento y aprobación del anteproyecto:

Para este caso, el precio estará determinado por comisiones, y un monto mínimo:

FINANCIACIÓN NECESITADA (USD)	COMISIONES
+ 100.000,00	3000 USD + IVA
+ 50.000,00	2000 USD + IVA
+ 25.000,00	1500 USD + IVA
- 25.000,00	1000 USD +IVA

Tabla 5: Elaboración propia

- La financiación del proyecto:

El precio se determina igual que en la anterior etapa:

FINANCIACIÓN (USD)	COMISIONES
+ 100.000,00	6000 USD + IVA
+ 50.000,00	3000 USD + IVA
+ 25.000,00	2000 USD + IVA
- 25.000,00	1500 USD + IVA

Tabla 6: Elaboración propia

- Comisiones al inversionista:

A las inversiones que realice cada particular, se le deberá sumar los siguientes montos, que irán a los ingresos de la empresa:

INVERSION (USD)	COMISIONES
+100.000,00	2 % + IVA
+10.000,00	2 % + IVA
-10.000,00	2 % + IVA

Tabla 7: Elaboración propia

1.4.6 RECURSOS CLAVES

Como ya hemos nombrado, los recursos humanos serán el corazón y motor de la empresa. Esto se explica siguiendo el pensamiento de que con la motivación, preparación e investigación necesaria podremos afrontar todos los cambios y dificultades que se pondrán en el camino.

Obviamente para funcionar también tendremos que contar con los recursos financieros, y los bienes de capital.

En este punto serán muy importante la contratación de softwares empresariales y estadísticos, donde se podrá recolectar un montón de información valiosa para conseguir clientes y adelantarse a los cambios en el mercado.

También el sistema “Bricore”, que explicaremos más adelante, será fundamental para el correcto funcionamiento de las operaciones en la empresa. Por lo que constituye un recurso más que importante para nosotros.

1.4.7 ACTIVIDADES CLAVE

Estas estarán divididas en tres fundamentalmente:

- Community manager: Los principales encargados de esto serán los trabajadores del área de Marketing. Son todas las tareas relacionadas a la administración y moderación de la imagen de la empresa ante la comunidad, a través de redes sociales, foros, sitio web, etc. El trabajo consistirá en crear contenido, responder preguntas y comentarios, moderar el contenido generado por los usuarios, entre otros. También pueden ser responsables de medir el rendimiento de la comunidad y de generar informes para los líderes de la empresa.
- Operaciones financieras: Estas abarcan al área de operaciones. Serán todas las tareas relacionadas con la evaluación de proyectos, asesoramiento, búsqueda de financiación, etc. Todo lo relacionado para que los proyectos puedan estar en la plataforma, y para que los inversionistas aporten capital
- Búsqueda de clientes: Como nombramos en el apartado de la estructura de la empresa, de esto estará encargada el área comercial mayormente. Es clave poder identificar potenciales clientes, y que esta búsqueda vaya creciendo año tras año.

1.4.8 ASOCIACIONES CLAVES

Cuando ya llevemos un tiempo de operaciones, donde el proceso de adaptación haya pasado, evaluaremos la posibilidad de incluir acuerdos con empresas conocidas como “Fondos Buitre”.

En el caso de que algún proyecto fracase, o este cerca de la quiebra, estas empresas de capital de riesgo buscaran recomprar la deuda que tiene el dueño del proyecto, obviamente a un monto inferior. Esto permitirá que los inversionistas no pierdan el 100% de su dinero si algún proyecto fracasa.

También nos esforzaremos en tener una transparente y buena relación con el sector estatal y todos los entes reguladores. Esto será para poder estar al día con las leyes y que nuestro trabajo tenga los menores inconvenientes posibles.

1.4.9 ESTRUCTURA DE COSTOS

Estará mayormente influida por los salarios de los recursos humanos.

La idea principal es invertir USD 4.000 al principio del primer año. Esto se ira duplicando año tras año. Hasta llega al último que invertiremos USD 30.000.

Esto esta explicado en profundidad en el apartado del análisis financiero.

1.5 OBJETIVOS DEL PROYECTO

El proyecto como está planeado y teorizado, necesitara la inversión de USD 380.000

Nuestro plan será conseguir 1 o más inversores que quieran financiar la creación de la empresa. Esta financiación será devuelta totalmente al final de los 5 años, con una rentabilidad anual del 12 %. Además, al finalizar el periodo el inversor será el dueño del 35 % de la empresa.

Dentro de lo que significa el proyecto, y basándonos en las proyecciones e hipótesis estimadas, podemos estimar 3 tipos de objetivos.

CORTO PLAZO

En los primeros 2 años de la empresa, buscaremos una rentabilidad mínima, que nos sirva para poder dar dinamismo a la empresa y afrontar el capital de trabajo. Todos los ingresos serán reinvertidos y usados para la operación diaria de la empresa.

Respecto al mercado, tenemos la intención de invertir fuertemente en promoción y publicidad, para lograr hacernos conocidos en el mercado financiero, y de pymes.

El único ahorro se hará para ir haciendo frente a los pagos del préstamo al inversionista.

MEDIANO PLAZO

Entre los 3 y 5 años de la empresa, la idea es establecernos como una opción tentadora para pymes y emprendimientos de Argentina. Ser una especie de Banco de financiación, con una reputación y confianza elevada.

En este periodo se buscará ahorrar una cantidad más significativa, para poder invertir en una futura internacionalización de la empresa.

El objetivo fundamental será cancelar la deuda con el inversionista en el 5to año.

LARGO PLAZO

A partir del 5to año, si cumplimos los objetivos financieros, buscaremos nuevas oportunidades en países donde exista el mismo problema que buscamos resolver en Argentina.

Necesitaremos una disponibilidad de capital para radicar la empresa en otros países, en principio de Latinoamérica, para dar apoyo y financiación a pymes y emprendimientos.

2. MARCO JURIDICO

2.1 REGISTRO DE “ARRIETA CROWFUNDING S.A.”

La empresa tendrá el nombre de “Arrieta Crowdfunding S.A.”, diferenciando el nombre de la marca “Bricore”, que será más comercial y llegar al público.

En la ley de sociedades de Argentina, Las SA se deben inscribir mediante escritura pública, ante la Inspección General de Justicia y se exige un capital mínimo para comenzar de \$ 12.000 (doce mil pesos argentinos).

Deberá contener un directorio que responden ilimitada y solidariamente hacia la sociedad, los accionistas y los terceros, por el mal desempeño de su cargo, así como por la violación de la ley, el estatuto o el reglamento y por cualquier otro daño producido por dolo, abuso de facultades o culpa grave.

La ventaja de una S.A. es que la cantidad de socios no tiene límites, por lo que en un futuro se pueden utilizar las acciones como forma de financiación.

2.1.1 PASOS PARA CONSTITUIR LA SOCIEDAD

Formalizar una sociedad en Argentina demora aproximadamente 30 días. Los pasos para la apertura del negocio son los siguientes:

- Acreditar que se han constituido de acuerdo con las leyes de sus países respectivos ante el juez del registro de Argentina.
- Inscribir el contrato original de la sociedad, reformas y demás documentación habilitante, así como la relativa a sus representantes legales en el Registro Público de Comercio Argentino (en el caso de ser una sociedad por acciones también deberán realizarlo ante el Registro de sociedad por acciones).
- Informar si se hallan alcanzadas por prohibiciones o restricciones legales para desarrollar, en su lugar de origen, todas sus actividades o la principal o principales de ellas. Dicha información se

acredita con el contrato o acto constitutivo de la sociedad o sus reformas posteriores, si las hubiere.

Para solicitar la Reserva de nombre o denominación: debe presentarse el formulario No. 3, el cual se adquiere en la IGJ (Costo aprox. \$ 18). Se presenta en el sector Reserva de nombres (original y copia) y contiene tres propuestas.

Formulario de Presentación: Formulario Nro. 1 de constitución y modificación (Costo aprox.: \$ 282) acompañado de: contrato o escritura de constitución y copias certificadas y dictamen profesional de precalificación (por contador público o abogado).

Abonar la Tasa Constitutiva o la Tasa Retributiva, según corresponda.

Si se constituirá una S.A.: Se abona la tasa constitutiva en el Banco de la Nación Argentina, las sociedades por acciones abonaran, por única vez, una tasa de \$ 100.

Publicación de Edicto: El Art. 10 Inc. A de la LSC establece que las sociedades de responsabilidad limitada y las sociedades por acciones deben publicar por un día un aviso en el diario de publicaciones legales.

Los datos que debe contener son:

- Nombre, edad, estado civil, nacionalidad, profesión, domicilio, número de documento de identidad de los socios;
- Fecha del instrumento de constitución;
- La razón social o denominación de la sociedad;
- Domicilio de la sociedad;
- Objeto social;
- Plazo de duración;
- Capital social;

- Composición de los órganos de administración y fiscalización, nombres de sus miembros y, en su caso, duración en los cargos;
- Organización de la representación legal;
- Fecha de cierre del ejercicio.

Depósito Inicial: Se debe realizar un depósito inicial en el Banco de la Nación Argentina del 25% del capital integrado en efectivo. El mismo se puede realizar en el momento de solicitarse la inscripción registral.

2.2 LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Teniendo en cuenta que nuestra compañía tendrá como recurso fundamental un software que llevara a cabo la aplicación de crowdfunding, es importante determinar las leyes aplicables y las regulaciones existentes de propiedad intelectual relacionado al software.

Si bien es un sistema que ya existe en Argentina, nuestro software tendrá características programables claves y que deberán ser registradas, por seguridad jurídica principalmente.

En 1998, el Congreso de La Nación sancionó la Ley 25.036 (B.O. 11/11/98) que modifica y amplía la Ley de Propiedad Intelectual 11.723.

La importancia de esta norma radica en que incorpora a los programas de computación y a las compilaciones de datos dentro de las obras tuteladas por la Ley de Propiedad Intelectual, brindando protección a los derechos intelectuales de los creadores de software bajo el régimen del Derecho de Autor.

Esta ley vino a llenar un importante vacío legislativo. Así, al incluir a los programas de computación dentro de los derechos de autor, brinda protección desde la perspectiva civil, posibilitando al titular del derecho de propiedad intelectual accionar por daños y perjuicios contra aquel que utilice o reproduzca el

programa sin su autorización y, además, tipifica el delito de reproducción ilegal de programas de computación, al incluir la conducta dentro del tipo previsto por el art. 172 del Código Penal.

Quien no registra su obra de software no accede a determinados beneficios:

Seguridad: Lo que ingresa en el Registro del derecho de Autor adquiere mediante el acto administrativo que significa su admisión, luego de un examen, certeza de su existencia en determinada fecha, en lo que hace a su autor y contenido. Si se trata de un contrato, certeza de la fecha, contenido y partes contratantes.

Prueba de autoría: Es una presunción de autoría que otorga el Estado, con una fecha cierta de inscripción.

Elemento de comparación: El registro en la Dirección Nacional del Derecho de Autor, sirve de elemento de comparación en supuestos de plagio y piratería. En esos supuestos, la obra es remitida al Poder Judicial para su valoración.

Protección de usuario de buena fe: Se presume autor de la Obra el que figura como tal en el certificado de registro. El autor que publicara la obra conforme a las constancias que obran en la Dirección Nacional del Derecho de Autor, quedaría eximido de responsabilidad penal, en el supuesto de que se presentara el verdadero autor reclamando sus derechos.

Publicidad de las obras y contratos registrados: El registro de una obra en DNDA beneficia a todo aquel que tiene interés en oponer su derecho frente a terceros. Tratándose de una obra inédita, ante cualquier duda, extravío o conflicto, siempre existe la posibilidad de requerir la apertura de sobre y obtener el contenido certificado por la Dirección Nacional del Derecho de Autor.

Existen dos tipos de registros:

A) Formulario de depósito de "obra publicada" para comercializar el software (venta, alquiler, donación, distribución gratuita, presentación, etc.)

B) Formulario de depósito de "obra inédita" para no comercializar el software- para usar solamente por el autor/es dentro de la empresa.

Para realizar la registración del software debe adjuntar:

- Los 3 formularios.
- Boleta amarilla original o fotocopia.
- Recibo de pago original o fotocopia.
- Sobre abierto A4 con el CD o DVD o DOC. TEC. Adelante del sobre debe indicar: título, autor, titular.
- El registro del software es válido por 70 años

2.3 LEY DE PROMOCION DE LA INDUSTRIA DEL SOFTWARE

Mediante la Ley N° 26.692 se prorrogó el Régimen de Promoción de la Industria del Software. Este régimen tiene como objetivo continuar fortaleciendo a un sector de la economía considerado estratégico para el desarrollo nacional, mediante el incremento del empleo calificado, las exportaciones, actividades de investigación y desarrollo y los estándares de calidad.

Las empresas que apliquen al Registro de Productores de Software y Servicios Informáticos gozarán de estabilidad fiscal, percibirán un bono de crédito fiscal aplicable a la cancelación de impuestos nacionales, y podrán efectuar una desgravación sobre el Impuesto a las Ganancias.

En líneas generales, este nuevo régimen se enmarca en las condiciones establecidas por la Ley 25.922, introduciendo algunas modificaciones, entre las que se destacan:

Están alcanzadas exclusivamente las personas jurídicas.

El bono de crédito fiscal originado en contribuciones patronales permite la cancelación del Impuesto a las Ganancias, en igual proporción a las exportaciones promovidas declaradas.

- En materia fiscal, los beneficiarios no son pasibles de retenciones.
- El beneficio sobre el Impuesto a las Ganancias puede aplicarse sólo sobre actividades promovidas, tanto de fuente argentina como de fuente extranjera.
- Aquellas empresas que al momento de su inscripción se encuentren en proceso de certificación para la obtención de alguna norma de calidad, tendrán un plazo de tres (3) años para acreditar dicha certificación, contado desde el momento de su inscripción

2.4 REGISTRO DE MARCA Y DOMINIO WEB

La marca a registrar será “Bricore”, ahora se explicarán los pasos a seguir para hacerlo ante el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial Argentina.

Todos estos datos, y la solicitud se hace de forma virtual ante la página del Gobierno Argentino.

2.4.1 REGISTRO DEL USUARIO EN EL PORTAL DE TRÁMITES DEL INPI

En este punto hay que conectar la cuenta de AFIP con el servicio del INPI. Para eso es necesario poseer clave fiscal N° 2. Lo cual se obtiene luego de la constitución de la sociedad.

2.4.2 BÚSQUEDA DE DISPONIBILIDAD DE LA MARCA

En este caso buscamos nuestra marca, y podemos ver que no está registrada. Por lo que podremos seguir con el trámite



The screenshot shows the INPI website interface. At the top right, there are links for 'INICIO SESION AFIP' and 'CONTACTO'. The main navigation bar includes 'MARCAS', 'PATENTES', 'MODELOS', 'INF. TECNOLOGICA', 'TR. DE TECNOLOGIA', and 'INSTRUCTIVOS'. Below this, the page title is 'Resultado de Marcas' with a 'Volver Atrás' link. A blue header for 'Búsqueda avanzada de marcas' is visible. Below it is a table with the following columns: NRO ACTA, TITULARES ASIGNADOS, FECHA INGRESO, CLASE, DENOMINACION, TIPO DE MARCA, NRO RESOLUCION, and ESTADO. The table content is empty, with the text 'No se encontraron registros' centered below the table.

NRO ACTA	TITULARES ASIGNADOS	FECHA INGRESO	CLASE	DENOMINACION	TIPO DE MARCA	NRO RESOLUCION	ESTADO
No se encontraron registros							

Gráfico 3: Pagina del INPI

2.4.3 REQUISITOS PARA REGISTRAR LA MARCA

Para comenzar con el procedimiento de registro deberás cumplir con 3 requisitos:

- Poseer Clave Fiscal (Nivel 2 en adelante), necesaria para registrarse en el Portal de Trámites del INPI
- Conocer la disponibilidad de la marca a registrar (búsqueda de disponibilidad de marca, gratuita o arancelada)
- Conocer la clase del producto/servicio (clasificación de la marca).

2.4.4 SOLICITUD DE MARCA NUEVA

Debemos ingresar a la sección de “Tramites” → “Solicitud nueva”.

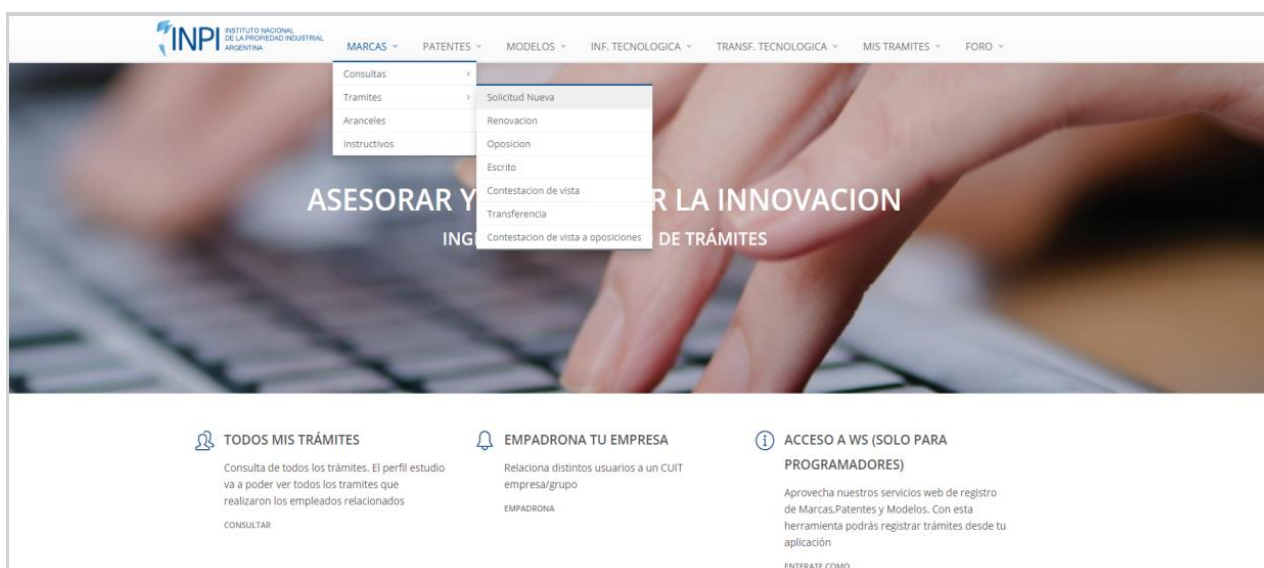


Gráfico 4: Pagina del INPI

En esta pantalla se cargarán todos los datos necesarios para registrar la marca. Finalizada la carga de información, el trámite se considerará en proceso de ingreso y podrá ser consultado en: *menú / Mis trámites / Consultas*

Hay que tener en cuenta que la solicitud ingresará al INPI una vez que sea abonado el arancel. La acreditación del pago puede demorar hasta 15 días.

Una vez que se concrete el mismo, el trámite pasará a la sección Trámites ingresados y se obtendrá un número de acta. Debemos anotarlo para hacer la consulta del estado de la marca.

2.4.5 FORMULARIOS NECESARIOS PARA LA INCRIPCION DE LA MARCA

Aquí se detallarán todos los requisitos que tendremos que archivar y presentar en la página, para poder hacer efectiva la inscripción.

Tipo de marca: En nuestro caso es de tipo mixta, ya que tenemos letras y una imagen dentro de la representación de la marca.

También hay que especificar la denominación, que en este caso será “Bricore”.



Protecciones: En este punto entra el formulario para especificar si queremos registrar la marca en clase internacional también. En el corto plazo solo la registraremos nuestros servicios y marca en la clase nacional.

Titularidad: Acá debemos especificar que la marca será titularidad de “Arrieta Crowfunding S.A.”, que será una persona jurídica. Además, debemos incluir el domicilio legal de la empresa.

2.5 REGULACION DE CRIPTOMONEDAS

Como mencionamos en lo largo del documento, la forma que tendrán los inversores extranjeros/nacionales de invertir en la plataforma será a través de dos criptomonedas estables: BUSD y DAI.

Es por esto que debemos encontrar la forma más transparente para declarar nuestras operaciones ante la AFIP, con el objetivo de no tener problemas en el futuro.

La realidad es que, por parte de la legislación argentina, no se han hechos demasiados esfuerzos por regular estas actividades, es por eso que hay muchos vacíos legales y falta de un marco jurídico claro.

“En nuestro país no existe un marco normativo que regule de forma integral las criptomonedas. Sin embargo, a nivel nacional y provincial, estos activos están alcanzados por diversas normas.”⁴

A continuación, se detallará cómo funciona el “sistema Bricore” para realizar las financiaciones:

- Una persona, en el exterior o en nuestro país posee BUSD y/o DAI, u otra criptomoneda que intercambiara por una de estas dos.
- Esta persona observa una oportunidad interesante de inversión dentro de nuestra plataforma, y se decide a realizar un aporte.
- Este aporte lo hará a través de BUSD o DAI, por lo que el flujo de fondos será extremadamente simple, rápido y cero costoso.
- Supongamos que el inversor decidido depositar 1000 BUSD para financiar un proyecto que resultara con una rentabilidad del 0.7 % mensual.
- Llegan los 1000 BUSD a nuestra plataforma.
- Una vez cumplido los objetivos de financiación, se da comienzo al proyecto.
- Nuestra caja de conversión transfiere los fondos hacia el emprendedor en PESOS ARGENTINOS, y se queda en stock con los BUSD, para devolverlos en un futuro.
- Una vez terminada la fundación del proyecto, este comienza a repartir sus primeras utilidades.
- Estas utilidades se transfieren automáticamente a la plataforma de Bricore, quien intercambia esos Pesos contra BUSD, los que se irán devolviendo a todos los aportantes.

En 2014, la UIF emitió la Resolución 300/14 que determinó que ciertos sujetos obligados (incluyendo entre otros, bancos, remesadoras de fondos, agentes del mercado de valores, asegurados, emisoras de tarjetas de crédito, escribanos) deben informar a la UIF todas las transacciones que involucren monedas virtuales.

A través de la UIF, podremos blanquear nuestras operación de financiación.

⁴ (iProfesional, 2022)

La Resolución define “Monedas Virtuales” como la representación digital de valor que puede ser objeto de comercio digital y cuyas funciones son la de constituir un medio de intercambio, y/o una unidad de cuenta, y/o una reserva de valor, pero que no tienen curso legal, ni se emiten, ni se encuentran garantizadas por ningún país o jurisdicción. La Resolución distingue las monedas virtuales del dinero electrónico, al que define como un mecanismo para transferir digitalmente monedas fiduciarias, es decir, mediante el cual se transfieren electrónicamente monedas que tienen curso legal en algún país o jurisdicción.

Como estamos hablando de criptomonedas estables (1:1 USD), que solo cumplen la función de agilizar el flujo de fondos, podemos descartar todos los impuestos y regulaciones relacionado a las ganancias/perdidas en la compraventa de estos activos.

2.6 IMPUESTOS

En el caso de nuestra empresa, debemos tener en cuenta que impuestos y regulaciones gravan las inversiones, ya sean provenientes del exterior o del territorio nacional.

La alícuota general es de 0,6% para los débitos y 0,6% para los créditos.

Asimismo, se encuentran gravados con 1,2% todos los movimientos o entregas de fondos cuando se efectúen a través de sistemas de pago organizados que reemplacen el uso de las cuentas corrientes bancarias.

2.6.1 IMPUESTO A LAS GANANCIAS

La Argentina adopta el criterio de renta mundial. O sea que una sociedad radicada en la Argentina debe tributar en el país. Los gastos para ser deducibles deberán tener vinculación con la obtención de las rentas gravadas.

La tasa general del impuesto para sociedades radicadas en el país es de 35%.

Los dividendos vuelven a estar exentos, pero si se distribuyen utilidades por encima de las rentas acumuladas sobre las cuales se pagó impuesto, el excedente podría quedar sujeto al pago de una retención del 35%, bajo determinadas condiciones.

2.6.2 BIENES PERSONALES

Las sociedades argentinas se encuentran obligadas a determinar y pagar el Impuesto sobre los Bienes Personales que recae sobre las acciones y/o participaciones en el capital de sociedades argentinas en carácter de responsables sustitutos, calculándose el gravamen mediante la aplicación de una alícuota de 0,25% sobre el valor determinado de las acciones y/o participaciones (patrimonio neto de la sociedad argentina al 31 de diciembre de cada año, salvo ciertas excepciones).

- Regulación de la actividad:

En un ecosistema que se caracteriza por su dinamismo, lo regulatorio puede transformarse en una barrera para la innovación. Si bien en Argentina se reconoce la importancia que revisten las Fintech a favor de la inclusión financiera y de la expansión del sector financiero en general, las autoridades han decidido por el momento no crear una ley que las regule de forma específica, hasta tanto el mercado haya adquirido un cierto volumen, de modo de no condicionar su crecimiento. El hecho de no contar con una ley específica que regule al ecosistema Fintech, no implica que no haya normas que resulten relevantes para la actividad desarrollada por éstas.

En cuanto a la normativa de las empresas de crowdfunding, en Argentina están reguladas por una resolución de la Comisión Nacional de Valores, que apunta a ofrecer mayor seguridad a los inversores y emprendedores. Se establece lo siguiente:

- Tienen que publicar los proyectos y categorizarlos en base a criterios objetivos; no pueden destacar proyectos ni recomendar proyectos en especial, y deben aclarar cuáles son sus fuentes de ingresos.
- Deben estar registradas para garantizar a los usuarios transparencia y confiabilidad.

3. VIABILIDAD TÉCNICA

En esta parte del trabajo intentaremos detallar como funcionarán los aspectos técnicos del sistema, software, estructura empresarial, etc.

Si bien hay muchas cuestiones ya desarrolladas y calculadas, hay otras que podrán ir mutando con el correr del tiempo, por lo que impulsaremos una política interna de “aprender haciendo”.

Otra cosa a destacar es que, el pilar fundamental de la empresa será trabajar con personas entusiasmadas y comprometidas con el proyecto, que tendrán altos conocimientos técnicos. De esta forma podremos ir resolviendo todos los problemas que surjan, y mejorar los sistemas ya integrados.

3.1 SISTEMA “BRICORE”

Llamamos así al sistema desarrollado por el proyecto. Es básicamente la forma en que haremos funcionar el crowdfunding.

En principio se compone de tres interfaces:

1. La primera, donde se encontrará la página web, será todo lo que observen los inversores y los emprendedores. Ahí tendrán los dashboards donde podrán ver su balance, cuenta, los datos de sus emprendimientos, etc.
2. La segunda interfaz es solo de administración de la empresa, se compone del software de conversión, caja de conversión, y softwares internos administrativos.
3. La tercera es el flujo de fondos hacia el proyecto, que por lógicos motivos no se hará en un 100% al principio, se irán habilitando a medida se vaya realizando. Aquí también el emprendedor transferirá los dividendos hacia la caja de conversión.

Estas interfaces cuentan con los tres elementos principales del sistema:

3.1.1 PÁGINA WEB

Esta tendrá dos objetivos fundamentales: Primero servir como una primera imagen de la empresa, brindando profesionalidad y aires de innovación. Esta parte será el refugio del equipo de marketing, para aplicar las estrategias buscadas. El segundo objetivo será el primer contacto en la relación inversionista-Bricore-emprendedor.

Los desarrolladores web trabajaran para que la funcionalidad de la página sea optima y simple. Que los inversionistas puedan en pocos pasos registrarse y poder invertir.

Los emprendimientos estarán publicados con su “paper” de proyecto, donde explica técnicamente como serán desarrollado y llevado a cabo el mismo.

Además, tendrán en una primera vista los aspectos fundamentales que serán: Rendimiento (VAN, TIR, ROI), indicadores de riesgo, la cantidad de financiación que van obteniendo, plazo de inversión, y el tipo de proyecto con un breve resumen.

3.1.2 SOFTWARE DE CONVERSIÓN

Estará diseñado, administrado y controlado por el área de I+D. Es fundamental que tenga un correcto y optimo funcionamiento, debido a que sin este no se podrán realizar las distintas transacciones a lo largo del sistema.

3.1.3 CAJA DE CONVERSIÓN

Tendrá como recurso principal una cuenta en “Binance”, y otra en el Banco Nación. Aquí estarán atesorados los fondos, y se transferirán a medida que el software lo vaya indicando

Si recreamos el circuito de una operación típica, podríamos detallarlo de la siguiente manera:

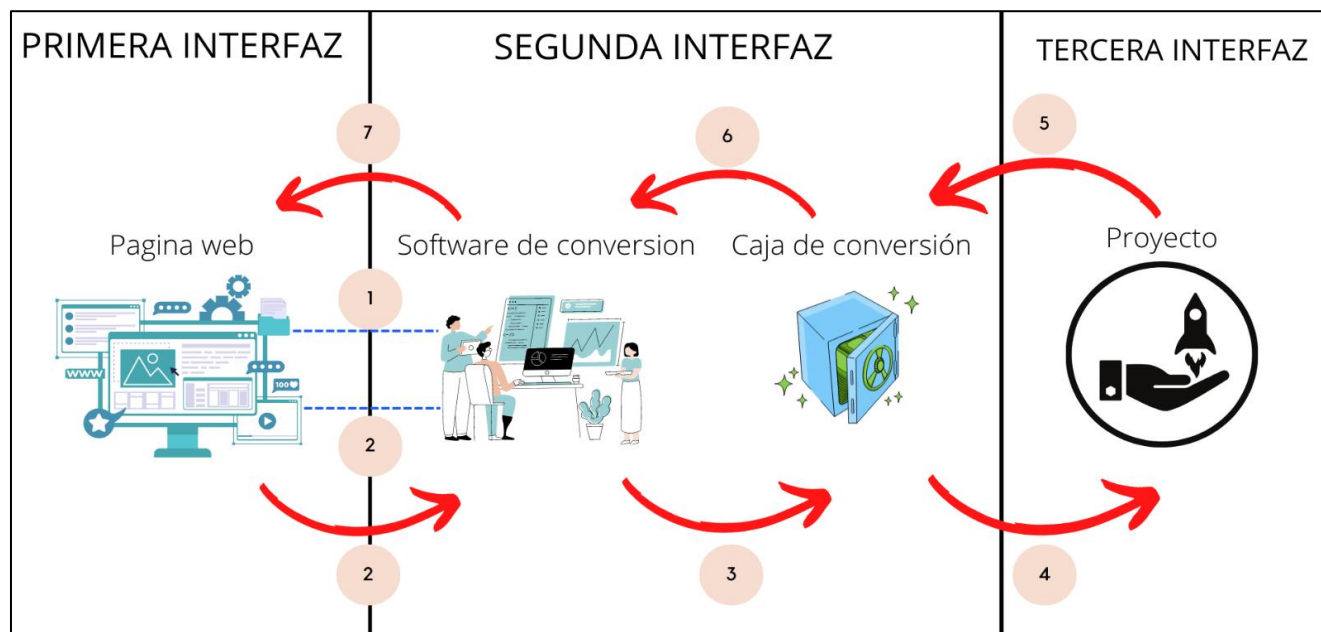


Gráfico 5: Elaboración propia

1. En este caso, el inversionista decide financiar un proyecto. La página web recibe los fondos a través de la billetera virtual que usaremos. Posteriormente envía una confirmación al sistema de conversión que ya tiene los fondos en la billetera.
2. El software de conversión ejecuta una orden automáticamente haciendo que los fondos de la billetera virtual sean transferidos al software. Aquí se contabiliza y se devuelve información a la página sobre a qué proyecto se dirige y cuanto fue el monto invertido.
3. El software transfiere los fondos a la caja de conversión. La caja, que se componen de la cuenta en el exchange “Binance”, y de una cuenta corriente en el Banco Nación, administra y atesora estos fondos hasta que estén listos para liberar al proyecto.
4. Una vez alcanzado los requisitos mínimos de financiación, se liberan los fondos (partes, no el 100%), para que el proyecto de comienzo.

5. Una vez pasada el tiempo estipulado, el proyecto empieza a repartir sus primeros dividendos, que son transferidos a la caja de conversión.
6. El software atrae esos fondos depositados en la caja, calcula a quien deben ir dirigidos, y evalúa si todo está en forma correcta.
7. Por último, el software transfiere los fondos a la página web, donde se le acreditara en la cuenta de cada inversor.

4. ANÁLISIS DE MERCADO

4.1 ANÁLISIS DE MERCADO

Al ser un servicio altamente innovador y con una oferta muy reducida en Argentina, no sabemos cómo reaccionaran directamente nuestros clientes objetivos. Pero podemos deducir a través de estadísticas las posibilidades que tendremos.

Este análisis de mercado va a ser obtenido a través de fuentes secundarias.

4.1.1 MERCADO DE CRIPTODIVISAS

Si bien nuestra empresa no ofrecerá soluciones relacionadas a las criptomonedas, si es importante destacar que mientras mayor sea la adopción de estas, más grandes serán nuestras posibilidades.

El objetivo de la campaña de marketing será promocionar un sistema de financiación ultra rápido y sin costos, a través de la tecnología Blockchain y sus criptomonedas estables.

Por esto, las personas que quieran invertir en nuestra plataforma, deben tener un previo conocimiento de esta tecnología, y además deben aceptar usarla y poseerlas.



Gráfico 6: (Statista, 2022)

En este grafico podemos observar la evolución del uso de criptomonedas en el mundo. Si bien estos países no son los que más adopción tienen, es gran muestra tomando países al azar.

El porcentaje es muy elevado, teniendo así mayores posibilidades para nuestro proyecto

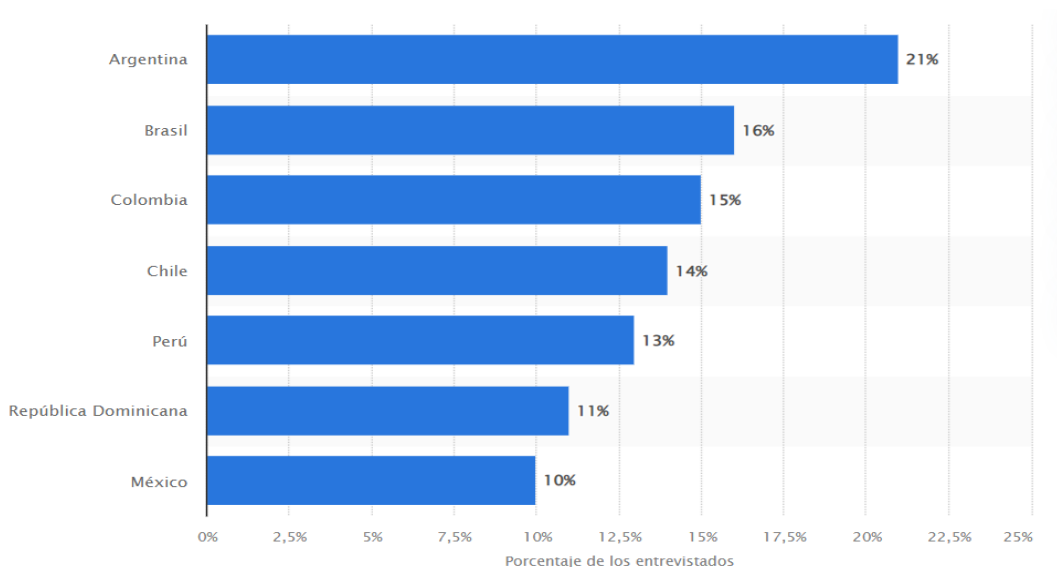


Gráfico 7: (Statista, 2022)

Acá podemos observar que argentina se ubica primera en adopción dentro de los países de Acá Latina y El Caribe.

Estas estadísticas son muy alentadoras si tenemos en cuenta que para las inversiones realizadas en Bricore, debemos tener una billetera virtual y DAI o BUSD.

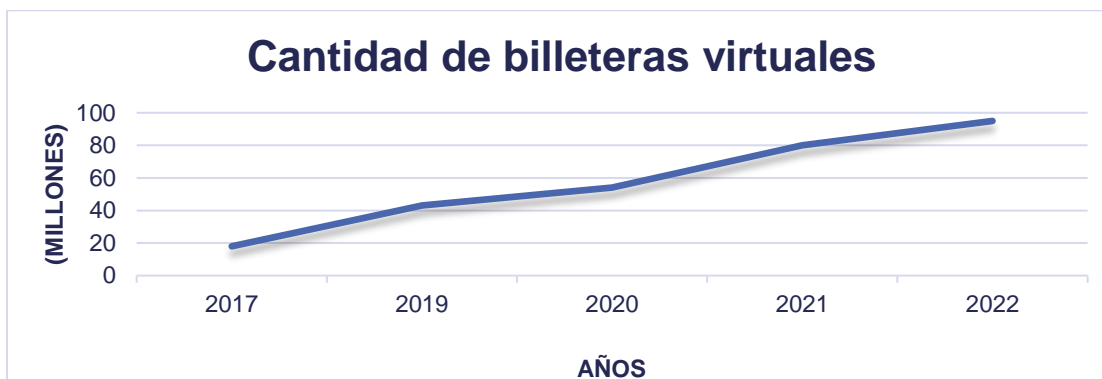


Gráfico 8: Elaboración propia

La cantidad de billeteras virtuales ha tenido un gran aumento en los últimos años. Alcanzando los 95 millones en septiembre de 2022.

Una encuesta hecha en Argentina por la compañía 200 clientes revelo que el 47% no invierten en criptos por la volatilidad del mercado y las variaciones de precios y el 33% no lo hacen por no tener el respaldo de un bien real. La mayoría de los consultados consideraron la inversión respaldada en inmuebles como algo muy atractivo.

Algo que sin duda abre una cantidad muy grande de posibilidades para nuestro proyecto.

4.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA DE CRÉDITO EN ARGENTINA

A fines de 2020, de acuerdo con el BCRA, el saldo estimado de financiamiento en sentido amplio equivalía a 7,4% del PBI para las familias y a 14,3% para las empresas no financieras, niveles que resultan significativamente bajos en una comparación internacional.

Financiamiento en sentido amplio a familias y empresas en la Argentina, diciembre de 2020
(En porcentajes del PBI)

Familias		Empresas privadas no financieras	
Entidades financieras	5,4%	Financiamiento del exterior (bonos y préstamos)	7,3%
Préstamos del FGS	0,6%	Entidades financieras	6,0%
Sistemas de tarjetas de crédito	0,5%	Obligaciones negociables, mercado local	0,9%
Fideicomisos financieros	0,3%	Cheques de pago diferidos avalados	0,2%
Mutuales y cooperativas	0,2%	Leasing y factoring ¹³	0%
Otros proveedores de crédito	0,3%		
Total	7,4%	Total	14,3%

Gráfico 9: (CEPAL, 2021, pág. 26)

Podemos observar que las financiaciones a las empresas provienen en mayor proporción de financiamiento exterior, algo que nos puede dar un indicio que existe una amplia cantidad de inversores extranjeros que están interesados en los negocios del país.

Si bien las entidades financieras, integradas por los bancos y las compañías financieras, constituyen el grupo de proveedoras de crédito de mayor relevancia en la Argentina, se encuentran muy por debajo del promedio de la región, representando solo un 11,4% del PBI, mientras que el promedio en Latinoamérica y el Caribe llega al 55% del PBI.

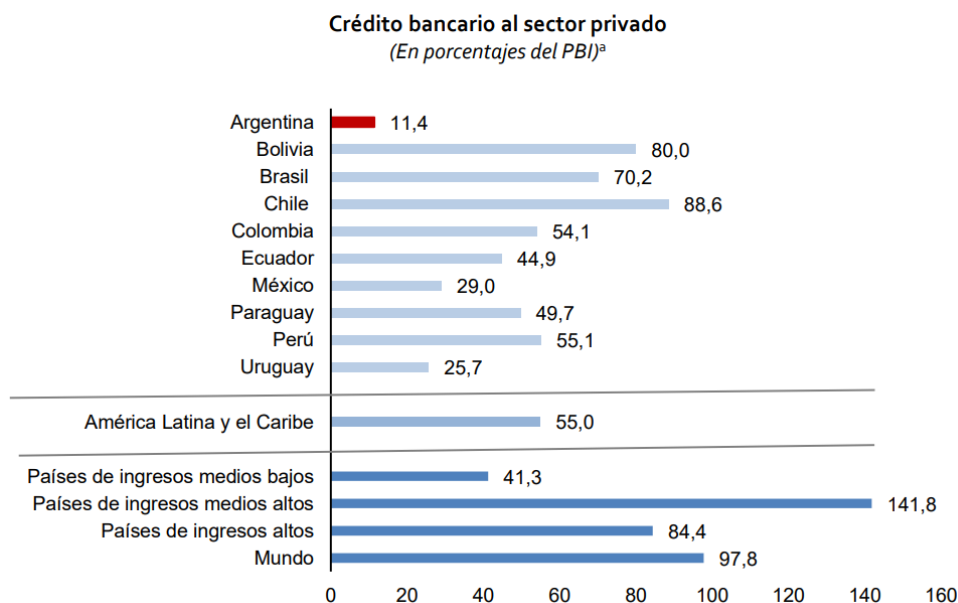


Gráfico 10: (CEPAL, 2021, pág. 27)

Esto demuestra fácilmente que la oferta de crédito en nuestro país está muy poco atendida, teniendo posibilidades para atender una demanda insatisfecha.

4.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA INDIRECTA

Según el BCRA, a junio del 2022 existen en Argentina un total de 79 entidades financieras, de las que en su mayoría son bancos privados (51) y bancos públicos (13).

Composición del Sistema Financiero	Dic-2020	Dic-2021	Abr-2022	May-2022	Jun-2022
CANTIDAD ENTIDADES FINANCIERAS	79	79	79	79	79
Bancos	64	64	64	64	64
Bancos Públicos	13	13	13	13	13
Bancos Privados	51	51	51	51	51
Bancos Locales de Capital Nacional	35	35	35	35	35
Bancos Locales de Capital extranjero	9	10	10	10	10
Bancos Sucursales de Entidades Financieras del Exter	7	6	6	6	6
Compañías Financieras	15	15	15	15	15
Compañías Financieras de Capital Nacional	6	6	6	6	6
Compañías Financieras de Capital Extranjero	9	9	9	9	9

Gráfico 11: (BCRA, 2022)

Respecto al porcentaje de crédito a las empresas que aportan estas entidades, podemos ver lo siguiente:

Composición del saldo del crédito por tipo de entidad
(En porcentajes del total)

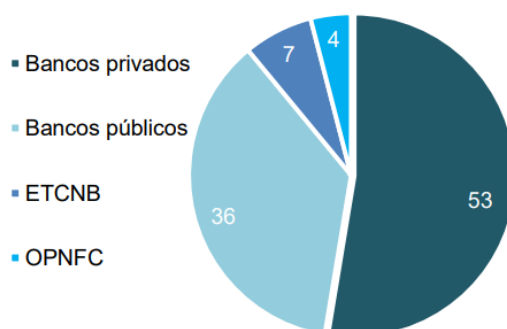


Gráfico 12: (CEPAL, 2021)

Según estas estadísticas, nuestros mayores competidores serán las líneas de créditos de bancos privados. Aunque podemos observar claramente que no son muy efectivas, ya que se vuelve muy complejo obtenerlas.

Nuestro público objetivo también puede optar por tramitar un crédito otorgado por el ministerio de producción, pero como comentábamos anteriormente, es muy probable que estos sean prácticamente intramitables o tengan tasas de interés muy elevadas para que el emprendimiento resulte exitoso.

Líneas de financiamiento CreAr



Gráfico 13: (Ministerio de producción Argentino, 2022)

4.4 ANÁLISIS DE COMPETENCIA DIRECTA

En el país encontramos algunas empresas que se dedican al crowdfunding, o crowdlending. Pero son en su mayoría dedicadas a la financiación de proyectos sociales, o rubros dedicados al arte y el cine.

En este caso tomaremos como competencia plataformas que operen en Argentina, debido a que nuestros servicios se orientan a los emprendimientos y proyectos nacionales.

Dentro de las principales plataformas encontramos:

CROWDIUM

Crowdfunding inmobiliario. Se inspira en hacer accesible al público una inversión tradicional. Permite invertir en propiedades seleccionadas por la plataforma mediante la estructura legal de fideicomiso.



Los inversores realizan aportes en dinero a la cuenta del fideicomiso. Una vez adquirido el inmueble, se pone en alquiler y los inversores reciben una renta proporcional a su inversión. Si se resuelve la venta

del inmueble, se distribuyen las utilidades entre los inversores. Las inversiones son depositadas en un banco comercial.

WUABI



Crowdfunding en Argentina de proyectos agropecuarios. Permite acercar financiamiento a los productores a partir de aportes de pequeños y medianos ahorristas en forma simple y accesible. Su idea inspiradora: “el campo sin fronteras y al alcance de todos”. Ofrece participar en la economía real facilitando la producción de más y mejores alimentos. Los productores presentan sus solicitudes, antecedentes financieros y planes de negocio; los inversores eligen el proyecto y una vez alcanzado el fondo necesario, se transfiere al productor.

AFLUENTA



Plataforma de crowdlending. Se inspira en la palabra latina affluere, que significa fluir o ir hacia, asociada a la abundancia que promueve el fluir del dinero entre los participantes. Su símbolo evoca a un pez, representación de la abundancia en la naturaleza. Objetivo: conectar personas fomentando negocios colaborativos e interacción social. Actúa en Argentina, Perú, México, Colombia y Brasil. Ofrece servicios como subastas de préstamos, administración de créditos y gestiones de cobro. Se solventa con comisiones por el otorgamiento y gestión de los créditos. Opera bajo la figura del fideicomiso no financiero de administración.

La empresa es considerada la primera compañía de préstamos entre personas de América Latina, y obtuvo el premio eCommerce Award 2016 del eCommerce Institute y la Cámara Argentina de Comercio Electrónico por su aporte al comercio electrónico y negocios por internet.

Al año 2016 había otorgado más de 5 000 créditos por más de ciento veinte millones de pesos, y contaba con una comunidad de más de trescientos mil integrantes.

BANCACLUB

Plataforma de crowdlending: Idea inspiradora: “+ conveniente + transparente + justa”. Relaciona directamente a personas y empresas inversoras, y tomadoras de préstamos. Evita los costos y complejidades del sistema bancario. El procedimiento es 100 % en línea. Las solicitudes son publicadas para su fondeo, y los usuarios pueden realizar su aporte. Una vez alcanzado el monto solicitado, se convierte en un único contrato de préstamo.



Opera bajo la figura de fideicomiso. Se sostiene con las comisiones de administración. Los inversores reciben la devolución en cuotas más intereses, y pueden optar por reinvertir o retirar el dinero.

BONDAREA

Plataforma de crowdlending: Se orientan a gestionar recursos sociales y financieros para realizar proyectos. Utilizan herramientas en línea para el diseño de planes,



BONDAREA

y están dirigidos a personas y empresas. Para personas: B-Lending para prestar dinero u obtener préstamos; CashFlow Bondarea para planificar y controlar la economía personal. Para empresas: Bocs, solución de productividad para pequeñas y medianas empresas, y B-Lending para gestión de préstamos. Opera bajo la forma de autogestión de créditos y contrato de mutuo.

Existen varios competidores en el mercado de los créditos productivos, sin embargo, es un sistema no tan conocido, y que no tiene una empresa líder. Por lo que todavía en Argentina es un nicho no atendido de la manera correcta.

4.5 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Según un informe del ministro de desarrollo productivo⁵, el crédito otorgado a micro, pequeñas y medianas empresas creció un 32% anual, desde mayo/21 hasta mayo/22, en términos reales.

También los créditos destinados al desarrollo productivo son otorgados en un 53,4 % a las pymes.

⁵ (Ministerio de producción Argentino, 2022)

En términos numéricos, estas financiaciones son de \$ 1,22 mil millones, según el informe, citando datos del Banco Central (BCRA) y el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec).

Teniendo en cuenta que nuestro segmento de mercado apunta a los emprendedores chicos y a las pymes, debemos hacer énfasis en conocer que tamaño tiene y que posibilidades nos podemos encontrar dentro de el:

4.5.1 PYMES

En Argentina hay 600.000 pymes que representan el 99% del tejido empresarial y generan el 70% del empleo formal.⁶

A nivel nacional, el sector pyme aporta el 45% del PBI, el 50% de las ventas y más de 30% del valor agregado. Por su parte, las MiPymes representan un 64,7% del empleo privado registrado. No es un dato menor que en los últimos 20 años, el número de Pymes creció un 47% en el país, incremento que se vio afectado a partir de marzo de 2020 con el impacto de la pandemia en todo el mundo.

Podemos observar que las MiPymes representan un nicho de mercado sumamente tentador de satisfacer, debido a su gran tamaño y volumen.

Algunos ejecutivos de empresas del sector financiero destacaron la recuperación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) y las necesidades de financiamiento para sostener la mejora en la actividad luego de la pandemia.

Por ejemplo, Adrián Scoscería, gerente de banca empresas de Banco Macro, indicó que la mayor demanda de financiamiento se da para capital de trabajo e inversión. “Entre estas dos líneas de crédito, el 85% es para capital de trabajo, con el objetivo de financiar el incremento de las ventas”. También agregó que uno de los principales desafíos que observa para las pymes del país se encuentra en el acceso al financiamiento, debido a las altas tasas de interés, lo que hace que a veces se les complique "conseguir negocios que puedan cubrir los niveles de tasa que tiene hoy el mercado".

Simón Carman, director comercial de *Garantizar*, comentó que desde esta Sociedad de Garantía Recíproca la operatoria más demandada por las pymes es para inversión, luego que durante la pandemia muchas empresas detuvieran sus planes de crecimiento debido a la incertidumbre y al desplome de la actividad. "Hoy tenemos una cartera activa de más de 25.000 pymes en todo el país. Nuestro core

⁶ (El perfil, 2022)

business, en lo que trabajamos activamente, es todo lo que está vinculado a inversión. Es decir, operaciones de mediano y largo plazo. También, todo lo vinculado a capital de trabajo"⁷

4.6 CONCLUSIONES

Una de las problemáticas que más afectan a las pymes es la falta de asesoramiento

El crecimiento de las empresas Fintech es mayor que en otros países de la región. Es que, precisamente, su potencial se encuentra en una visión diferente de las relaciones financieras, cercanas y personalizadas. Junto con esto, la posibilidad de invertir o solicitar préstamos con menos exigencias que en los bancos y la facilidad de operar con el dispositivo móvil o desde la comodidad del hogar.

Según los especialistas, para lograr más desarrollo de este ecosistema, sería necesario un mayor impulso desde las entidades públicas y privadas junto con el reconocimiento, por parte del sector y entes reguladores, del cambio que viene en la forma de proveer productos financieros, en beneficio de los usuarios y consumidores.

⁷ (El Cronista, 2022)

5. ANÁLISIS FINANCIERO Y ECONÓMICO

5.1 ESTRUCTURA DE PRECIO

Como mostramos en el primer capítulo, la estructura de precios será en tres partes:

5.1.1 COMISIONES POR EVALUACIÓN DE ANTEPROYECTO

Aquí se encuadran las comisiones que cobraremos por evaluar exhaustivamente el proyecto, sin perjuicio que luego se lleve o no a cabo.

FINANCIACIÓN NECESITADA (USD)	COMISIONES
+ 100.000,00	3000 USD + IVA
+ 50.000,00	2000 USD + IVA
+ 25.000,00	1500 USD + IVA
- 25.000,00	1000 USD +IVA

Tabla 8: Elaboración propia

5.1.2 COMISIONES POR FINANCIACIÓN DEL PROYECTO

Una vez publicado el proyecto, y cuando la financiación del proyecto alcance los objetivos, se le cobrará al emprendedor también las siguientes comisiones.

FINANCIACIÓN (USD)	COMISIONES
+ 100.000,00	6000 USD + IVA
+ 50.000,00	3000 USD + IVA
+ 25.000,00	2000 USD + IVA
- 25.000,00	1500 USD + IVA

Tabla 9: Elaboración propia

5.1.3 COMISIONES POR INVERSIÓN

Esto se les cobrara a los inversionistas por usar los servicios de Bricore:

INVERSION (USD)	COMISIONES
+100.000,00	2 % + IVA
+10.000,00	2 % + IVA
-10.000,00	2 % + IVA

Tabla 10: Elaboración propia

5.2 ESTRUCTURA DE COSTOS

En este punto demostraremos como administraremos los costos fijos y variables, y como constituimos la estructura para la inversión inicial que necesitaremos

5.2.1 COSTOS FIJOS

Estos estarán determinados por el alquiler, los empleados, los gastos en servicios, gastos en softwares, publicidad, y otros gastos menores.

Es de suma importancia aclarar que los gastos fijos no quedaran con los mismos montos años tras años, si no que decidimos invertir en aumentar el capital de trabajo neto constantemente. Esto lo explicaremos con más profundidad en el apartado de situación patrimonial proyectada.

COSTOS FIJOS X MES		
Alquiler	\$	580.000,00
Empleados	\$	4.980.000,00
Servicios	\$	200.000,00
Software	\$	350.000,00
Publicidad	\$	1.500.000,00
Otros	\$	100.000,00
TOTAL	\$	7.710.000,00

Gráfico 14: Elaboración propia

EMPLEADOS	
CEO	\$ 500.000,00
CFO	\$ 350.000,00
Jefe Administrativo	\$ 350.000,00
Jefe de contabilidad	\$ 350.000,00
Jefe de marketing	\$ 350.000,00
2 Lic Marketing digital	\$ 300.000,00
Lic Marketing	\$ 180.000,00
5 sistentes comerciales	\$ 600.000,00
4 analistas financieros JR	\$ 600.000,00
2 analistas financieros SSR.	\$ 500.000,00
Científico de datos	\$ 220.000,00
Analista de datos	\$ 190.000,00
Programador Full Stack	\$ 190.000,00
2 abogados	\$ 300.000,00
TOTAL	\$ 4.980.000,00

Gráfico 15: Elaboración propia

Estos son los sueldos con los que arrancaran los empleados al primer año del proyecto.

5.2.2 COSTOS VARIABLES

En estos tenemos fundamentalmente dos, los que nos costaran dependiendo las operaciones que vayamos teniendo. Hay que aclarar que el IVA, se traspasa a las comisiones de los proyectos e inversiones.

COSTOS VARIABLES	
Impuestos al crédito	0,6%
Impuesto al movimiento de fondo	1,20%
X	
X	
X	
TOTAL	\$ -

Gráfico 16: Elaboración propia

5.2.3 INVERSION INICIAL

Así estará compuesta la inversión necesaria para dar funcionamiento al proyecto:

INVERSIONES	
Muebles y útiles	\$ 5.000.000,00
Equipamiento informático	\$ 7.000.000,00
Caja de conversión	\$ 68.200.000,00
Fondo por descapitalización 1 años	\$ 30.000.000,00
TOTAL	\$ 110.200.000,00

Gráfico 17: Elaboración propia

Esto da un total de USD 380.000 (TC: 1USD = 290\$).

5.2.4 INFLACION

Estimamos una inflación anual en USD del 3%, por lo que esto será sumado a los gastos fijos que realizaremos año tras año. Es decir que arrancaremos con unos GF de USD 319.034, y en el siguiente año aumentaremos este gasto en un 3%, así sucesivamente.

INFLACION: 3% Anual en USD	
AÑO 1	\$ 319.034,48
AÑO 2	\$ 328.605,52
AÑO 3	\$ 338.463,68
AÑO 4	\$ 348.617,59
AÑO 5	\$ 359.076,12

Gráfico 18: Elaboración propia

5.3 AMORTIZACIONES

En este apartado detallaremos como se irán pagando los intereses de capital, y como se amortizará los bienes de capital.

5.3.1 AMORTIZACION DE CAPITAL

Como hemos nombrado, la inversión inicial que requeriremos será de USD 380.000. Planeamos el esquema de pagos de la siguiente forma:

AMORTIZACION DE CAPITAL						
MESES	AÑOS					
	1	2	3	4	5	
1	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 19.633,33	USD 19.633,33	
2	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 19.633,33	USD 19.633,33	
3	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 19.633,33	USD 19.633,33	
4	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 19.633,33	USD 19.633,33	
5	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 19.633,33	USD 19.633,33	
6	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 19.633,33	USD 19.633,33	
7	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 19.633,33	USD 19.633,33	
8	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 19.633,33	USD 19.633,33	
9	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 19.633,33	USD 19.633,33	

10	USD	3.800,00	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 19.633,33	USD 19.633,33
11	USD	3.800,00	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 19.633,33	USD 19.633,33
12	USD	3.800,00	USD 3.800,00	USD 3.800,00	USD 19.633,33	USD 19.633,33

Gráfico 19: Elaboración propia

Los primeros 3 años solo pagaremos los intereses (12% Anual en USD), lo que sumara USD 3.800 por mes, o USD 45.600 por año. Los últimos dos periodos pagaremos los intereses (USD 3.800), sumando los montos para la devolución del capital (USD 15.533 por mes = USD 380.000 en 24 meses).

Para resumir, al final del proyecto habremos cancelado la deuda, y el financista del proyecto se habrá quedado con unos intereses de USD 228.000, agregando que será propietario del 35% de la empresa.

INVERSION	USD	380.000,00
DEVOLUCION INTERESES POR MES	USD	3.800,00
DEVOLUCION INTERESES POR AÑO	USD	45.600,00
DEVOLUCION TOTAL DE CAPITAL	USD	380.000,00
DEVOLUCION TOTAL INTERESES	USD	228.000,00
DEVOLUCION TOTAL	USD	608.000,00

Gráfico 20: Elaboración propia

Al final habremos cancelado toda la deuda por un total de USD 608.000.

5.3.2 AMORTIZACION BIENES DE CAPITAL

Según lo estipulado en las reglas contables de la República Argentina, la amortización tuvo que ser realizada de la siguiente manera:

AMORTIZACION		
Muebles y útiles	10%	\$ 500.000,00
Equipamiento informático	20%	\$ 1.000.000,00
TOTAL AMORTIZACION POR AÑO		\$ 1.500.000,00

Gráfico 21: Elaboración propia

Esto nos da una amortización total de USD 5.172 por año, o USD 25.860 en toda la duración del proyecto.

5.4 PROYECCIONES OPERACIONALES

Según lo analizado en la demanda de crédito, y en la cantidad de MiPymes que posee el país, calculamos que los proyectos presentados iban a ser en su mayoría chicos, de no más de 25.000,00 USD:

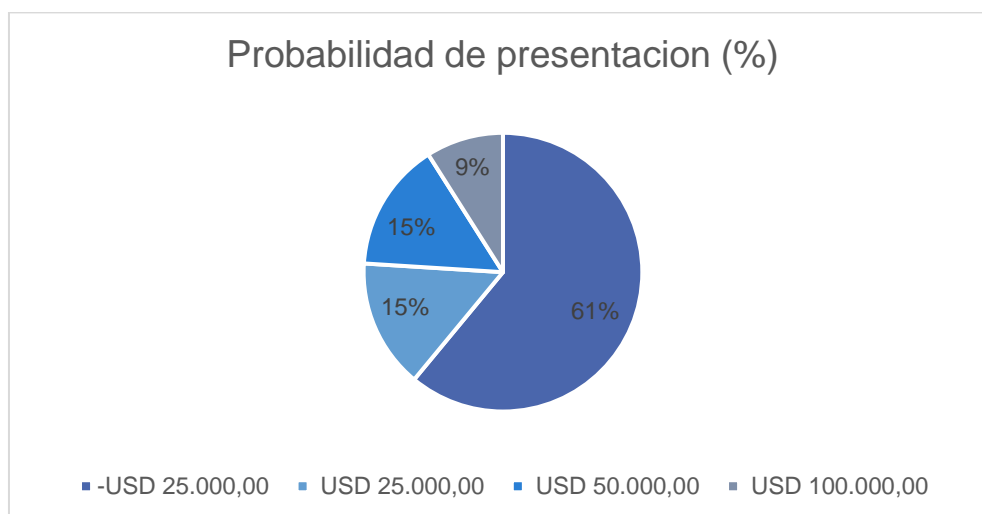


Gráfico 22: Elaboración propia

Nuestras estimaciones arrojan que un 61% serán proyectos menores, con baja necesidad de capital, donde se encontrarán en su mayoría emprendimientos a corto y mediano plazo de mediano y alto riesgo. Los proyectos mayores a USD 100.000 serán más difíciles de encontrar en los primeros años, debido a la aun poco conocida idea de negocio.

Estas estimaciones nos dan la base para pensar los ingresos que obtendrá la empresa en los primeros años.

5.5 PROYECCIONES FINANCIERAS

Según lo expuesto en el análisis de mercado, estimamos que el primer y segundo año tendrán una baja cantidad de ventas, por lo que los determinamos nuestros años pesimistas.

Esto será más notorio en el primer año, donde tendremos una descapitalización de USD 59.071. Es por esto que en la inversión inicial hicimos un fondo de reserva, que nos permitirá compensar el capital de trabajo sin ningún problema.

El segundo año seguiremos con bajas ventas, aunque estimamos que aumentarán aproximadamente un 40,4%. Esto también será debido al aumento de clientes contactados en el mes, pasando de 450 en el primer año a 470 en el segundo.

El tercero lo consideramos un ejercicio normal, debido a que las ventas aumentarán en un 36,20 %. Ya tendremos un flujo de activos positivo relativamente alto con un total de USD 93.723.

El cuarto y quinto año estimamos serán muy favorables para la compañía, ya con algunos años de trayectoria, trabajo serio y prolongado, mucha inversión en publicidad y reconocimiento en el ámbito pyme y mercado de capitales, las ventas aumentarán en un gran porcentaje en ambos años.

Hay que tener en cuenta que como el proyecto se planeó a 5 años, en el último se realizará una liquidación de todos los bienes por un total aproximado de USD 330.000.

Todo lo resumido anteriormente se explicará a continuación, detallando cada uno de los periodos.

(Todos los cálculos se realizaron con un tipo de cambio: 1USD = 290\$)

5.5.1 PRIMER AÑO

Nuestro principal trabajo será motivar al área comercial y de ventas para intentar contactar y encontrar a 450 MiPymes y emprendedores potenciales por mes. Esta será una tarea importante que afrontarán con un promedio diario de 5 contactos por cada asistente.

- Proyecciones:

TASAS DE ACEPTACION (%) 1ER AÑO:	
TASA ACEPTACION EVALUACION ANTEPROYECTO	2,7%
TASA DE PUBLICACION DEL PROYECTO	40%
TASA DE ÉXITO EN LA FINANCIACIÓN	45%

Gráfico 23: Elaboración propia

La tasa de aceptación del proyecto se refiere al porcentaje de clientes que aceptaran nuestra propuesta de negocio, la tasa de publicación es el porcentaje de anteproyectos que serán avalados y publicados, y el éxito en la financiación se logra si se junta todo el dinero necesario para dar marcha al proyecto.

Sabiendo la probabilidad de presentación de los anteproyectos, podemos determinar cuáles son las cantidades (Q) de operaciones que tendremos, en los distintos rangos de financiación:

Financiación		Probabilidad de presentacion (Q)
-USD	25.000,00	7
USD	25.000,00	2
USD	50.000,00	2
USD	100.000,00	1

Financiación		Probabilidad de financiacion (Q)
-USD	25.000,00	1
USD	25.000,00	0
USD	50.000,00	0
USD	100.000,00	0

Gráficos 23 y 24: Elaboración propia

CANTIDAD DE OPERACIONES 1ER AÑO:	
ACEPTACIONES ANTEPROYECTO	12
PUBLICACIONES DEL PROYECTO	5
PROYECTOS FINANCIADOS	2

Gráfico 25: Elaboración propia

El cuadro superior muestra cuáles son nuestras expectativas de operaciones por mes (seguimos un promedio, entendemos que en los primeros meses pueden ser menores y en los último mayores). Esto lo calculamos siguiendo las probabilidades mostradas en el cuadro x multiplicándolo por los 450 llamados por mes.

INGRESOS EN 1ER AÑO:	
ACEPTACIONES ANTEPROYECTO	USD 17.070,75
COMISION POR FINANCIACIÓN	USD 4.822,34
COMISION AL INVERSIONISTA	USD 1.776,94
TOTAL INGRESO	USD 23.670,02

Grafico 26: Elaboración propia

Los ingresos totales son calculados multiplicando la cantidad (Q) de proyectos presentados (Ver gráfico 23) por sus comisiones, sumado a las que cobraremos por ser la fuente de financiación de cada uno (Ver gráfico 24), y además de los porcentajes que les cobramos al inversionista.

Para concluir, podemos decir que estaremos teniendo un ingreso total de aproximadamente USD 23.670 por cada mes de operaciones.

- Resultados del ejercicio:

EERR		1ER AÑO
VENTAS	USD	284.040,27
COSTOS	USD	5.112,72
RDO BRUTO	USD	278.927,55
COSTOS FIJOS	USD	319.034,48
INTERESES	USD	45.600,00
AMORTIZACION	USD	5.172,41
UAI	-USD	90.879,35
I.G (35%)	-USD	31.807,77
UTILIDAD NETA	-USD	59.071,58

Gráfico 27: Elaboración propia

Como se puede ver en la tabla, en el primer periodo tendremos una utilidad neta negativa por USD 59.071. Es muy importante tener en cuenta este indicador para no sorprendernos con este primer resultado y desmotivarnos en la realización del proyecto.

FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO		
FEO 1	-USD	53.899,16

Gráfico 28: Elaboración propia

El flujo de efectivo operativo es negativo en USD 53.899.

5.5.2 SEGUNDO AÑO

Como mencionamos al principio del apartado, el segundo año será más favorable para el negocio. Esto se deberá principalmente a un mayor esfuerzo en conseguir emprendedores, y también un mayor reconocimiento de la compañía en el ámbito empresarial (recordemos que invertiremos \$1.500.000 en publicidad cada mes, desde el principio del funcionamiento).

- Proyecciones:

TASAS DE ACEPTACION (%) 2DO AÑO:	
TASA ACEPTACION EVALUACION ANTEPROYECTO	3,4%
TASA DE PUBLICACION DEL PROYECTO	43%
TASA DE ÉXITO EN LA FINANCIACIÓN	52%

Gráfico 29: Elaboración propia

Podemos observar que aumentaron los porcentajes de las tres tasas, respecto al primer año.

Sabiendo la probabilidad de presentación de los anteproyectos, podemos determinar cuáles son las cantidades (Q) de operaciones que tendremos, en los distintos rangos de financiación:

Financiación	Probabilidad de presentacion (Q)
-USD 25.000,00	10
USD 25.000,00	2
USD 50.000,00	2
USD 100.000,00	1

Financiación	Probabilidad de financiacion (Q)
-USD 25.000,00	2
USD 25.000,00	1
USD 50.000,00	1
USD 100.000,00	0

Gráficos 30 y 31: Elaboración propia

CANTIDAD DE OPERACIONES 2DO AÑO:	
ACEPTACIONES ANTEPROYECTO	16
PUBLICACIONES DEL PROYECTO	7
PROYECTOS FINANCIADOS	4

Gráfico 32: Elaboración propia

Estos aumentos en los porcentajes de las tasas de aceptación, más el incremento en los contactos de emprendedores por mes nos brinda un mayor volumen en las operaciones mensuales, como se puede observar en el grafico superior.

INGRESOS EN 2DO AÑO:	
ACEPTACIONES ANTEPROYECTO	USD 22.451,90
COMISION POR FINANCIACIÓN	USD 7.878,75
COMISION AL INVERSIONISTA	USD 2.903,17
TOTAL INGRESO	USD 33.233,81

Gráfico 33: Elaboración propia

En consecuencia, a todo lo expuesto anteriormente, tendremos un ingreso en el año de USD 33.233, un gran incremento respecto al anterior periodo, y necesario para que el proyecto evolucione de manera correcta.

- Resultado del ejercicio:

EERR		2DO AÑO	
VENTAS	USD	398.805,76	
CMV	USD	7.178,50	
RDO BRUTO	USD	391.627,26	
COSTOS FIJOS	USD	328.605,52	
INTERESES	USD	45.600,00	
AMORTIZACION	USD	5.172,41	
UAI	USD	12.249,33	
I.G (35%)	USD	4.287,27	
UTILIDAD NETA	USD	7.962,06	

Gráfico 34: Elaboración propia

El estado de resultados nos arroja una utilidad neta positiva de USD 7.962, debido mayormente a un incremento en los ingresos por ventas. Esto nos indica que la empresa comienza a ser rentable y puede solventar los gastos de operación y los intereses a cancelar.

FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO		
FEO 2	USD	13.134,48

Gráfico 35: Elaboración propia

Por primera vez en el proyecto, el flujo de efectivo operativo da positivo, en USD 13.134.

5.5.3 TERCER AÑO

Ya nos encontramos en un año “bisagra”, donde estimamos que los resultados serán cada vez más notorios, con crecimiento exponencial en los ingresos por ventas. No “aflojaremos” con el contacto a los clientes, si no que posiblemente incorporaremos más personal para llegar a los 530 contactados por mes, algo que supondrá un ingreso cada vez mayor.

- Proyecciones:

TASAS DE ACEPTACION (%) 3ER AÑO:	
TASA ACEPTACION EVALUACION ANTEPROYECTO	4%
TASA DE PUBLICACION DEL PROYECTO	44%
TASA DE ÉXITO EN LA FINANCIACIÓN	55%

Gráfico 36: Elaboración propia

Podemos ver un incremento en las tres tasas, derivado de un aumento en la confianza de la empresa, y un mayor reconocimiento a nivel nacional e internacional.

Sabiendo la probabilidad de presentación de los anteproyectos, podemos determinar cuáles son las cantidades (Q) de operaciones que tendremos, en los distintos rangos de financiación.

Financiación	Probabilidad de presentacion (Q)
-USD 25.000,00	13
USD 25.000,00	3
USD 50.000,00	3
USD 100.000,00	2

Financiación	Probabilidad de financiacion (Q)
-USD 25.000,00	3
USD 25.000,00	1
USD 50.000,00	1
USD 100.000,00	0

Gráficos 37 y 38: Elaboración propia

CANTIDAD DE OPERACIONES 3ER AÑO:	
ACEPTACIONES ANTEPROYECTO	21
PUBLICACIONES DEL PROYECTO	9
PROYECTOS FINANCIADOS	5

Gráfico 39: Elaboración propia

Las operaciones por mes son mayores, lo que es muy positivo, pero a su vez demandara un gran esfuerzo por parte de todo el equipo. Posiblemente en este periodo se deberá agregar más personal de lo normal.

INGRESOS EN 3ER AÑO:	
ACEPTACIONES ANTEPROYECTO	USD 29.786,00
COMISION POR FINANCIACIÓN	USD 11.312,53
COMISION AL INVERSIONISTA	USD 4.168,45
TOTAL INGRESO	USD 45.266,98

Gráfico 40: Elaboración propia

Podemos notar un incremento en los ingresos totales 36,2 % respecto del 2do año. Un crecimiento constante y muy saludable para mantener la estructura de la empresa.

- Resultado del ejercicio:

EERR	3ER AÑO
VENTAS	USD 543.203,78
CMV	USD 9.777,67
RDO BRUTO	USD 533.426,12
COSTOS FIJOS	USD 338.463,68
INTERESES	USD 45.600,00
AMORTIZACION	USD 5.172,41
UAII	USD 144.190,02
I.G (35%)	USD 50.466,51
UTILIDAD NETA	USD 93.723,51

Gráfico 41: Elaboración propia

Este año ya tendremos una utilidad neta bastante elevada para el proyecto, llegando casi a los USD 100.000 en todo el periodo, derivado mayormente en el aumento de los ingresos por ventas.

FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO	
FEO 3	USD 98.895,93

Gráfico 42: Elaboración propia

Podemos notar un FEO positivo con un número muy favorable para la compañía, sumando USD 98.896.

5.5.4 CUARTO AÑO

En este periodo, seguiremos motivando al área comercial para contactar aún más clientes, buscando un total de 600 por mes. La empresa ya estará consolidada en el mercado y tendrá un amplio reconocimiento en el sector empresarial.

- Proyecciones:

TASAS DE ACEPTACION (%) 4TO AÑO:	
TASA ACEPTACION EVALUACION ANTEPROYECTO	7%
TASA DE PUBLICACION DEL PROYECTO	65%
TASA DE ÉXITO EN LA FINANCIACIÓN	60%

Gráfico 43: Elaboración propia

Podemos notar un aumento en todas las tasas, debido al incremento de analistas financieros, sumado al reconocimiento de la empresa.

Sabiendo la probabilidad de presentación de los anteproyectos, podemos determinar cuáles son las cantidades (Q) de operaciones que tendremos, en los distintos rangos de financiación:

Financiación	Probabilidad de presentacion (Q)
-USD 25.000,00	25
USD 25.000,00	6
USD 50.000,00	6
USD 100.000,00	4

Financiación	Probabilidad de financiacion (Q)
-USD 25.000,00	10
USD 25.000,00	2
USD 50.000,00	2
USD 100.000,00	1

Gráficos 44 y 45: Elaboración propia

CANTIDAD DE OPERACIONES 4TO AÑO:	
ACEPTACIONES ANTEPROYECTO	41
PUBLICACIONES DEL PROYECTO	27
PROYECTOS FINANCIADOS	16

Gráfico 46: Elaboración propia

Las operaciones en este periodo ya tendrán números importantes. Esto también será posible a la constante inversión que realizaremos para incorporar todos los recursos necesarios para la buena realización de los trabajos.

INGRESOS EN 4TO AÑO:	
ACEPTACIONES ANTEPROYECTO	USD 64.911,00
COMISION POR FINANCIACIÓN	USD 48.072,92
COMISION AL INVERSIONISTA	USD 17.713,95
TOTAL INGRESO	USD 130.697,87

Gráfico 47: Elaboración propia

Los resultados en este periodo son muy favorables, con unos ingresos por ventas que suman una totalidad de USD 130.698

- Resultados del ejercicio:

EERR	4TO AÑO
VENTAS	USD 1.264.061,52
CMV	USD 22.753,11
RDO BRUTO	USD 1.241.308,41
COSTOS FIJOS	USD 348.617,59
INTERESES	USD 235.600,00
AMORTIZACION	USD 5.172,41
UAI	USD 651.918,41
I.G (35%)	USD 228.171,44
UTILIDAD NETA	USD 423.746,96

Gráfico 48: Elaboración propia

Podemos deducir un aumento por ventas sobresaliente, un 132,7% mayor que el tercer año. Esto deriva de un fuerte aumento en los contactos por parte de los asistentes comerciales, y también por el incremento en las tasas (ver gráfico 43).

FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO	
FEO 4	USD 200.747,94

Gráfico 49: Elaboración propia

El FEO de este periodo es favorable para la empresa, con unos USD 200.748. Un número muy alentador para el proyecto.

5.5.5 QUINTO AÑO

El último año estará caracterizado por ser el de madurez del proyecto, donde las ventas alcanzan su mayor cantidad. El equipo comercial seguirá con su esfuerzo y buscará contactar un promedio de 650 emprendedores por mes.

Esto nos dará un gran margen y dinamismo para afrontar el periodo de manera en que los ingresos por ventas sean altos.

- Proyecciones:

TASAS DE ACEPTACION (%) 5TO AÑO:	
TASA ACEPTACION EVALUACION ANTEPROYECTO	9%
TASA DE PUBLICACION DEL PROYECTO	75%
TASA DE ÉXITO EN LA FINANCIACIÓN	60%

Gráfico 50: Elaboración propia

Las tasas son mayores que nunca, debido a los factores que se repiten año a año: Mayor reputación y reconocimiento de Bricore.

CANTIDAD DE OPERACIONES 5TO AÑO:	
ACEPTACIONES ANTEPROYECTO	59
PUBLICACIONES DEL PROYECTO	44
PROYECTOS FINANCIADOS	26

Gráfico 51: Elaboración propia

Las operaciones serán dignas de una compañía grande, lo que supondrá un esfuerzo superior por parte de toda la estructura empresarial.

Sabiendo la probabilidad de presentación de los anteproyectos, podemos determinar cuáles son las cantidades (Q) de operaciones que tendremos, en los distintos rangos de financiación:

Financiación	Probabilidad de presentacion (Q)
-USD 25.000,00	36
USD 25.000,00	9
USD 50.000,00	9
USD 100.000,00	5

Financiación	Probabilidad de financiaci3n (Q)
-USD 25.000,00	16
USD 25.000,00	4
USD 50.000,00	4
USD 100.000,00	2

Gráficos 51 y 52: Elaboración propia

INGRESOS EN 5TO AÑO:	
ACEPTACIONES ANTEPROYECTO	USD 82.192,50
COMISION POR FINANCIACIÓN	USD 58.046,63
COMISION AL INVERSIONISTA	USD 21.389,06
TOTAL INGRESO	USD 161.628,19

Gráfico 53: Elaboración propia

Podemos notar un incremento en el ingreso por ventas respecto los anteriores años, que llega a sumar un total del USD 161.628.

- Resultados del ejercicio:

EERR	5TO AÑO
VENTAS	USD 1.939.538,25
CMV	USD 34.911,69
RDO BRUTO	USD 1.904.626,56
COSTOS FIJOS	USD 359.076,12
INTERESES	USD 235.600,00
AMORTIZACION	USD 5.172,41
UAI	USD 1.304.778,03
I.G (35%)	USD 456.672,31
UTILIDAD NETA	USD 848.105,72

Gráfico 54: Elaboración propia

Como se observa en el gráfico, el aumento en la utilidad neta vuelve a ser muy superior respecto al anterior periodo, exactamente un 100,14%.

FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO		
FEO 5	USD	396.605,82

Gráfico 55: Elaboración propia

El FEO vuelve a ser positivo, con una cifra más que interesante para el proyecto, exactamente USD 396.606.

5.5.6 SITUACION PATRIMONIAL PROYECTADA

En las decisiones de capital pensamos en invertir constantemente en aumentar el capital de trabajo neto, enfocándonos en incorporar recursos humanos mayormente.

Aunque en la estructura de costos solo se haya sumado el 3% de la inflación, aquí se detalla cuanto se ira invirtiendo año tras año para volcarlo en un mejor funcionamiento de la empresa, y afrontar los gastos fijos de manera correcta.

SITUACION PATRIMONIAL PROYECTADA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPITAL DE TRABAJO NETO	USD 41.240,00	USD 4.000,00	USD 8.000,00	USD 16.000,00	USD 30.000,00	USD -
ACTIVOS FIJOS NETOS	USD -	USD -	USD -	USD -	USD -	USD -
TOTAL	USD 41.240,00	USD 4.000,00	USD 8.000,00	USD 16.000,00	USD 30.000,00	USD -

Gráfico 56: Elaboración propia

5.6 RESULTADOS DEL PROYECTO

5.6.1 EVOLUCION DE FEOs

Anteriormente pudimos ver como los FEOs iban aumentando año tras año, pero una buena manera de identificar la tendencia que tuvo durante el proyecto, es plasmarlo a través del siguiente gráfico.

Estos representan que tenemos un tipo de negocio que escalable a mediano plazo, lo cual es muy necesario para hacer frente a las obligaciones financiera que tendremos.

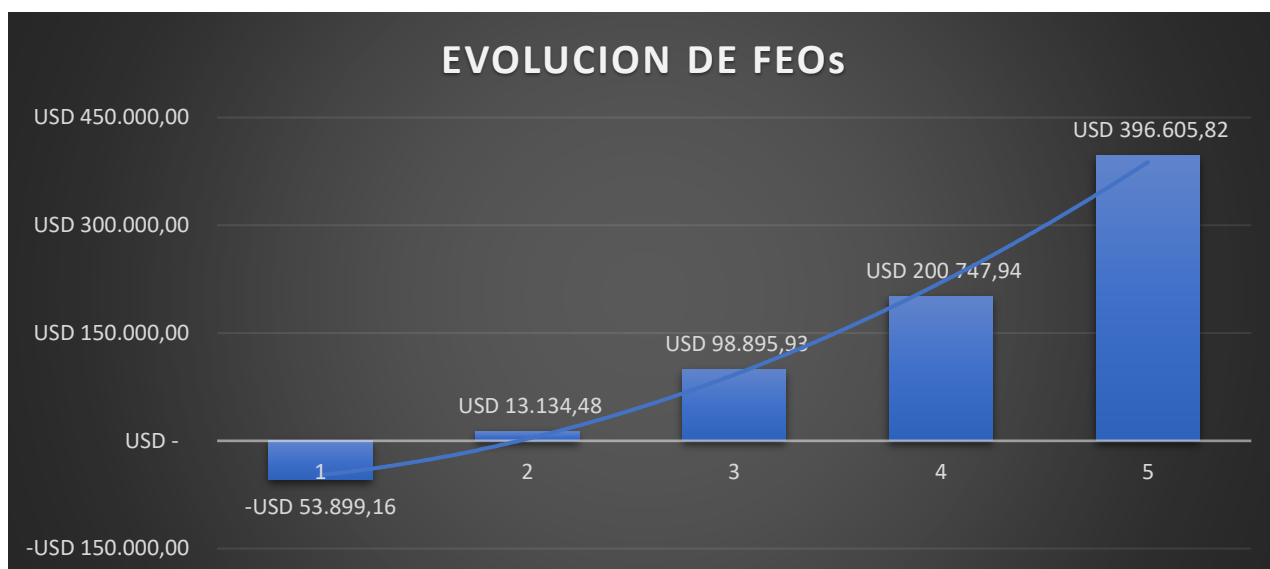


Gráfico 57: Elaboración propia

5.6.2 EVOLUCION FEAs

Como nombramos en apartados anteriores, nuestra idea principal era ir duplicando la inversión en capital de trabajo neto, respecto al anterior año.

También estimamos que podremos liquidar los bienes (en su totalidad corrientes) de la empresa y obtener un ingreso neto de USD 330.000.

FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVOS						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FEO	-	-USD 53.899	USD 13.134	USD 98.896	USD 200.748	USD 396.606
CCTN	-USD 380.000	-USD 4.000	-USD 8.000	-USD 16.000	-USD 30.000	USD 330.000
GASTOS ACTIVOS FIJOS	USD -	USD -	USD -	USD -	USD -	USD -
FEA	-USD 380.000	-USD 57.899	USD 5.134	USD 82.896	USD 170.748	USD 726.606

Gráfico 58: Elaboración propia

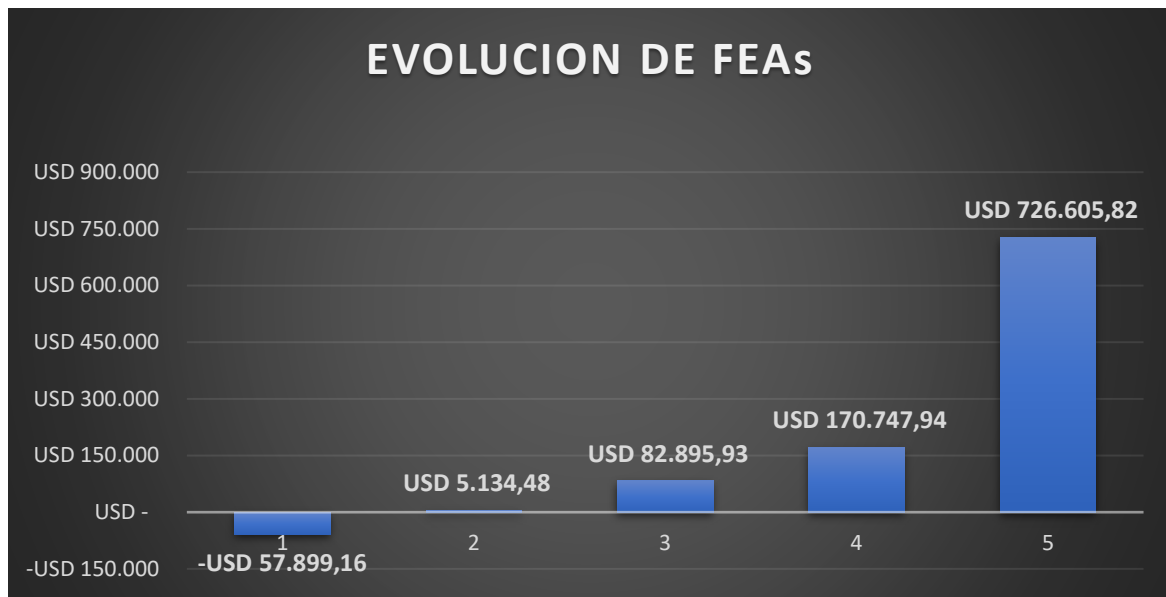


Gráfico 59: Elaboración propia

5.6.3 RESULTADOS FINANCIEROS

Aquí es donde resumimos si el proyecto valdrá o no la pena:

VAN	USD 129.329,32
TIR	19,85%

Los dos indicadores principales dan muy buenos resultados. Respecto al VAN, aumentaremos en USD 129.329 nuestra riqueza al final del proyecto. La TIR nos arroja que podremos obtener hasta una tasa de descuento del 19,85%.

Como nombramos anteriormente, estos indicadores los calculamos con una tasa de descuento del 13%.

El Periodo de recupero descontado (PRD), nos devolvió que la inversión se recuperara en el 4to año y 8 meses. Lo que indica que es un proyecto a mediano plazo.

PRD	0,672063611
	4 años y 8 meses

Gráfico 60: elaboración propia

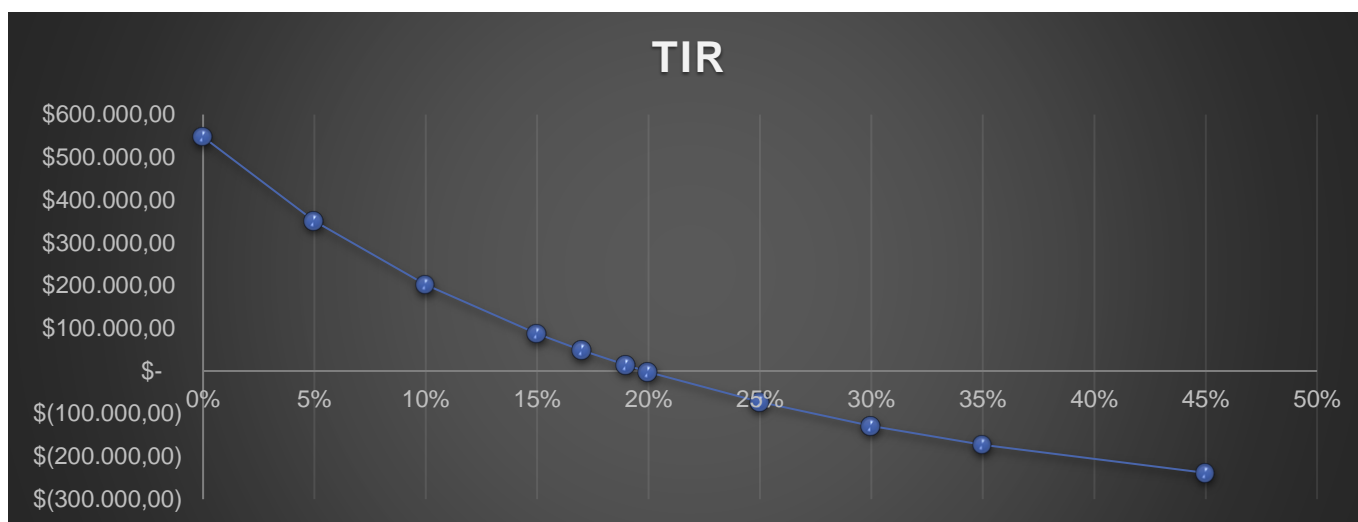


Gráfico 61: Elaboración propia

Como podemos ver en el gráfico, el VAN se vuelve 0 cuando la tasa de descuento llega a 19,85 %.

5.7 ANÁLISIS DE ESCENARIO

Estos son realizados para hacer proyecciones sobre cómo se comportará el proyecto si se modifican las variables más importantes.

En nuestro caso decidimos modificar las ventas y los costos fijos en un +/- 10 %. Las otras variables, como los gastos variables no son modificables por el contexto del proyecto.

5.7.1 ESCENARIO OPTIMISTA (+10% VTAS, -10% COSTOS FIJOS)

FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVOS							
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
FEO		-USD 3.355	USD 79.492	USD 182.960	USD 300.857	USD 529.387	
CCTN	-USD 380.000	-USD 4.000	-USD 8.000	-USD 16.000	-USD 30.000	USD 330.000	
GASTOS ACTIVOS FIJOS	USD -	USD -	USD -	USD -	USD -	USD -	
FEA	-USD 380.000	-USD 7.355	USD 71.492	USD 166.960	USD 270.857	USD 859.387	

Gráfico 62: Elaboración propia

VAN	USD 417.753,62
TIR	34,56%

Gráfico 63: Elaboración propia

Podemos ver como en este caso, modificando solo un 10% dos variables, podemos conseguir una ganancia de más de un 223%. Un aumento realmente impresionante respecto al caso base.

La TIR también sería muy elevada, y le podríamos pedir al proyecto un rendimiento elevado.

5.7.2 PESIMISTA (-10% VTAS, +10% COSTOS FIJOS)

		FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVOS					
		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FEO			-USD 101.410	-USD 47.803	USD 21.946	USD 133.028	USD 280.674
CCTN		-USD 380.000	-USD 4.000	-USD 8.000	-USD 16.000	-USD 30.000	USD 330.000
GASTOS ACTIVOS FIJOS		USD -	USD -	USD -	USD -	USD -	USD -
FEA		-USD 380.000	-USD 105.410	-USD 55.803	USD 5.946	USD 103.028	USD 610.674

Gráfico 64: Elaboración propia

Podemos notar como los FEAs del proyecto son en parte inferiores al caso base, pero no muestran una disminución muy exagerada.

VAN	-USD 118.225,47
TIR	6,62%

Gráfico 65: Elaboración propia

En un hipotético caso de escenario pesimista, tendríamos un VAN negativo de 118.225, un 191% inferior al caso base.

Una TIR también que se reduce un poco más de la mitad.

6. CONCLUSION

El presente trabajo ha demostrado que la creación de una empresa de crowdfunding en Argentina es viable desde los puntos de vista financiero, técnico y legal.

Se han identificado las principales regulaciones y requisitos legales a cumplir, así como también hemos evaluado las mejores prácticas para garantizar la seguridad y transparencia en el manejo de los fondos recaudados. De todas formas, es importante aclarar que nuestra empresa estará siempre fomentando la realización estudios adicionales para analizar la viabilidad de cada proyecto y asegurar el éxito a largo plazo de cada proyecto e inversor.

Respecto al potencial del proyecto, podemos concluir que estamos muy conformes con los resultados arrojados por los estudios. No es noticia que la oferta de crédito en Argentina ha sido un problema en los últimos años debido a la alta inflación, la volatilidad cambiaria y el riesgo crediticio, entre otros factores. Aquí es donde encontramos en Argentina un mercado casi ideal para este tipo de proyectos, y por eso creemos que tenemos una gran escalabilidad, con un enorme potencial a mediano/largo plazo.

También queremos destacar que este trabajo puede aportar una base para el descubrimiento del Crowdfunding en Argentina, algo muy poco implementado y conocido, y como estas empresas con sistemas totalmente innovadores, y nuevas tecnologías pueden aportar un gran valor al campo de las finanzas y el emprendimiento. Además, se ha buscado dar a conocer que existen diversas herramientas y plataformas disponibles para llevar a cabo campañas de crowdfunding con éxito.

Los objetivos que nos planteamos (Corto, mediano y largo plazo) los creemos totalmente realistas y tenemos muchas posibilidades de cumplirlos. Esto se pudo demostrar en el último apartado que arrojo aspectos financieros más que positivos, creando un gran valor al inversionista que decida financiar la creación de la empresa, y también dejando a Bricore con un alta capitalización.

Si bien la realización del trabajo nos hizo descubrir todas las dificultades que puede traer crear una empresa que ofrezca este tipo de servicios en Argentina, seguimos insistiendo como a lo largo del documento, que con los recursos humanos correctos y la estructura optima, podremos sortear todos los cambios y dificultades.

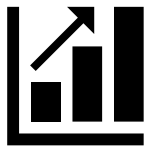
Para finalizar, destacamos y creemos en el alto potencial que puede tener a largo plazo la creación de una empresa como Bricore, que no busque vender solo un producto o un servicio, si no que ofrezca de manera real y eficiente soluciones crediticias y financieras a miles de pymes en toda la región.

7. ANEXOS

EXCEL FINANCIERO (CASO BASE):



EXCEL FINANCIERO (OPTIMISTA):



EXCEL FINANCIERO (PESIMISTA):



8 BIBLIOGRAFIA

https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2018/03/marcas_nuevas.pdf

<https://www.argentina.gob.ar/inpi/marcas/registrars-una-marca>

<https://www.argentina.gob.ar/justicia/registro-nacional-sociedades/institucional/normativa>

https://alimentosargentinos.magyp.gob.ar/HomeAlimentos/Red%20IPA/redypa/Conformaciones_de_sociedad_PROSPERAR.pdf

<https://www.cronista.com/economia-politica/Las-inversiones-extranjeras-deben-tener-en-cuenta-impuestos-nacionales-provinciales-y-municipales-20160829-0046.html>

<https://abogados.com.ar/regulacion-de-criptomonedas-en-argentina/26335>

<https://www.zonaprop.com.ar/propiedades/oficina-luminosa-en-buen-estado-47083028.html>

https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/15673/fintech-en-argentina.-impacto-y-desafos-de-su-aplicacin-en.pdf

<https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/IIF-primer-semester-2022.pdf>

https://moodle.ucu.edu.ar/pluginfile.php/40031/mod_resource/content/3/Resumen%202.pdf

<https://es.statista.com/>

<https://www.argentina.gob.ar/produccion>

<https://publications.iadb.org/es/genero-y-acceso-al-financiamiento-empresario-en-argentina>

<https://www.ambito.com/finanzas/creditos/el-gobierno-prepara-plan-mejorar-el-acceso-al-credito-las-familias-n5617417>

<https://www.adeba.com.ar/wp-content/uploads/2022/08/Entrega-final-Estudio-de-acceso-al-cr%C3%A9dito-bancario-de-MiPyMEs-en-Argentina-vCap4.pdf>

<https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/123643>

<https://www.estudiopirota.com.ar/archivos/valeriapirota/Pymes-Dificultades-Credito.pdf>

<https://www.ele-ve.com.ar/El-Gobierno-prepara-plan-para-mejorar-el-acceso-al-credito-de-las-familias.html>

<https://centraldefondos.com/crowdfunding-argentina/#:~:text=La%20metodolog%C3%ADa%20Crowdfunding%20Argentina%20es,y%20creen%20en%20el%20proyecto.>

<http://www.bcr.com.ar/es/mercados/investigacion-y-desarrollo/informativo-semanal/noticias-informativo-semanal/crowdfunding>

<https://www.idea.me/>

<https://www.cronista.com/infotechnology/it-business/crowdfunding-inmobiliario-tres-opciones-para-invertir-hoy-en-ladrillos-por-25-000/>

<https://todocrowdlending.com/argentina/>

<https://www.iprofesional.com/actualidad/347414-crowdfunding-o-financiamiento-colectivo-que-es-y-como-funciona>