



Universidad Abierta Interamericana

FPB
Servicios de consultoría



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

- 1 Descripción general del negocio..... 12
 - 1.1 Descripción básica del negocio..... 12
 - 1.2 Situación actual del negocio 12
 - 1.3 ¿Qué hace único al negocio? 12
 - 1.4 Describa los factores claves que usted considera harán exitoso al negocio 13
 - 1.5 Estrategia: Definir misión y visión 13
 - 1.5.1 Marco temporal..... 13
 - 1.5.2 Alcances..... 13
 - 1.5.3 Competencias únicas 15
 - 1.5.4 Desafíos 16
 - 1.5.5 Misión 17
 - 1.5.5 Visión 17
 - 1.6 Identificar oportunidad/necesidad del Mercado 17
 - 1.7 Propuesta de valor para el cliente..... 18
- 2. Análisis estratégico..... 19
 - 2.1 Análisis de contexto..... 19
 - 2.1.1 Descripción de la Industria 19
 - 2.1.2 Factores económicos 20
 - 2.1.2.1 Tipo de cambio 20
 - 2.1.2.2 Inflación 21
 - 2.1.2.3 PBI..... 22
 - 2.1.2.4 Nivel Salarial 23
 - 2.1.3 Factores políticos..... 24
 - 2.1.3.1 Importaciones..... 24
 - 2.1.3.2 Gobierno Nacional..... 25
 - 2.1.4 Factores tecnológicos 26
 - 2.1.4.1 Avances tecnológicos 26

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

2.1.5 Factores sociales.....	27
2.1.5.1 Disponibilidad de Recursos humano	27
2.1.6 Atractivo de la industria	28
2.1.7 Oportunidades y amenazas	28
2.2 Análisis de la competencia	30
2.2.1 Principales competidores	30
2.2.1.1 Competidor 1: MAUÁ	30
2.2.1.2 Competidor 2: aXonier	30
2.2.1.3 Competidor 3: Wualá	31
2.2.2 Análisis de Cadena de Valor Propia	32
2.2.2.1 Cadena de Valor de Competidor 1: Mauá	33
2.2.2.2 Cadena de Valor de Competidor 2: aXonier	34
2.2.2.3 Cadena de Valor de Competidor 3: Wualá	35
2.2.3 Comparar Cadenas de Valor	36
2.2.3.1 Comparación Cadena de Valor Competidor 1: Mauá.....	36
2.2.3.2 Comparación Cadena de Valor Competidor 2: aXonier.....	37
2.2.3.3 Comparación Cadena de Valor Competidor 3: Wualá.....	37
2.2.4 Fortalezas y debilidades	38
2.5 Fortaleza del negocio.....	39
3. Análisis FODA.....	40
3.1 Cuadro FODA	40
3.2 Análisis del FODA.....	40
4. Segmentación de Mercado.....	41
4.1 Criterios de Segmentación	42
4.2 Variables de segmentación / Negocio	46
4.2.1 Macrosegmentación	46
4.3 Microsegmentación	49
4.4 Mercado Meta	51

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

5. Estrategia	52
5.1 Matriz Atractivo de la Industria / Fortalezas del Negocio	52
5.2 Programas generales de acción	54
5.2.1 Estrategia de Administración.....	54
5.2.2 Estrategia de Servicios	55
5.2.3 Estrategia de Tecnología	56
5.2.4 Estrategia de Marketing	56
5.2.5 Estrategia Comercial.....	57
5.2.6 Matriz de vinculación Análisis estratégico con programas estratégicos	58
5.3 Programas específicos de acción	59
5.3.1 Programa específico de Administración	59
5.3.1.1 Estrategia de Administración / Ventas	59
5.3.1.2 Estrategia de Administración / Compras	60
5.3.1.3 Estrategia de Administración / Pagos.....	61
5.3.1.4 Estrategia de Administración / Cobranzas.....	62
5.3.1.5 Estrategia de Administración / Contabilidad.....	63
5.3.1.6 Estrategia de Administración / Recursos Humanos	64
5.3.2 Programa específico de Servicios	64
5.3.3 Programa específico de Tecnología	66
5.3.4 Programa específico de Marketing.....	71
5.3.5 Programa específico de Comercial	74
6. Plan de Marketing	76
6.1 Estrategia de servicio.....	76
6.1.1 Descripción general de servicio.....	76
6.1.2 Características del Servicio	76
6.1.2 Calidad del Servicio.....	76
6.1.3 Líneas y Mezclas del Servicio	78
6.1.4 Ciclo de vida.....	79

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

6.1.5 Marca.....	80
6.1.5.1 Descripción general de la Marca	80
6.1.5.2 Logotipo	81
6.1.5.3 Registración de la Marca	81
6.1.5.4 Registración de la Marca electrónica	82
6.2 Estrategia de Precios	82
6.2.1 Análisis de precios	83
6.2.1.1 Costos fijos.....	83
6.2.1.2 Costos variables	83
6.2.2 Análisis precio competencia	84
6.2.3 Análisis sensibilidad del cliente	85
6.2.3.1 Efectos sensibilidad al precio	85
6.2.3.1.1 Efecto adopción de la solución.....	85
6.2.3.1.2 Efecto de competitividad en el mercado.....	86
6.2.3.1.3 Efecto de retención de clientes	86
6.2.3.1.4 Efecto de rentabilidad	86
6.2.4 Estrategia de precio	86
6.2.5 Lista de precios	87
6.3 Estrategia de promoción	88
6.3.1 Mix de promoción	88
6.3.1.1 Estrategia de Publicidad	88
6.3.1.1.1 Publicidad Offline	88
6.3.1.1.2 Publicidad Online.....	89
6.3.1.2 Promoción de ventas.....	91
6.3.1.2.1 Descuentos Iniciales	91
6.3.1.3 Ventas personales	91
6.3.1.4 RR PP.....	92
6.3.1.5 A.I.D.A.....	92

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

6.4 Estrategia de plaza (Distribución)	93
6.4.1 Canales	93
6.4.2 Función de canales	94
6.4.3 Cuarto canal.....	94
7. Organización requerida	95
7.1. Estructura	95
7.1.1 Análisis de Cultura Organizacional	95
7.1.2 Análisis de Liderazgo Organizacional.....	96
7.1.1 Organigrama	98
7.2 Proceso de toma de decisiones	99
7.3 Tratamiento de conflictos	99
7.4 Análisis de puestos	100
7.4.1 Gerencia General	100
7.4.2 Gerencia de Administración	101
7.4.2.1 Jefatura de Ventas	102
7.4.2.1.1 Analista de Ventas	103
7.4.2.2 Jefatura de Compras.....	104
7.4.2.2.1 Analista de Compras	105
7.4.2.3 Jefatura de Pagos	106
7.4.2.3.1 Analista de Pagos.....	107
7.4.2.4 Jefatura de Cobranzas	108
7.4.2.4.1 Analista de Cobranzas	109
7.4.2.5 Jefatura de Contabilidad.....	109
7.4.2.5.1 Analista de Contabilidad.....	110
7.4.3.1 Jefatura de Recursos Humanos	111
7.4.3.1.2 Analista de Recursos Humanos	112
7.4.4 Gerencia de Tecnología	113
7.4.4.1 Jefatura de Tecnología.....	114

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

7.4.4.2	Analista Desarrollador	115
7.4.4.3	Analista de Infraestructura	116
7.4.4.5	Analista de Soporte Técnico	117
7.4.5	Gerencia de Marketing	118
7.4.5.1	Jefatura de Marketing	118
7.4.4.5.2	Analista de Marketing	119
8.	Presupuesto Financiero	121
8.1	Hipótesis	121
8.2	Modelo de Ingresos	123
8.3	Modelo de Egresos.....	123
8.4	Modelo de Inversión	125
8.5	Presupuesto Financiero	131
8.6	Escenario 1.....	132
8.7	Escenario 2.....	132
8.8	Escenario 3.....	133
8.9	Plan de Contingencia	134
9.	Viabilidades	135
9.1	Comercial	135
9.1.1	Mercado Meta	136
9.1.2	Estrategia de Precio.....	136
9.1.3	Estrategia de Promoción	137
9.1.4	Estrategia de Distribución	138
9.2	Legal.....	138
9.3	Tecnológica	140
9.4	Financiera.....	141
10.	Visión del producto.....	141
10.1.1	Propuesta de valor del proyecto para la empresa	142
10.2.1	Historias de Usuario	142

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

10.2.1.1 HU01 – Registración de Usuario	143
10.2.1.2 HU02 – Login de Usuario	144
10.2.1.3 HU03 – Login de usuario Administrador	145
10.2.1.4 HU04 – Cargar datos (ficha) de usuario.....	146
10.2.1.5 HU05 – Cargar medios de pagos	147
10.2.1.6 HU06 – Consultar estado de cuenta corriente	148
10.2.1.7 HU07 – Consultar el stock de productos	149
10.2.1.8 HU08 – Realizar la compra de un producto.....	150
10.2.1.9 HU09 – Realizar la compra de un producto por repetición	151
10.2.1.10 HU010 – Aplicar Descuentos	151
10.2.1.11 HU011 – Aplicar Promociones.....	152
10.2.1.12 HU012 – Descarga de Comprobantes.....	152
10.2.1.13 HU013 – Categorizar productos como preferidos	153
10.2.1.14 HU014 – Consultar el estado de clima.....	153
10.2.1.15 HU015 – Consultar información por tipo de producto	154
10.2.1.16 HU016 – Visualización de métricas	154
10.2.1.17 HU017 – Solicitar asistencia a la red comercial	155
10.2.1.18 HU018 – Sección de preguntas frecuentes.....	155
10.2.1.19 HU019 – Logout de Usuario.....	156
10.2.1.20 HU020 – Cambio de Contraseña	157
10.2.1.21 HU021 – Buscador por Código de Producto	158
10.2.1.22 HU022 – Consultar Términos y Condiciones	159
10.2.1.23 HU023 – Consultar Políticas y Privacidad	161
10.3 Alcance del desarrollo	162
10.3 Descripción del entorno del sistema	163
10.3.1 Requisitos del Entorno	163
10.5 Descripción del Producto.....	164
10.5.1 Mapa de Navegación	164

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

10.6 Casos de Uso.....	164
Índice de los casos de uso	164
10.6.2 Casos de Uso.....	165
10.6.2.01 CU01 Registrar Usuario	165
10.6.2.02 CU02 Login Usuario	169
10.6.2.03 CU03 Login de usuario administrador	173
10.6.2.04 CU04 Cargar datos (ficha) de usuario	177
10.6.2.05 CU05 Cargar medios de pagos.....	181
10.6.2.06 CU06 Consultar estado de cuenta corriente	185
10.6.2.07 CU07 Consultar stock de productos	188
10.6.2.08 CU08 Comprar producto	191
10.6.2.09 CU09 Aplicar descuentos.....	197
10.6.2.10 CU10 Aplicar promociones	200
10.6.2.11 CU11 Descargar comprobantes.....	203
10.6.2.012 CU12 Categorizar productos como preferidos	206
10.6.2.013 CU13 Consultar clima	210
10.6.2.014 CU14 Consultar información de producto.....	213
10.6.2.015 CU15 Visualizar métricas	217
10.6.2.016 CU16 Solicitar asistencia comercial	220
10.6.2.017 CU17 Sección de preguntas frecuentes.....	224
10.6.2.018 CU18 Logout de usuario	227
10.6.2.019 CU19 Cambio de Contraseña.....	230
10.6.2.020 CU20 Buscador por Código de Producto	234
10.6.2.021 CU21 Consultar Términos y Condiciones.....	237
10.6.2.022 CU22 Consultar Política de Privacidad.....	239
10.6.3 Diagrama de Clases de toda la solución	243
10.6.4 Diagrama Entidad Relación.....	244

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

Ficha de Seguimiento y Revisión

• Cambios de autor

Fecha	Autor	Versión	Referencia de los cambios
09/05/2024	Alejandro Pesqueira	V 1.0	Primera entrega & revisión. Integra: Puntos 1. Punto 2. Punto 3. Punto 10. según índice.
11/05/2024	Alejandro Pesqueira	V 1.1	Primera entrega, Segunda versión. Contiene correcciones sobre: - Alcance del negocio - Amenazas y Oportunidades - Fortalezas y Debilidades - Análisis de Contexto
31/05/2024	Alejandro Pesqueira	V1.2	Segunda entrega. Integra: Punto 4 Punto 5 según índice. Contiene correcciones sobre: - Oportunidades y Amenazas.
22/06/2024	Alejandro Pesqueira	V1.3	Tercera entrega. Integra: Punto 6 Punto 7 según índice. Contiene correcciones sobre: - Mercado Meta (datos cuantitativos). - Relación de tareas con los programas específicos de servicios.
28/06/2024	Alejandro Pesqueira	V1.4	Entrega Final (Negocio) Contiene correcciones sobre: - Estrategia Promoción (publicidad). - Cultura y Liderazgo en el punto.
04/07/2024	Alejandro Pesqueira	V1.5	Entrega Final Tecnología Integra: Punto 10 según índice.
09/07/2024	Alejandro Pesqueira	V1.6	Entrega Final Tecnología Integra: Punto 10 según índice. Contiene correcciones sobre: - Casos de usos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

			- Diagrama de clases. - Diagrama de entidad relación.
18/08/2024	Alejandro Pesqueira	V1.7	Entrega TP actualizado a TFI - Nomenclatura - Datos actualizados de Segmentación
05/11/2024	Alejandro Pesqueira	V1.8	Entrega TP Finalizado - Casos de Uso - Diagrama de Clases - Diagrama de Entidad Relación
12/11/2024	Alejandro Pesqueira	V1.9	Entrega TP actualizado: - Presupuesto Financiero - Viabilidad

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

1 Descripción general del negocio

1.1 Descripción básica del negocio

El negocio está dedicado y enfocado al desarrollo y comercialización de soluciones tecnológicas eCommerce para empresas correspondientes al mercado agroquímico que producen y comercializan sus productos a pequeños y medianos productores. El negocio se destaca por estar basado en la integración con otros sistemas principales de gestión conocidos como ERP, lo que permite a las empresas tener integración y acceso a información crucial; también contempla la gestión del stock, el proceso de las ventas incluyendo la facturación; todos estos puntos mencionados tienen como base automatización y digitalización de los procesos con integración de inteligencia artificial.

1.2 Situación actual del negocio

Empresa creada en los comienzos del 2021, ante la situación de pandemia donde ciertas necesidades de una empresa agroquímica generó un requerimiento puntual y surgió la idea actual. Es una empresa que se nació entre distintos colaboradores con una misma idea, estudiantes a fines de carrera de sistemas con objetivos de innovación, transformación digital y digitalización. El equipo que conforma la empresa es interdisciplinario, con el objetivo de cubrir distintas necesidades, roles entre e intercambiar posiciones ante posibles necesidades internas. Luego de la pandemia creemos que la automatización de los procesos fue tomando mayor valor y es el objetivo de encarar la solución desarrollada con la ampliación de este foco.

1.3 ¿Qué hace único al negocio?

A nuestro negocio lo hace único contener servicios profesionales multidisciplinarios con la capacidad de transformar modelos de negocios, operativos y tecnológicos desde la automatización y digitalización de los procesos con integración de inteligencia artificial.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

1.4 Describa los factores claves que usted considera harán exitoso al negocio

El éxito del negocio está dado por distintos factores, uno de ellos es que el mercado al que apuntamos se encuentra en un proceso de crecimiento constante haciéndolo rentable desde lo económico; el mismo está en un proceso de cambio, evolución y adaptabilidad a las nuevas tecnologías. Adicionalmente se encuentra directamente relacionado a que nos involucramos para entender el objetivo de nuestros clientes; formando un equipo multidisciplinario de grandes profesionales con talento académico y en lo humanos para cubrir los requerimientos de nuestros clientes. Desde el punto de vista tecnológico la plataforma se desarrolla y está en constante actualización para cubrir las distintas integraciones con los sistemas de gestión posibles, automatizaciones y digitalizaciones de procesos ya sea de ventas, facturación o de stock y por último para cumplir con los altos niveles de estándares del mercado.

1.5 Estrategia: Definir misión y visión

1.5.1 Marco temporal

En base a nuestra estrategia en el marco temporal del proyecto tenemos definido un lapso de entre 2 a 3 años; durante este período, el objetivo sería ampliar la base de clientes, consolidar la integración con sistemas de gestión de diferentes empresas, mejorar la funcionalidad y la usabilidad del sistema en base a retroalimentación de los clientes y/o con versiones betas; luego obtener una estabilización y madurez de la solución lo que nos permitirá enfocarnos en el crecimiento tratando de obtener nuevos clientes según la necesidad del mercado. El marco temporal también incluye la capacidad de la empresa poder adaptarse a cambios externos, como nuevas regulaciones, avances tecnológicos o cambios en las preferencias de los consumidores.

1.5.2 Alcances

Descripción de la escala de evaluación de prioridades para los distintos alcances del negocio.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

ALCANCE	PRIORIDAD	EL PRODUCTO, MERCADO, O UBICACIÓN GEOGRÁFICA
Nuevo	--	... considerado en forma muy tentativa para la actividad del negocio.
	-	... considerado en forma tentativa para la actividad del negocio.
	E	... recibirá el nivel necesario de recursos.
	+	... se le asigna un alto nivel de importancia y recursos adicionales para lograr una mejor posición competitiva.
	++	... se le asigna el nivel más alto de importancia y los recursos necesarios para lograr la posición competitiva más destacada posible.

Alcance del mercado

El alcance del mercado se determina por cuatro aspectos definidos que son, el tipo de industria que corresponde a la química; los aspectos demográficos que para nuestro mercado está dado para empresas de la zona central del país y que se dediquen a la investigación y fabricación de productos; la composición de los consumidores que está dada para pequeños y medianos productores y finalmente los canales de distribución que está sujeto a la logística de cada empresa y magnitud de la venta de la misma.

Mercado	--	-	E	+	++
Industria tecnológica					
Retail B2B					

Alcance del producto/servicio

El alcance contempla el servicio profesional en tecnología digital que contiene la integración con sistemas de gestión que ya tengan las empresas; la automatización y digitalización del proceso de ventas, de facturación y de gestión del stock integrando inteligencia artificial a estos. El conjunto de los mismos tiene la finalidad de mejorar le experiencia en la gestión de trabajo diaria.

Producto	--	-	E	+	++
Integración con Sistemas ERP					
Procesos de Gestión de Stock					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería			<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián					
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro		
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría						

Proceso de Ventas y Facturación					
Automatización y digitalización de procesos					
Integración con Inteligencia artificial					

Alcance geográfico

El alcance geográfico se encuentra relacionado directamente con a la estrategia de crecimiento y oportunidades que identifiquemos en el mercado; actualmente el alcance definido es para empresas de la provincia de Buenos Aires; esto no quita que existan oportunidades en un futuro por fuera de dicho alcance y que decidamos analizar dichas opciones; pero no es la situación actual a la que estamos apuntando.

Geográfico	--	-	E	+	++
Provincia de Buenos Aires					
Argentina					
Sudamérica					

1.5.3 Competencias únicas

Al momento de efectuar la comparativa con la definición del alcance del negocio, descubrimos que la lista de competencias únicas es acotada, lo cual deberemos impulsar a la organización para que desarrollemos capacidades futuras como resultado de competencias únicas y genuinas. A continuación, puntuamos y describimos las competencias únicas del negocio a la actualidad.

- **Experiencia:** nos permitirá tener una comprensión de las necesidades y desafíos específicos que pueden enfrentar las empresas y productores del sector.
- **Consultoría de servicios tecnológicos:** contamos con un equipo multidisciplinario que se encuentra capacitado para brindar consultaría en soluciones tecnológicas.
- **Valores competitivos:** no existen costos en las etapas iniciales del proyecto; también ofrecemos y nos adaptamos a las posibilidades de contratación de los clientes ofreciendo versatilidad y competencia.
- **Servicio postventa:** ofrecemos un soporte de distintos niveles ya sea por consultas o necesidades técnicas de los 5 a 7 días de la semana y por 9 o 24 horas.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería			<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián					
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro		
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría						

- **Modalidad de trabajo** actualmente varias empresas trabajan en un formato remoto, presencial o híbrido, lo que puede resultar dificultoso la coordinación de reuniones con los clientes o formar equipos de trabajo; lo cual nos adaptamos en su totalidad al requerimiento del cliente.

Competencias claves	--	-	E	+	++
Experiencia					
Consultoría de servicios tecnológicos					
Valores competitivos					
Servicio postventa					
Modalidad de Trabajo					

1.5.4 Desafíos

La empresa deberá comprender y asumir el desafío de introducirse y competir en un mercado que es poco habitual en el uso de soluciones tecnológicas, los desafíos son puntualmente poder ampliar la cartera de clientes en un 5% anual por la necesidad del desarrollo de canales de ventas; trabajaremos en desarrollar posibles alianzas con nuestros competidores directos; desarrollar contratos de mantenimiento y actualización de nuestro producto a largo plazo; ser reconocida como empresa en el mercado que tiene un servicio profesional y ampliar el alcance del mercado geográfico a otras regiones de resto del país dado que hoy nos centramos en la provincia de Buenos Aires. Esto consideramos que lo podremos realizar, principalmente, a través de nuestras competencias únicas y en paralelo trabajar en el reconocimiento del producto, experiencia de clientes y casos de éxitos en distintos medios.

Desafíos	--	-	E	+	++
Ser una empresa y producto reconocido en el mercado					
Aumentar la cartera de clientes en un 5%					
Desarrollar alianzas en el mercado					
Contratos a largo plazo					
Ampliar el alcance geográfico					
Consolidación de la solución en el mercado					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

1.5.5 Misión

La misión para FPB Consulting es ser los mejores aliados para la innovación y automatización de procesos para los fabricantes y vendedores de agroquímicos del mercado.

1.5.5 Visión

Desarrollar soluciones tecnológicas innovadoras y de calidad para nuestros clientes, poniendo un fuerte foco en la experiencia al usuario y la satisfacción de los mismos.

1.6 Identificar oportunidad/necesidad del Mercado

Según los datos reportados por el Estudio Anual 2023, se observa que la industria de los negocios digitales continúa en crecimiento: En dicho año hubo 234 millones de órdenes de compra, lo cual implica un incremento del 11% en comparación al año 2022, y 489 millones de productos vendidos, representando un crecimiento del 16% versus 2022. El ticket promedio por orden de compra fue de \$ 33.457.

Durante 2023, se sumaron al canal 1.419.784 de nuevos compradores (adultos de entre 18 y 65 años con acceso a internet de todo el país), representando un incremento porcentual de 31% versus 2022, y llevando el número total estimado de compradores online a 23.247.989.

Las tarjetas de crédito continúan liderando la opción a la hora de realizar pagos online. Durante 2023, el 89% de las ventas declaradas por las empresas participantes de este estudio, fueron realizadas con distintas financiaciones siendo su tope las 6 cuotas.

El total de ingresos de las 10 empresas que lideran el ranking (que incluye empresas multinacionales) alcanzó los USD 2.260 millones, representando un 80,7 % del total de ventas del mercado.

En Argentina, las cinco empresas más importantes de agroquímicos del mundo, Syngenta, Bayer, BASF, Corteva y FMC, representan el 55 % del mercado. Pero, a diferencia de Brasil, las empresas de agroquímicos locales de Argentina poseen grandes porciones de mercado. De acuerdo con una encuesta realizada por AgroPages, el ranking de las 10 empresas de agroquímicos más importantes de Argentina generó USD 900

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

millones de ventas en 2022, y representan un 32,1 % del total del mercado. Atanor, Agrofina, Red Surcos y Rizobacter, cuyos ingresos superaron los USD 100 millones, se ubicaron en los primeros cuatro puestos del ranking.

En base a los datos obtenidos entendemos que la inserción de este tipo de soluciones tecnológicas en los tiempos actuales es claramente una oportunidad y necesidad donde se requiere la automatización y digitalización de procesos como ser la venta, facturación y gestión de stock con base de inteligencia artificial como también la integración con sistemas de gestión. Al comprender estas oportunidades y necesidades del mercado, la empresa puede desarrollar y ofrecer soluciones que generen valor para sus clientes, fortalezcan su posición competitiva y fomenten relaciones sólidas a largo plazo con estos.

Corroboración de datos:

- <https://cace.org.ar/estadisticas/#:~:text=Estudio%20Anual%20de%20Comercio%20Electr%C3%B3nico%202023&text=La%20facturaci%C3%B3n%20fue%20de%20m%C3%A1s,crecimiento%20de%20175%25%20versus%202022.>

1.7 Propuesta de valor para el cliente

FPB ofrece un servicio de consultoría tecnológico junto a la experiencia basada en el capital humano de un equipo profesional y multidisciplinario que cuenta con conocimiento en el mercado químico desarrollando soluciones que permiten la integración con otros sistemas de gestión, automatización y digitalización de procesos como es la facturación, ventas y gestión de stock basados en inteligencia artificial. El objetivo como propuesta de valor a los clientes es ofrecer un servicio ágil, fácil de utilizar y adaptable a las necesidades.

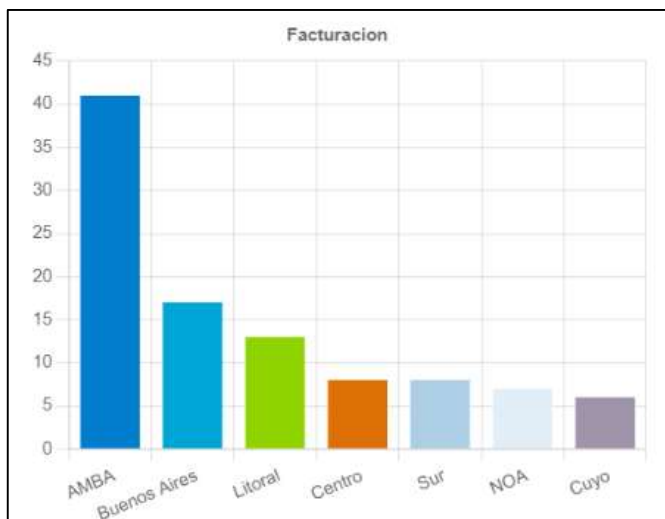
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

2. Análisis estratégico

2.1 Análisis de contexto

2.1.1 Descripción de la Industria

Analizando la industria en cuestión primero vamos a enfocarnos en un análisis según los datos reportados por CACE (Cámara Argentina de Comercio electrónico) según el Estudio Anual del 2023, se observa que la industria de los negocios digitales continúa en crecimiento, en dicho año hubo 234 millones de órdenes de compra, lo cual implica un incremento del 11% en comparación al año 2022, y 489 millones de productos vendidos, representando un crecimiento del 16% versus 2022. El ticket promedio por orden de compra fue de \$ 33.457. La facturación fue de más de siete billones de pesos, alcanzando un crecimiento del 175% versus 2022. En el próximo reporte se muestra los índices de crecimiento por zona geográficas lo cual acompaña a nuestro análisis de mercado.



Corroboración de datos:

- <https://cace.org.ar/estadisticas/>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

2.1.2 Factores económicos

2.1.2.1 Tipo de cambio

Durante el año 2023 la economía mundial se enfrentó a altas tasas de interés, en un intento por contener la inflación, y experimentó un crecimiento económico moderado. Dado que en la mayoría de las regiones la inflación está disminuyendo, se podría esperar una relajación de las condiciones financieras en 2024. No obstante, es importante considerar dos factores. Por un lado, existen tensiones geopolíticas que podrían ejercer presión al alza sobre los precios de las materias primas y prolongar las medidas restrictivas de la política monetaria. Por el otro, han surgido dudas sobre la velocidad de la mencionada disminución en la inflación, lo que genera la expectativa de que las tasas de interés de los países avanzados podrían demorar más en comenzar a bajar. Respecto a las perspectivas de crecimiento económico mundial, existen ciertas preocupaciones ligadas a las complicaciones en los mercado bursátil e inmobiliario de China, las que podrían repercutir negativamente en la performance internacional.

Resultado sectorial del mercado de cambios con entidades	ene-23	ene-24
BCRA - Mercado	417	-3.272
BCRA - SML	39	5
Tesoro Nacional	-	-
Entidades	345	-72
Cientes de entidades (1 + 2 + 3)	-802	3.339
1. Sector Privado no Financiero	-685	3.524
Oleaginosas y Cereales	798	1.733
Sector Real excluyendo Oleaginosas y Cereales	-816	1.959
Personas Humanas	-551	-189
Inversores Institucionales y otros	-116	22
2. Gobierno General (excluye Tesoro Nac.)	-69	-89
3. Entidades (Op. Propias)	-48	-97
Tesoro Nacional directo con BCRA	-967	-445
Nota: (+) Ventas netas; (-) Compras netas		

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA
Facultad de tecnología Informática

Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería
 Docentes: Scali, Jorge
Pablo Vilaboa

Alumno: Pesqueira Alejandro Damián

Año: 2024
 Comisión: A
 Turno: Noche
 Sede: Centro

Fecha:
Dic. 2024

Negocio: FPB Servicios de consultoría

Sector/Principales conceptos	Bienes	Viajes y pasajes y otros con tarjeta	Resto de servicios y otros corrientes	Activos externos - Billetes	Activos externos - Divisas	Canjes netos	Deuda, IED, cartera y otras operaciones	Total
Alimentos, Bebidas y Tabaco	741	0	-1	0	0	-80	-15	646
Industria Automotriz	640	0	2	0	0	-6	-10	626
Minería	218	0	0	1	11	-18	57	268
Industria Química, Caucho y Plástico	150	0	16	0	2	-23	33	178
Agricultura, Ganadería y Otras Actividades Primarias	206	0	1	0	1	-28	-3	176
Informática	0	2	99	0	1	-16	13	98
Metales Comunes y Elaboración	-44	0	-6	0	1	-6	106	51
Entretenimiento	0	0	11	0	9	-3	18	35
Comercio	25	0	6	0	0	-10	-2	19
Industria Textil y Curtidos	28	0	-1	0	0	-5	-6	16
Otros Industria Manufacturera	13	0	6	0	1	-5	-1	15
Maquinarias y Equipos	20	0	7	0	0	-9	-10	10
Productos Minerales no Metálicos (Cementos, Cerámicos y Otros)	9	0	0	0	1	-3	-3	3
Gastronomía	0	0	0	0	0	0	0	0
Agua	0	0	0	0	0	0	0	0
Transporte	5	-36	6	10	0	14	-5	-6
Comunicaciones	-11	0	6	1	1	-14	2	-15
Construcción	0	1	-13	0	0	-12	3	-21
Industria de Papel, Ediciones e Impresiones	-21	0	-13	0	0	0	-2	-36
Energía*	278	0	-232	11	6	-181	76	-42
Turismo y Hotelaria	0	-46	1	0	0	-16	0	-61
Total	2.256	-79	-105	25	33	-422	252	1.959

*Incluye a los sectores: Electricidad (Generación, Transporte, Distribución), Petróleo, Gas (Extracción, Transporte, Distribución)

Corroboración de datos:

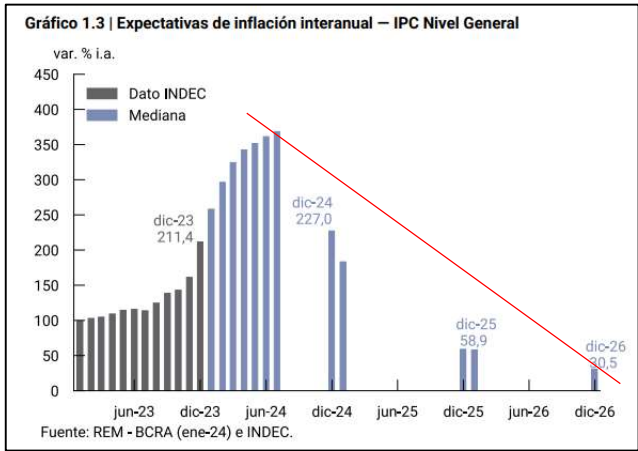
- https://www.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Mercado_de_cambios.asp
- https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/Informe_Marzo_2024.pdf

2.1.2.2 Inflación

En julio, la actividad industrial se contrajo 3,9% respecto a igual mes de 2022 y fue su segunda caída consecutiva. En comparación con junio, presentó una contracción del 1,2%, la tercera en fila. Si se excluyen actividades directamente afectadas por la sequía (molienda de oleaginosas, cereales, maquinaria agrícola,

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

agroquímicos), la caída de la industria fue del 1,2% interanual. En el acumulado enero-julio creció 0,5% interanual y promedió el mayor nivel para este período desde al menos 2016 (inicio de la serie).



Cuadro 1.1 | Expectativas de inflación mensual – IPC Nivel General

Periodo	Referencia	Mediana (REM ene-24)	Dif. con REM anterior*	Promedio Top 10 (REM ene-24)	Dif. con REM anterior*
ene-24	var. % mensual	21,9	- 3,1	21,3	- 4,2
feb-24	var. % mensual	18,0	- 0,2	16,5	- 2,0
mar-24	var. % mensual	15,3	+ 0,3	13,3	- 0,9
abr-24	var. % mensual	13,0	+ 1,0	11,4	- 1,0
may-24	var. % mensual	10,0	0,0	10,0	+ 1,3
jun-24	var. % mensual	8,2	- 0,1	8,6	+ 1,4
jul-24	var. % mensual	8,0	-	7,4	-
Próx. 12 meses	var. % i.a.	183,2	- 29,8	165,7	- 35,8
2024	var. % i.a., dic-24	227,0	+ 14,0	207,4	+ 6,0

*Comparación en relación al relevamiento previo, pudiendo no coincidir exactamente por efecto de redondeo.
Fuente: REM - BCRA (ene-24)

Corroboración de datos:

- https://www.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Mercado_de_cambios.asp
- https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/Informe_Marzo_2024.pdf

2.1.2.3 PBI

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Relevamiento de Expectativas de Mercado Enero de 2024

En el primer relevamiento del año, quienes participaron del REM estimaron una inflación mensual de 21,9% para enero (-3,1 p.p. respecto al REM anterior). Quienes mejor pronosticaron esa variable en el pasado esperaban una inflación de 21,3% para enero, de 16,5% para febrero y de 207,4% i.a. para 2024. Respecto del IPC Núcleo, el conjunto de participantes del REM ubicó sus previsiones para 2024 en 231,8%.

En el relevamiento de enero, los analistas del REM proyectaron para 2024 un nivel del Producto Interno Bruto (PIB) real 3,0% inferior al promedio de 2023, empeorando la perspectiva en 0,4 p.p. respecto del relevamiento previo. Este deterioro se concentra en el primer trimestre, período para el cual quienes responden el REM redujeron su pronóstico en 0,4 p.p.

Corroboración de datos:

- https://www.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Mercado_de_cambios.asp
- https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/Informe_Marzo_2024.pdf

2.1.2.4 Nivel Salarial

Analizamos el nivel salarial y sus variaciones correspondiente al año en curso y al último semestre del año 2023 con respecto del negocio en la industria y las variaciones favorables del 2024; el mismo tuvo un aumento significativo producto de los índices inflacionarios analizados anteriormente; esto impacta tanto en el mercado y en las empresas dado que tiene mayor salida y menor entrada de capital, a su vez vemos un índice inflacionario en disminución lo cual se relaciona directamente con las inversiones posibles y en este caso si es punto que hace atractivo a nuestro negocio.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA

Facultad de tecnología Informática

<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	

Negocio: FPB Servicios de consultoría

Período	Sector registrado								Sector privado no registrado ⁽²⁾
	Sector privado registrado		Sector público		Total registrado ⁽¹⁾				
	Variación porcentual respecto del mes anterior	Número índice	Variación porcentual respecto del mes anterior	Número índice	Variación porcentual respecto del mes anterior	Número índice	Variación porcentual respecto del mes anterior	Número índice	
2023 Agosto	8,3	1762,5	6,0	1723,3	7,5	1747,8	8,5	1183,4	
Septiembre	13,2	1995,6	11,0	1912,0	12,4	1964,3	7,5	1271,6	
Octubre	8,7	2169,8	9,1	2086,8	8,9	2138,8	4,9	1334,0	
Noviembre	9,9	2385,6	7,8	2250,3	9,2	2335,0	8,3	1445,3	
Diciembre	11,0	2648,9	5,5	2374,0	9,0	2546,2	7,6	1555,7	
2024 Enero	20,0	3178,3		2660,9	17,2	2985,0	11,2	1730,5	
Febrero	14,1	3625,4		3062,8	14,4	3415,3	5,7	1829,4	

Corroboración de datos:

- <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-31-61>

Factores Económicos	MUY POCO ATRACTIVO	POCO ATRACTIVO	NEUTRO	ATRACTIVO	MUY ATRACTIVO
Tipo de cambio					
Inflación					
Producto Bruto Interno (PBI)					
Nivel Salarial					

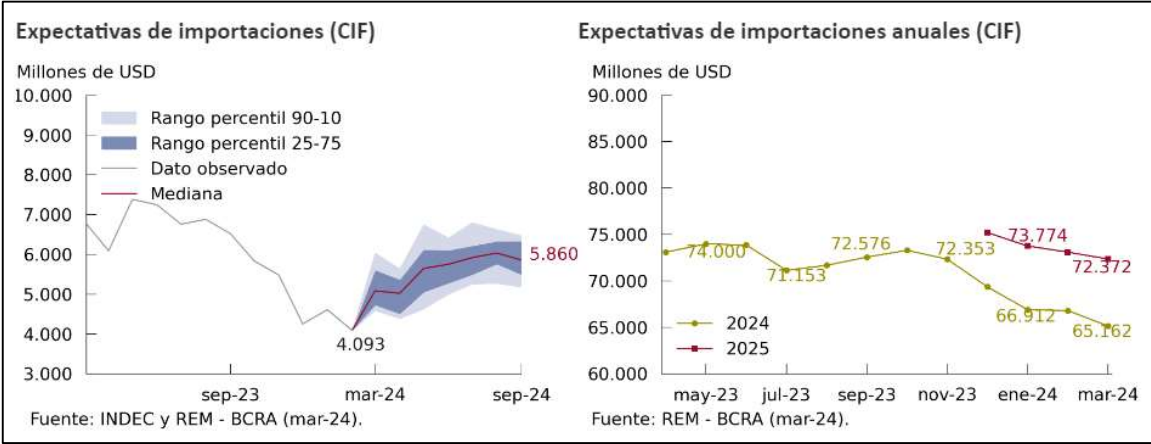
2.1.3 Factores políticos

2.1.3.1 Importaciones

Las importaciones en enero disminuyeron un 14,3% en comparación con enero del año anterior. En términos desestacionalizados, registraron una disminución de 8,8%, mientras que la tendencia ciclo

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

descendió 3,0% con relación a diciembre. Los precios y cantidades disminuyeron un 3,6% y 11,3% respectivamente.



Expectativas de Importaciones					
Período	Referencia	Mediana (REM mar-24)	Dif. con REM anterior*	Promedio Top 10 (REM mar-24)	Dif. con REM anterior*
mar-24	millones USD	5.087	- 330	5.126	- 257
abr-24	millones USD	5.026	- 266	5.098	- 106
may-24	millones USD	5.650	- 300	5.811	- 238
jun-24	millones USD	5.754	- 227	5.863	- 204
jul-24	millones USD	5.921	- 244	5.961	- 112
ago-24	millones USD	6.037	- 158	6.042	- 98
sep-24	millones USD	5.860	-	5.823	-
2024	millones USD	65.162	- 1.660	64.568	- 575

*Comparación en relación al relevamiento previo, pudiendo no coincidir exactamente por efecto de redondeo.
Fuente: REM - BCRA (mar-24).

Corroboración de datos:

- https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/ica_02_24D0F3086A3F.pdf

2.1.3.2 Gobierno Nacional

A fines del año 2023 se dio el cambio de presidencia y rumbo político de nuestro país. Durante los primeros meses del año 2024 nos encontramos atravesando un cambio de políticas muy marcadas, sobre todo para la economía de nuestro país. En el tercer mes de gestión, el gobierno nacional mantiene un alto nivel de

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

apoyo social a pesar de las duras medidas de ajuste económico que impactan en los ingresos de la mayoría de la población. Según reveló una encuesta a nivel nacional, la adhesión supera el 50% de la opinión pública.

Corroboración de datos:

- <https://www.infobae.com/politica/2024/03/09/a-3-meses-de-gestion-javier-milei-conserva-un-amplio-respaldo-y-su-imagen-positiva-supera-claramente-a-la-de-las-figuras-opositoras/>

Factores Políticos	MUY POCO ATRACTIVO	POCO ATRACTIVO	NEUTRO	ATRACTIVO	MUY ATRACTIVO
Importaciones					
Gobierno Nacional					

2.1.4 Factores tecnológicos

2.1.4.1 Avances tecnológicos

Consideramos principalmente como Factores tecnológicos la Innovación, la transformación digital, integración de sistemas, automatizaciones de procesos y la analítica de datos principalmente; también es importante destacar acompañando a cualquier solución tecnológica la ciberseguridad de los datos. El avance tecnológico se da desde la forma que se ofrece el servicio al usuario final; entendemos situándonos en nuestro negocio que los productores requieren tener facilidades, automatizaciones y recomendaciones desde la inteligencia artificial desde el inicio del proceso de compra hasta la ejecución de este.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería			Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián					
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: FPB Servicios de consultoría						

Factores Tecnológicos		MUY POCO ATRACTIVO	POCO ATRACTIVO	NEUTRO	ATRACTIVO	MUY ATRACTIVO
Impactos tecnológicos						
Complejidad						

2.1.5 Factores sociales

2.1.5.1 Disponibilidad de Recursos humano

En Argentina a medida que la tecnología avanza, las empresas se esfuerzan por encontrar personal calificado que las ayuden a mantener el ritmo. Este déficit de talento ha afectado el crecimiento de las organizaciones y la relación que tienen con sus clientes. En un estudio realizado por la consultora Gartner, ejecutivos de IT afirman que la barrera más grande que deben enfrentar para adoptar las tecnologías emergentes es la falta de talento. Esto es algo que supera incluso los costos asociados a la implementación y los riesgos de seguridad. A esto también debemos sumarle que muchas de estas herramientas no cuentan con una interfaz amigable ni una buena documentación. Todo esto hace que los empleados deban aprender por su cuenta a utilizar los sistemas, para luego explicárselo al resto del equipo.

Corroboración de datos:

- <https://latam.portalerp.com/gartner-senala-que-la-falta-de-talento-es-una-barrera-significativa-para-las-tecnologias-emergentes>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería			<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián					
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro		
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría						

Factores Sociales

Disponibilidad de Recursos Humanos

MUY POCO ATRACTIVO	POCO ATRACTIVO	NEUTRO	ATRACTIVO	MUY ATRACTIVO

2.1.6 Atractivo de la industria

Evaluación general de la industria

Evaluación general

ATRACTIVO ESCASO	ATRACTIVO MEDIO	ATRACTIVO ELEVADO

2.1.7 Oportunidades y amenazas

Oportunidades

Mercado Subdesarrollado: Utilizar estrategias de publicidad para lograr expandir de forma geográfica la cartera de clientes y aumentar la base de usuarios de la plataforma. aprovechando la falta de competencia y la demanda latente en regiones no exploradas o poco desarrolladas.

Transformación Digital: Implementar tecnologías innovadoras para mejorar la experiencia del usuario, como chatbots para atención al cliente y/o realidad aumentada para visualización de productos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Crecimiento de la industria: Desarrollar nuevas funcionalidades en la plataforma, como solicitudes personalizadas para ofrecer una solución más completa, atractiva para los clientes incluyendo la automatización y digitalización de nuevos procesos.

Asociaciones Estrategias: Establecer alianzas estratégicas con empresas del sector o clientes para promover la plataforma como la opción preferida para adquirir productos, ofreciendo beneficios exclusivos y promociones especiales a través de estas asociaciones.

Amenazas

Proceso inflacionario: Dicho proceso puede representar una amenaza significativa dado que puede afectar directamente en la industria de servicios tecnológicos por la falta de demanda y baja comercialización, lo que podría influir en las decisiones de compra e inversiones de clientes.

Políticas económicas: Los cambios en las políticas económicas, como regulaciones comerciales, fiscales o monetarias, pueden tener un impacto directo en la industria afectando la operación y rentabilidad; por ejemplo, en caso de que el valor de los ingresos por facturación no logre cubrir los costos operacionales.

Competencia agresiva: La presencia de competidores consolidados en el mercado con estrategias de promociones atractivas y una sólida base de clientes puede dificultar la captación de nuevos clientes y retención de los existentes. Además, la entrada de nuevos competidores innovadores puede aumentar la presión competitiva y requerir estrategias de diferenciación y fortalecimiento de la propuesta de valor.

Cambio de leyes y regulaciones: Los cambios de leyes y regulaciones representan una amenaza significativa para la industria debido a las posibilidades de que el gobierno implemente nuevas normativas o modifiquen las existentes afectando al negocio.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

2.2 Análisis de la competencia

2.2.1 Principales competidores

2.2.1.1 Competidor 1: MAUÁ

Descripción: Empresa dedicada a proveer productos y servicios integrados en toda la cadena de valor de la industria agroquímica en Argentina; dentro de esos servicios tienen un eCommerce desarrollado con una unidad de negocio interna llamada MAUÁ.

Datos de la Empresa:

- País: Argentina
- Sitio web: <https://maua.losgrobo.com/>
- Redes Sociales:
 - <https://www.linkedin.com/company/grupolosgrobo/>
 - <https://www.instagram.com/grupolosgrobo/>
 - https://twitter.com/Grupo_LosGrobo
- Dirección: Ruta Nacional 5, Km. 309, Carlos Casares, Provincia de Buenos Aires – Argentina

2.2.1.2 Competidor 2: aXonier

Descripción: Una empresa de servicios profesionales con foco en soluciones eCommerce con alcance regional que ayuda a transformar modelos de negocios, operativos y tecnológicos para liderar en la era actual. Cuenta con una nómina cerca de los 500 empleados. Sus indicadores informan que tienen cerca de los 450 proyectos, 14 años de antigüedad y contrato con 80 empresas líderes de distintos mercados.

Datos de la Empresa:

- País: Argentina
- Sitio web: <https://axonier.com/nosotros/>
- Redes Sociales:

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

- <https://www.linkedin.com/company/axonier-consultores/>
- <https://www.instagram.com/axonierconsultores/>
- <https://www.facebook.com/AxonierConsultores/>
- Teléfono: +54 115352 1300
- Dirección: Diogenes Taborda 127 piso 3, Ciudad de Buenos Aires, Argentina.

2.2.1.3 Competidor 3: Wualá

Descripción: Agencia de eCommerce que se especializa en el desarrollo e implementación de soluciones por medio de tiendas online. Cuenta con una trayectoria de más de 10 años y con un equipo de más de 40 especialistas. Su foco es ayudar a las empresas a desarrollar su estrategia de ventas online, con diseños creativos, tecnología de avanzada y soporte personalizado.

Datos de la Empresa:

- País: Argentina
- Sitio web: <https://wuala.net/>
- Redes Sociales:
 - <https://www.linkedin.com/company/wuala-agenciaecommerce/>
 - https://www.instagram.com/uala_arg/
- Teléfono:
 - Argentina: +54 351 5685444
 - España: +34 910 053755
- Dirección:
 - Humberto Primo 843 - 5000 Córdoba Argentina +54 351 5685444
 - Paseo de la Castellana, 163 - 28046 Madrid +34 910053755
 - 40 E Franklin St. Huntington IN 46750

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

2.2.2 Análisis de Cadena de Valor Propia

Dirección General y de RRHH					
Definición de la Estrategia de la compañía. Definición de la misión y visión. Definición de la estructura organizativa.					
Organización Interna y Tecnología					
Estructura modular por especialidades, equipo multidisciplinario e interacción entre las capas organizativa. Servicio basado en tecnología nube, infraestructura					
Infraestructura y ambiente					
Infraestructura interna como su mantenimiento proporcionando oficinas, data center, equipamiento de trabajo y lo necesario para el desarrollo laboral diario.					
Abastecimiento					
Se adquieren el equipamiento y los servicios que sean necesarios para el trabajo diario y cumplimiento de cada proyecto.					
Marketing y Ventas	Personal de Contacto	Soporte físico y habilidades	Presentación	Clientes	Otros clientes
Investigación de mercado y análisis de la competencia. Ventas y negociación de contratos con clientes.	Atención al cliente y soporte técnico. Consultoría, capacitación en la integración y usabilidad de la solución.	Implementación, mantenimiento y mejoras de las soluciones ofrecidas. Asistencia técnica y resolución de problemas.	Diseño y desarrollo de interfaces amigables de cara al usuario final para tener una experiencia agradable en la cotidianidad.	Investigación y segmentación de nuevos mercados. Captación de nuevos clientes y retención de los existentes.	Desarrollo de alianzas estratégicas con empresas y así cooperar para realizar soluciones integrales.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

2.2.2.1 Cadena de Valor de Competidor 1: Mauá

Dirección General y de RRHH					
Dirección compartida como unidad de negocio con la dirección general del grupo Los Grobo. Alineada a la Definición de la estrategia, misión y visión.					
Organización Interna y Tecnología					
Unidad de negocio dentro del Grupo Los Grobo, la misma está enfocada al negocio de soluciones tecnológicas para empresas del rubro.					
Infraestructura y ambiente					
Oficinas en la sede de casa central del grupo Los Grobo, servicios y recursos utilizados bajo la misma modalidad de contratación del grupo.					
Abastecimiento					
El abastecimiento es compartido por el Grupo haciendo uso del equipamiento tecnológico, servicios en nube, data center, conectividad, etc.					
Marketing y Ventas	Personal de Contacto	Soporte físico y habilidades	Presentación	Clientes	Otros clientes
Desarrollo de estrategias y medios para promocionar los servicios. Y captar nuevos clientes.	Equipo encargado de interactuar directamente con los clientes, atendiendo consultas, ofreciendo asesoramiento y brindando	Brindar soporte físico a los clientes en aspectos relacionados con la implementación, mantenimiento, usabilidad y actualizaciones.	Desarrollos creativos adaptables a las necesidades de cada cliente asegurando el objetivo inicial.	Relaciones sólidas con los clientes que terminan siendo los productores. Ofreciendo un plus en la red comercial con la incorporación de tecnologías	Identificación y captación de nuevos clientes potenciales para expandir la base de clientes y generar más oportunidades de negocio.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

	un servicio personalizado.			en este segmento.	
--	----------------------------	--	--	-------------------	--

2.2.2.2 Cadena de Valor de Competidor 2: aXonier

Dirección General y de RRHH					
Gestión y análisis estratégico, planificación, supervisión y control de los proyectos.					
Organización Interna y Tecnología					
Estructuras adaptativas y eficientes con el fin de la gestión de proyectos, comunicación interna y cumplimiento de objetivos.					
Infraestructura y ambiente					
Alquiler y mantenimiento de las oficinas, su equipamiento y mobiliario requerido como así los servicios generales con el fin de brindar un ambiente de trabajo seguro.					
Abastecimiento					
Negociación de contratos, gestión de compras, stock de materiales y servicios necesarios para la continuidad de la operación.					
Marketing y Ventas	Personal de Contacto	Soporte físico y habilidades	Presentación	Clientes	Otros clientes
Diseño y ejecución de marketing digital con el fin de ampliar la cartera de clientes y posicionamiento de la empresa.	Servicio personalizado de cara al cliente; Focalizado en hacer un diferencial en este aspecto.	El soporte en su mayoría es de forma remota y en algunos casos de forma híbrida.	Trabajos a demanda y personalizados según la industria o del mercado asesorando siempre al cliente bajo los	Relaciones a largo plazo con los proyectos trabajados en forma de consultoría ampliando la cartera de	Identificación y captación de nuevos clientes potenciales para expandir la base de clientes y generar más

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

			requerimientos iniciales.	producto interno en cada cliente.	oportunidades de negocio.
--	--	--	------------------------------	---	------------------------------

2.2.2.3 Cadena de Valor de Competidor 3: Wualá

Dirección General y de RRHH					
Gestión estratégica de la empresa y administración del talento para asegurar la eficiencia y efectividad de las operaciones.					
Organización Interna y Tecnología					
Establecimiento de la estructura organizativa adecuada y utilización de tecnología de vanguardia para mejorar la eficiencia y la comunicación interna.					
Infraestructura y ambiente					
Mantenimiento de una infraestructura sólida, incluyendo oficinas, servidores, equipos y un entorno de trabajo adecuado para el personal.					
Abastecimiento					
Gestión de proveedores confiables para asegurar la disponibilidad de recursos necesarios, como software, servidores, herramientas de diseño, etc.					
Marketing y Ventas	Personal de Contacto	Soporte físico y habilidades	Presentación	Clientes	Otros clientes
Desarrollo de estrategias de marketing online para promocionar los servicios de la agencia y	Equipo encargado de interactuar directamente con los clientes, atendiendo	Brindar soporte físico a los clientes en aspectos relacionados con la implementación	Elaboración de diseños creativos y atractivos para las tiendas online de los clientes,	Establecimiento de relaciones sólidas con los clientes existentes, ofreciendo un servicio de	Identificación y captación de nuevos clientes potenciales para expandir la base de

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería			<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián					
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro		
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría						

captar nuevos clientes. Además, se incluye la gestión de ventas y negociaciones con los clientes.	consultas, ofreciendo asesoramiento y brindando un servicio personalizado.	de las tiendas online, como instalación de plataformas, configuraciones técnicas, etc. También se incluye el desarrollo y mejora de las habilidades técnicas y comerciales del personal.	asegurando una presentación visualmente atractiva y una experiencia de usuario agradable.	calidad, solucionando problemas y brindando asesoramiento para optimizar sus ventas en línea.	clientes y generar más oportunidades de negocio.
---	--	--	---	---	--

2.2.3 Comparar Cadenas de Valor

2.2.3.1 Comparación Cadena de Valor Competidor 1: Mauá

	GRAN DEBILIDAD	DEBILIDAD LEVE	EQUILIBRA DOS	FORTALEZA LEVE	GRAN FORTALEZA
Dirección General y de RRHH					
Organización Interna y Tecnología					
Infraestructura y ambiente					
Abastecimiento					
Marketing y Ventas					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería			<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián					
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro		
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría						

Personal de Contacto	
Soporte físico y habilidades	
Presentación	
Clientes	
Otros clientes	

2.2.3.2 Comparación Cadena de Valor Competidor 2: aXonier

	GRAN DEBILIDAD	DEBILIDAD LEVE	EQUILIBRA DOS	FORTALEZA LEVE	GRAN FORTALEZA
Dirección General y de RRHH					
Organización Interna y Tecnología					
Infraestructura y ambiente					
Abastecimiento					
Marketing y Ventas					
Personal de Contacto					
Soporte físico y habilidades					
Presentación					
Clientes					
Otros Clientes					

2.2.3.3 Comparación Cadena de Valor Competidor 3: Wualá

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	GRAN DEBILIDAD	DEBILIDAD LEVE	EQUILIBRA DOS	FORTALEZA LEVE	GRAN FORTALEZA
Dirección General y de RRHH					
Organización Interna y Tecnología					
Infraestructura y ambiente					
Abastecimiento					
Marketing y Ventas					
Personal de Contacto					
Soporte físico y habilidades					
Presentación					
Clientes					
Otros Clientes					

2.2.4 Fortalezas y debilidades

Fortalezas:

- Innovación: nos permite y continuar haciéndolo en el desarrollo de nuevas funcionalidades para nuestra plataforma; a demanda y personalizadas según los requerimientos de los clientes así manteniendo una fortaleza en nuestro negocio.
- Adaptabilidad: sobre los cambios del mercado, regulaciones y demandas de los clientes lo cuál nos brinda flexibilidad necesaria para adaptar nuestro negocio y responder de forma ágil.
- Equipo multidisciplinario: nos permite combinar diferentes habilidades y conocimientos junto a la experiencia de nuestros especialistas. Dicho equipo nos permite a su vez abordar desafíos desde diferentes perspectivas y ofrecer soluciones completas y efectivas a nuestros clientes.
- Costos: abordar el costo del relevamiento y puesta en marcha es un diferencial con respecto a nuestros clientes que preferimos asumir para ser competitivos y aumentar la cartera de clientes.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

Debilidades:

- Reconocimiento de la marca en el mercado: la falta de reconocimiento puede limitar nuestra capacidad para competir eficazmente y captar la atención de los clientes potenciales; puede resultar en una menor confianza por parte de los consumidores, dificultando la adquisición de nuevos clientes y la retención de los existentes.
- Retención del capital humano: es una debilidad que puede afectar a los tiempos de cualquier proyecto e internamente al negocio; el estar alineados en los salarios, beneficios con el mercado y la competencia es un punto importante para poder retener el capital humano.
- Inversiones: puede impactar nuestra capacidad para expandirnos y aprovechar oportunidades de crecimiento en el mercado; la falta de inversiones puede restringir nuestra capacidad para realizar acciones estratégicas en tecnología, marketing, desarrollo de productos y otras áreas clave que impulsen nuestro negocio.
- Trayectoria: al ser una empresa de poca trayectoria en el mercado nuestra marca y negocio no tiene el reconocimiento como el de nuestros competidores lo cual hace de una debilidad de cara al mercado y es un punto para abordar.

2.5 Fortaleza del negocio

Fortaleza del negocio	FORTALEZA BAJA	FORTALEZA MEDIA	FORTALEZA ALTA
Evaluación general			

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

3. Análisis FODA

3.1 Cuadro FODA

Fortalezas	Debilidades
- Innovación - Adaptabilidad - Equipo multidisciplinario - Costos	- Reconocimiento de la marca - Retención del capital humano - Inversiones - Trayectoria
Oportunidades	Amenazas
- Mercado Subdesarrollado - Transformación Digital - Crecimiento de la industria - Asociaciones estratégicas	- Proceso inflacionario - Políticas económicas - Competencia Agresiva - Cambios de leyes y regulaciones

3.2 Análisis del FODA

Fortalezas: el negocio propuesto posee una base sólida para expandir sus operaciones siendo principalmente adaptativo sobre los requerimientos de los clientes; a su vez proponiendo innovación constante con la evolución de la tecnología en base al equipo de trabajo que contamos; este se compone de profesionales multidisciplinario con experiencia en diferentes áreas, lo que nos permite abordar los desafíos desde diversas perspectivas y encontrar soluciones creativas e integrales para nuestros clientes. Esta diversidad de talentos y conocimientos nos brinda una ventaja competitiva. Finalmente, mantenemos costos competitivos en nuestra operación, lo que nos permite ofrecer precios atractivos a nuestros clientes.

Oportunidades: en primer lugar, la ampliación de nuestra cartera de clientes a través de la solución desarrollada nos brinda la posibilidad de llegar a nuevos mercados y segmentos de clientes, aumentando así nuestra base de usuarios y generando crecimiento sostenible. Apuntamos a continuar en el crecimiento de la solución digital que encontramos constantemente nuevas funcionalidades a desarrollar en nuestra

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

solución, como ser las personalizaciones, recomendaciones e integraciones con herramientas de inteligencia artificial. Por último, la oportunidad de asociarnos con otras empresas nos permite establecer alianzas estratégicas que nos proporcionen acceso a nuevos clientes, conocimientos del mercado y oportunidades de sinergia.

Debilidades: ser una empresa de poco reconocimiento en comparación con la competencia en el mercado hace de la debilidad la más marcada; este punto se relaciona directamente con la trayectoria que tiene nuestra empresa en el mercado que es una debilidad que debemos superar, la falta de experiencia puede afectar la confianza de los clientes y las alianzas comerciales. Para ello es importante trabajar en paralelo con la retención del capital humano que ante la pérdida del valor en su salario por la inflación requieren el cambio laboral para mantener una franja salarial competitiva; finalmente es importante hacer un buen uso de las inversiones que es un recurso fino, estas representan una debilidad para nuestra empresa, la falta de recursos financieros puede restringir nuestro crecimiento y nuestra capacidad para innovar.

Amenazas: en la actualidad debemos ser consciente de los cambios políticos que estamos atravesando a nivel país donde nuestro negocio es y será impactado fuertemente por el proceso inflacionario ya que los precios pueden impactar directamente en nuestros costos operativos afectando a los márgenes de beneficio y viabilidad del negocio. Las políticas económicas también representan una amenaza potencial ya que los cambios en las regulaciones, impuestos o políticas comerciales pueden generar incertidumbre y afectar nuestras operaciones y rentabilidad. La competencia agresiva es otra amenaza que enfrentamos en el mercado; la presencia de competidores con estrategias agresivas de precios, promociones y marketing puede dificultar la captación y retención de clientes. Por último, en la actualidad la secretaría de comercio dictó una resolución para poner en funcionamiento una comisión reformadora de la actual ley; lo que puede implicar nuevas formas de consumo y que afecta directa y potencialmente a nuestro negocio.

4. Segmentación de Mercado

FPB Consulting se enfoca en un mercado objetivo para pequeñas y medianas empresas que se dedican a la venta de productos agroquímicos dentro del país; que requieren captar mayor volumen de ventas desde

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

su lugar en línea y ofrecer una mejor experiencia del cliente; para eso necesitan adoptar innovaciones que le permitan cumplir dichos objetivos en mejorar las ventas en el entorno del comercio electrónico. Dicho mercado se caracteriza por la necesidad de que el costo inicial (adquisición o inicio del proyecto) y o de mantenimiento este en lo alcanzable dentro de su margen financiero, presupuesto. Es un mercado que enfrentan desafíos para adaptarse a las soluciones tecnológicas avanzadas, lo cual al ofrecer soluciones adaptables y fáciles de integrar con los sistemas existentes permite ser un punto importante de evaluación, es por estos factores que apuntamos inicialmente a un mercado con dichas características para adaptarnos en conjunto a nuestro modelo de facturación, solución y así ser foco de captación.

4.1 Criterios de Segmentación

- **Rentabilidad:** según el análisis realizado detectamos que en la actualidad siguen aumentando los canales de compra en línea, la compra de productos por internet parece no tener un techo definido. Según el informe de la cámara de comercio electrónico de Argentina durante el 2023 realizo una encuesta a 1102 personas de entre 18 a 65 años de todo el país que hayan comprado de forma online en el último semestre del año. El resultado fue que, a lo largo del 2023, el canal online atrajo a casi un millón y medio de nuevos compradores; elevando la suma total de 23 millones de compradores en línea.

La frecuencia de compra se mantiene estable, donde 6 de cada 10 encuestados realizaron al menos una compra online al mes. Los compradores siguen eligiendo el canal principalmente por la calidad del proceso de compra; el 79% de los encuestados lo marco como un diferencial; dado que pueden comprar en cualquier momento, desde cualquier lugar, enviarlo a su domicilio y es fácil realizar cambio o devoluciones. El 57% de las encuestas marco como un diferencial el tiempo, dado que encuentran un ahorro en este, se encuentran los productos de forma rápida que, de forma física, permite comprar varios productos al mismo tiempo como así también servicios. Finalmente, un 25% marco como un diferencial el pago en cuotas y con otros medios de pagos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

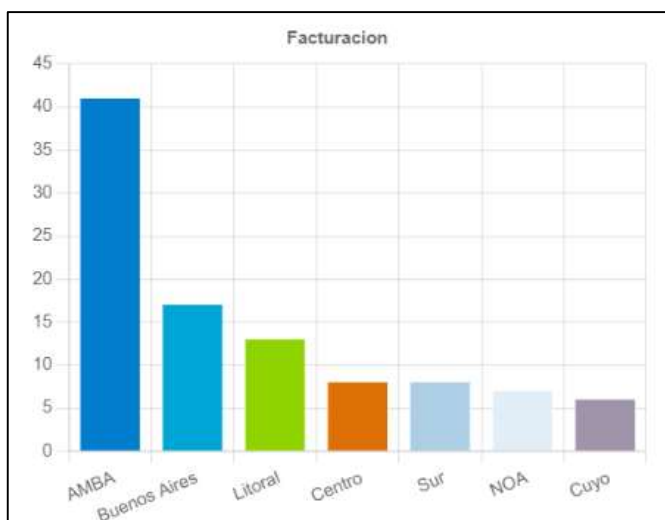


Corroboración de datos:

- <https://cace.org.ar/estadisticas/>

- **Mensurabilidad:** según el estudio anual del 2023, se observa que la industria de los negocios digitales continúa en crecimiento, en dicho año hubo 234 millones de órdenes de compra, lo cual implica un incremento del 11% en comparación al año 2022, y 489 millones de productos vendidos, representando un crecimiento del 16% versus 2022. El ticket promedio por orden de compra fue de \$ 33.457. La facturación fue de más de siete billones de pesos, alcanzando un crecimiento del 175% versus 2022. En el próximo reporte se muestra los índices de crecimiento por zona geográficas lo cual acompaña a nuestro análisis de mercado.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					



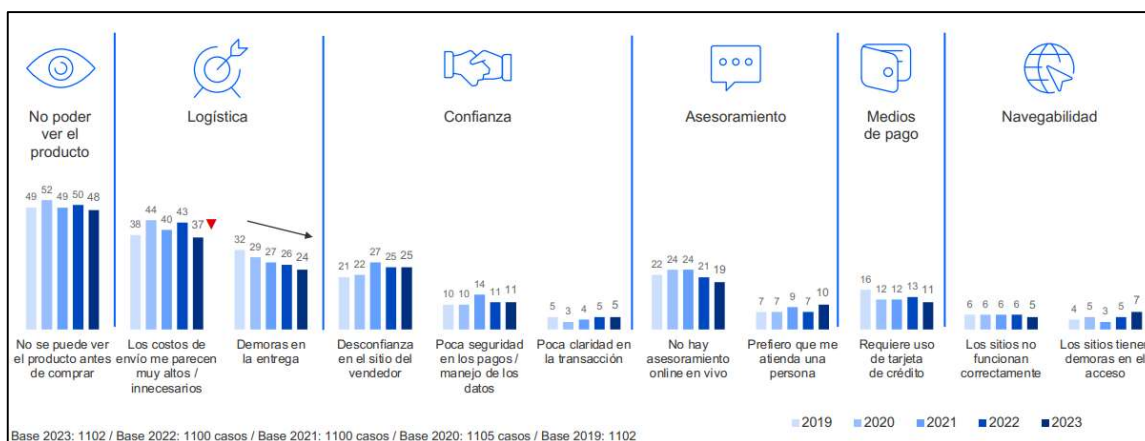
Corroboración de datos:

- <https://cace.org.ar/estadisticas/>

- **Capacidad de respuesta:** nuestro mercado estará enfocado a pequeñas y medianas empresas de la industria química; las mismas presentan una misma lógica de negocio, el segmento objetivo podrá adquirir nuestra propuesta de valor ya que nuestros precios son altamente competitivos y nuestro producto es funcional a los requerimientos bases de los clientes; las barreras de entrada y salida son muy bajas, implementar nuestro producto no incurre en gastos prohibitivos; mencionado estos puntos creemos que vamos a tener un alto grado de respuesta por parte del mercado.

- **Accesibilidad:** Ninguna barrera de acceso al canal creció con amplitud en 2023; la percepción de que los costos de envío son altos disminuye como obstáculo a la compra vs el 2022; asimismo, las demoras en la entrega continúan en tendencia decreciente desde 2019. Lo cuál en base al análisis nuestro mercado objetivo no tiene grandes barreras de entrada ya que apuntamos a pequeñas y medianas empresas de venta de agroquímicos. Como estrategia para insertarnos intentaremos realizar alianzas con las principales empresas de fabricación del mercado, participaremos en los diferentes eventos para poder mostrar nuestro servicio y captar una mayor cantidad de clientes potenciales.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					



Corroboración de datos:

- <https://cace.org.ar/estadisticas/>

- **Identificación:** el total de ingresos de las 10 empresas que lideran el ranking (que incluye empresas multinacionales) alcanzó los USD 2.260 millones, representando un 80,7 % del total de ventas del mercado. En Argentina, las cinco empresas más importantes de agroquímicos del mundo, Syngenta, Bayer, BASF, Corteva y FMC, representan el 55 % del mercado. Dichas empresas se ubican en la zona geográfica identificada en nuestra análisis y mercado a captar.

Corroboración de datos:

- <https://www.grupolosgrobo.com/ideas-para-transformar/medios/ranking-de-las-10-empresas-de-agroquimicos-mas-importantes-de-argentina>
- https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/ficha_sectorial_agroquimicos_2023_-_web.pdf

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

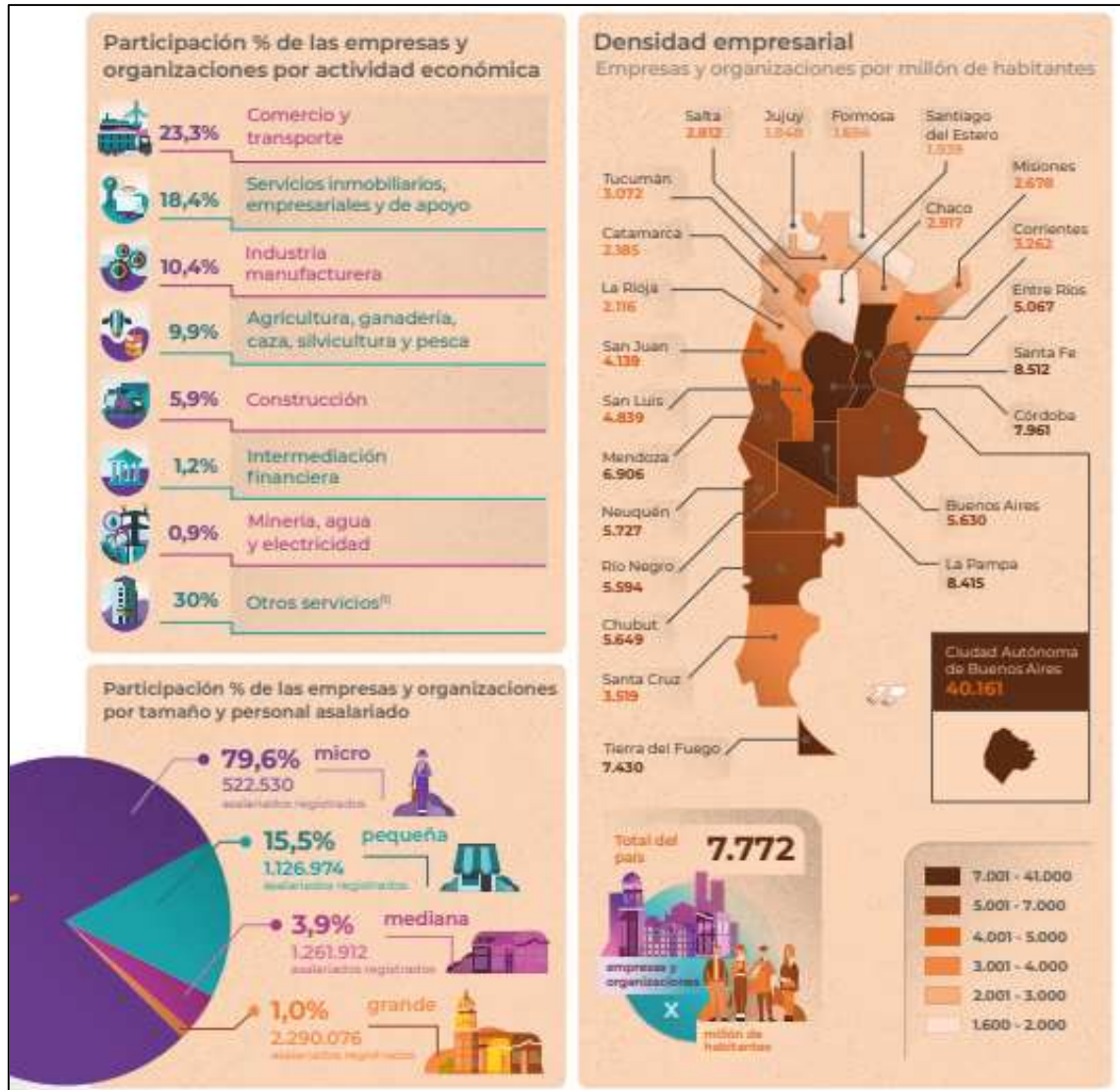
4.2 Variables de segmentación / Negocio

4.2.1 Macrosegmentación

- **Tamaño de la empresa:** el negocio apuntara a pequeñas y medianas empresas en cuanto a la cantidad de ventas de productos, cantidad de empleados y personal asalariado. En este análisis según el INDEC en la Argentina hay una totalidad de dos millones de empresas. Que para nuestra segmentación de negocio representa el 18% total distribuido en un 15% para pequeñas empresas y un 3% en medianas empresas. En las fuentes de información se indica un porcentaje para empresas de tamaño micro y grandes que no están dentro de nuestro segmento.



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					



- **Ubicación Geográfica:** el mercado nacional en cuestión se encuentra concentrado en su mayoría en la región centro del país y en la totalidad de la provincia de Buenos Aires; los servicios estarán enfocados a ser brindados solamente para el país en el corto y mediano plazo según la estrategia definida; donde se

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

sitúan las 10 empresas con mayor venta en los últimos años; adicionalmente se encuentran instaladas el 90% de las empresas repartidas en la provincia de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe. El valor que representa el cálculo sobre el 9% de la totalidad de las empresas distribuidas en la ubicación mencionada hace un total de 2300 empresas aproximadamente

Jurisdicción	Cantidad de unidades económicas		
	Empresas con fines de lucro	Organizaciones sin fines de lucro	Total
Total del país	273.176	76.084	349.260
Ciudad Autónoma de Buenos Aires	84.898	38.479	123.377
Buenos Aires	81.040	16.756	97.796
Santa Fe	24.553	5.317	29.870
Córdoba	25.220	4.412	29.632
Mendoza	12.243	1.361	13.604
Entre Ríos	5.329	1.630	6.959
Tucumán	4.302	843	5.145

Tipo de Cliente: nos enfocamos en brindar un servicio a pequeñas y medianas empresas de la industria inicialmente química; donde podemos observar que representa el 30% de la participación del mercado.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Actividad	Empresas y organizaciones		Empleo asociado	
	Cantidad	Participación %	Cantidad	Participación %
Total	349.260	100,0	5.201.492	100,0
A Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	34.612	9,9	225.562	4,3
B, D y E Minería, agua y electricidad	3.031	0,9	196.447	3,8
C Industria manufacturera	36.345	10,4	1.006.700	19,3
F Construcción	20.449	5,9	336.409	6,5
G y H Comercio y transporte	81.521	23,3	1.183.290	22,7
I, J, P, Q, R y S Otros servicios	104.835	30,0	1.422.892	27,4
K Intermediación financiera	4.347	1,2	217.913	4,2
L, M y N Servicios inmobiliarios, empresariales y de apoyo	64.112	18,4	612.273	11,8
Sin clasificación	8	0,0	6	0,0

- **Uso del Servicio:** los mismos están alineados para pequeñas y medianas empresas que están interesadas de tener soluciones tecnológicas que permitan integrarse con sistemas de gestión que pueden tener los clientes, integre la digitalización y automatización de procesos con inteligencia artificial con el objetivo final de ampliar la llegada a sus clientes de forma ágil eficientizando la experiencia de la compra.

Corroboración de datos:

- https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/economia/cne_2020_2021_resultados_provisorios.pdf

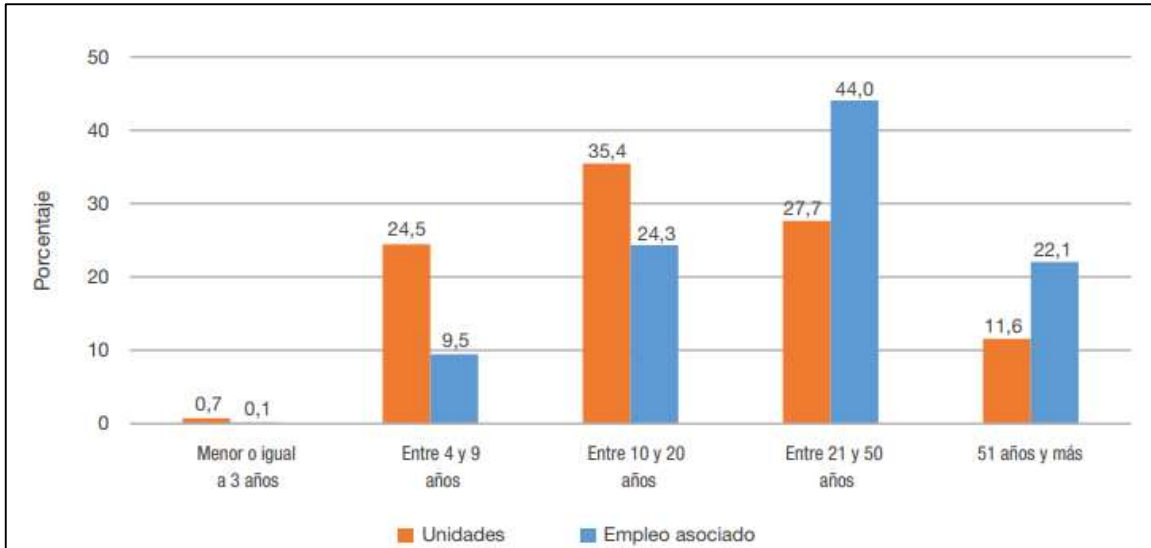
4.3 Microsegmentación

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

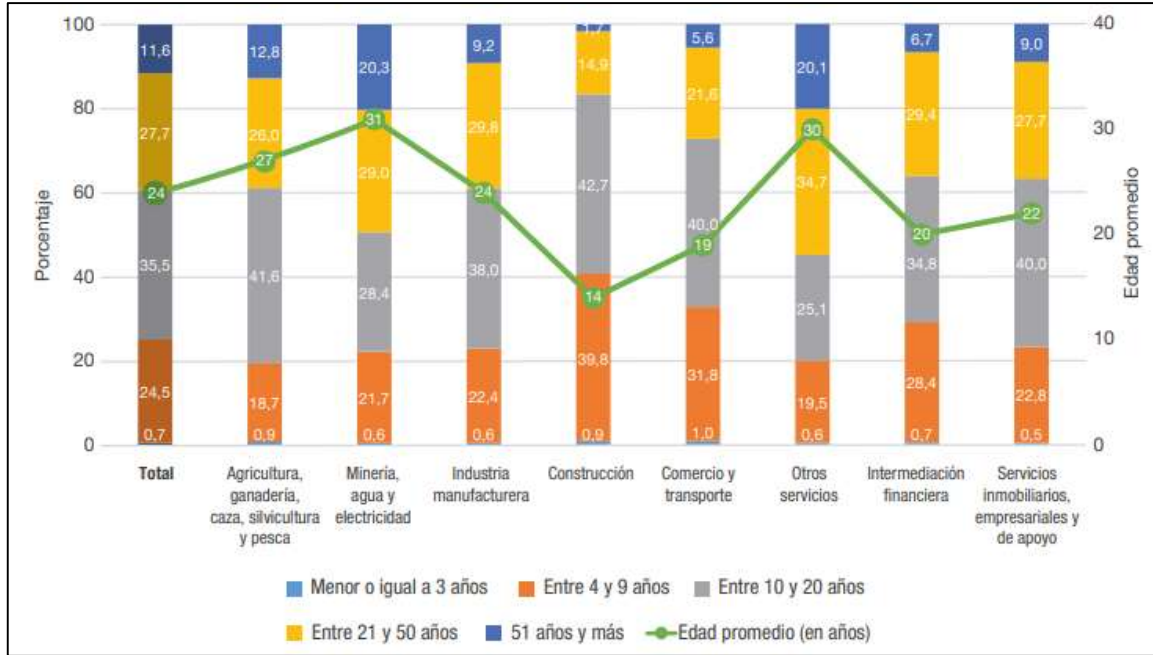
- **Criterio de contratación:** entendemos que será la integración con los sistemas de gestión que pueden tener los clientes, la automatización y digitalización de procesos mencionados anteriormente y el modelo de acuerdo de costos, precios y facturación que ofrecemos.

- **Estrategias de contratación:** FPB ofrecerá ciertos puntos estratégicos como ser el relevamiento, implementación y puesta en marcha sin costo; también se ofrece como estrategia el modelo de soporte en sus modalidades que sea funcional y un diferencial en la contratación para el cliente.

- **Características personales:** las empresas y organizaciones de mayor edad, entre 21 y 50 años y de 51 años y más, representan el 66,1% del total del empleo asalariado registrado. Las actividades de Minería, agua y electricidad y Otros servicios muestran mayor proporción de empresas y organizaciones longevas (de 51 años y más), mientras que Construcción exhibe una mayor proporción de jóvenes (entre 4 y 9 años).



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					



Corroboración de datos:

- https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/ficha_sectorial_agroquimicos_2023_-_web.pdf

4.4 Mercado Meta

- Luego del estudio realizado en base a las condiciones analizadas de forma detallada y mencionadas anteriormente nos encontramos en condiciones de poder mencionar que, nuestro mercado meta es para pequeñas y medianas empresas que se representa en un 18% total que se distribuye en un 15% para pequeñas y un 3% para medianas; las mismas están en la industria química específicamente con una ubicación geográfica en el centro de nuestro país donde se encuentran instaladas el 90% de las empresas repartidas en la provincia de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe; lo que representa a un total de 2365 clientes. El total de ingresos de las **10 empresas** que lideran el ranking alcanzó los **USD 2.260 millones facturados**, representando un 80,7 % del total de ventas del mercado; lo que nos permite

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

tomar como objetivo el capital invertido por la totalidad de clientes de nuestro mercado meta. De dicho mercado pretendemos que en los tres años tener un total del 10% del mercado, en el año 2025 el 2%, en el año 2026 el 3% y en el 2027 el 5% cumpliendo el objetivo en el lapso de los 3 años propuestos. Dicho mercado muestra un interés particular en la adopción de tecnologías innovadoras como la inteligencia artificial para lograr la automatización y digitalización de procesos con integración con sistemas de gestión. Su objetivo principal es mejorar la eficiencia operativa y la calidad de los servicios ofrecidos, proporcionando experiencias superiores a sus clientes.

5. Estrategia

5.1 Matriz Atractivo de la Industria / Fortalezas del Negocio

- **Atractivo de la Industria:** consideramos que tiene un atractivo de ponderación media la industria; dado los resultados del análisis realizado donde se indica que, en el estudio anual del 2023, se observa que la industria de los negocios digitales continúa en crecimiento, en dicho año hubo 234 millones de órdenes de compra, lo cual implica un incremento del 11% en comparación al año anterior.

Evaluación General de la Industria			
<u>Evaluación General</u>	Atractivo Escaso	Atractivo Medio	Atractivo Elevado

- **Fortaleza del Negocio:** consideramos como fortaleza a nuestro negocio la posibilidad de integrarse fácilmente con otros sistemas de gestión que puedan tener los clientes para el consumo de datos, la automatización y digitalización de procesos sumado a la incorporación de inteligencia artificial a los mismos y finalmente el modelo de facturación que se propone adaptable a los distintos clientes.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Evaluación General del Negocio			
Evaluación General	Atractivo Escaso	Atractivo Medio	Atractivo Elevado

De acuerdo con el análisis hecho previamente de la Industria y del Negocio ubicamos a nuestro emprendimiento en la sección media del cuadro Media / Media que nos da como resultado las siguientes estrategias genéricas:

- Identificar los segmentos de crecimiento.
- Especializarse.
- Invertir en forma selectiva.

Dado el resultado nuestros planes generales de acción se enfocarán en las estrategias sugeridas previamente.

Atractivo Industria				
Fortaleza del Negocio		Alta	Media	Baja
	Alta	• Crecimiento • Búsqueda de Predominio • Maximizar la inversión	• Identificar segmentos de crecimiento • Invertir fuertemente • Mantener la posición en otras partes	• Mantener la posición general • Buscar flujo de fondos • Invertir a nivel de mantenimiento
	Media	• Evaluar potencial para el liderazgo a través de la segmentación • Identificar debilidades • Fortalecerse	• Identificar los segmentos de crecimientos. • Especializarse. • Invertir en forma selectiva.	• Eliminar líneas • Minimizar la inversión • Posicionarse para restructuración

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	Baja	- Especializarse - Buscar nichos - Considerar adquisiciones	- Especializarse - Buscar nichos - Considerar la salida	- Confiar en la calidad estadista del líder - Atacar a los generadores de efectivo de los competidores - Salida y Abandono oportuno

5.2 Programas generales de acción

5.2.1 Estrategia de Administración

Programa General de Administración	
Descripción	En dicho programa se definirá aquellas actividades que estén relacionadas a los procesos administrativos que se lleven adelante en la empresa, (compras, ventas, pagos, cobranzas, contabilidad y actividades referentes a la gestión de RRHH).
Directivo responsable	Gerencia General
Indicadores claves para el control de gestión	<u>Cumplimiento:</u> calcula la totalidad de las compras del mes sobre el presupuesto para dicho periodo. <u>Crecimiento en ventas:</u> calcula la cantidad de ventas efectuadas en el mes sobre la cantidad de ventas del mes anterior. <u>Promedio de cobranzas:</u> calcula la totalidad de las facturas que se cobraron en el periodo sobre la totalidad de facturas que se debieron cobrar en el periodo. <u>Liquidez:</u> calcula la capacidad para cancelar obligaciones de corto plazo.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

	<u>Evaluación de competencias:</u> calcula el nivel de desarrollo y plan de carrera de las personas dentro de la empresa en base a ciertas competencias definidas.
Fecha de Inicio y Fin	16/08/2024 – 16/08/2027

5.2.2 Estrategia de Servicios

Programa General de Servicios	
Descripción	En dicho programa se definirán aquellas actividades que abarca la estrategia utilizada para administrar las tareas que proveerán los ingresos a la empresa; se establecerán aquellos objetivos a cumplir de forma interna con los desarrollos de la solución propuesta.
Directivo responsable	Gerente de Servicio
Indicadores claves para el control de gestión	<u>Retorno de Inversión:</u> calcula el total de los ingresos por servicios prestados menos los costos asociados. <u>Ganancia Bruta:</u> calcula el ingreso por servicios prestados menos los costos operativos. <u>Costos asociados:</u> calcula el costo de los desarrollos, actualizaciones, contratación de personal, infraestructura tecnológica y gastos operativos. <u>Costos operativos:</u> calcula todos los costos sobre el mantenimiento, soporte técnico, actualizaciones y mejoras de las soluciones ofrecidas.
Fecha de Inicio y Fin	16/08/2024 – 16/08/2027

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

5.2.3 Estrategia de Tecnología

Programa General de Tecnología	
Descripción	Los planes específicos de este programa tienen como objetivo garantizar la adquisición de todos los recursos tecnológicos necesarios para el funcionamiento de la empresa, el desarrollo de sus productos, seguridad de los datos y comunicaciones. Se incluirá en este programa bienes tangibles e intangibles tales como hardware, licencias de software para las herramientas que se vayan a utilizar y servicios para la administración de la empresa.
Directivo responsable	Gerente de Tecnología
Indicadores claves para el control de gestión	<u>Disponibilidad del sistema:</u> calcula la cantidad de las interrupciones del sistema que no se encontró disponible sobre las horas mensuales. <u>Cantidad mensual de Tickets:</u> calcula la cantidad de contactos al área de soporte bajo la creación de un incidente solicitando asistencia técnica para la reparación del problema. <u>Actualizaciones & Implementaciones:</u> calcula la diferencia sobre las actualizaciones que se generan sobre el sistema y las nuevas implementaciones.
Fecha de Inicio y Fin	16/08/2024 – 16/08/2027

5.2.4 Estrategia de Marketing

Programa General de Marketing	
Descripción	Los planes de este programa específico tienen como objetivo detallar los lineamientos y actividades referentes a las estrategias de marketing para llegar al cliente y crear valor, inclusive captar nuevos clientes;

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	focalizándonos en crear alianzas estratégicas, diferenciarnos de la competencia y ofrecer la mejor relación producto, precio y promoción.
Directivo responsable	Gerente de Marketing
Indicadores claves para el control de gestión	<u>Nuevas Suscripciones:</u> calcula la totalidad de las nuevas suscripciones; adicionalmente se comparará con la totalidad del periodo anterior que se dese medir; por ejemplo, mes anterior. <u>Cancelación de suscripciones:</u> calcula la totalidad de la o las cancelaciones a las suscripciones existentes; adicionalmente se compara con la totalidad del periodo anterior que se dese medir; por ejemplo, mes anterior. <u>Proyección de suscripciones:</u> calcula la totalidad de las posibles nuevas suscripciones sobre la cantidad proyectadas del periodo anterior que se dese medir; por ejemplo, mes anterior.
Fecha de Inicio y Fin	16/08/2024 – 16/08/2027

5.2.5 Estrategia Comercial

Programa General Comercial	
Descripción	En este plan detallaremos los lineamientos y actividades referentes a las estrategias de comercialización, focalizándonos en la forma de difusión de nuestro servicio para atraer la mayor cantidad de clientes posibles. Nos pondremos objetivos de cantidad de clientes por lapso, eso lo lograremos a partir de buenas estrategias comerciales, seleccionando canales de distribución eficientes y llegando de forma directa al mercado meta; a su vez asegurarnos una buena fidelización de nuestros clientes con servicios postventa que solucionen de la mejor forma sus problemas o inquietudes.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería			<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián					
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro		
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría						

Directivo responsable	Gerente Comercial
Indicadores claves para el control de gestión	<u>Aumento de clientes:</u> calcula la cantidad de clientes del mes actual sobre la cantidad de clientes del mes anterior. <u>Aumento de ventas:</u> calcula la cantidad de ventas del mes actual sobre la del mes anterior identificando a nuevos y actuales clientes. <u>Concertación de ventas:</u> calcula la cantidad de ventas cerradas del mes actual sobre las ventas concretadas del mes anterior diferenciando las mismas de las oportunidades de ventas sin la firma de contratos. <u>Crecimiento de canales de distribución:</u> calcula la cantidad de canales bimestrales actuales sobre la cantidad de canales bimestrales del mes anterior.
Fecha de Inicio y Fin	16/08/2024 – 16/08/2027

5.2.6 Matriz de vinculación Análisis estratégico con programas estratégicos

Matriz de vinculación Análisis estratégico con programas estratégicos	Administración	Prestación de Servicios	Tecnología	Marketing	Comercial
---	----------------	-------------------------	------------	-----------	-----------

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería			<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián					
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro		
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría						

• Fortalezas					
Innovación					
Adaptabilidad					
Equipo Multidisciplinario					
Costos					
• Oportunidades					
Mercado Subdesarrollado					
Transformación Digital					
Crecimiento de la industria					
Asociaciones estratégicas					
• Debilidades					
Reconocimiento de la marca					
Retención del capital humano					
Inversiones					
Trayectoria					
• Amenazas					
Proceso inflacionario					
Políticas Económicas					
Competencia Agresiva					
Cambio de leyes y regulaciones.					

5.3 Programas específicos de acción

5.3.1 Programa específico de Administración

5.3.1.1 Estrategia de Administración / Ventas

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

Programa General de Ventas	
Descripción	El plan incluye los esfuerzos necesarios para dar forma y coordinar la fuerza de ventas de la empresa. La tarea principal será la gestión de la cartera de clientes, atención a clientes y servicios. (pre y post venta).
Tareas	• Atención de Clientes y posibles clientes. • Establecimiento de objetivos de ventas. • Dirección del equipo de ventas. • Manejo de la cartera de clientes. • Control y seguimiento del presupuesto. • Servicios de preventa. • Servicios de Postventa.
Directivo responsable	Gerencia de Administración
Equipo de trabajo	Jefe de Ventas Analista de ventas (2)
Indicadores claves para el control de gestión	<u>Crecimiento en ventas:</u> se calcula en porcentaje la cantidad de ventas efectuadas en el mes sobre la cantidad de ventas del mes anterior. <u>Cumplimiento de ventas:</u> se calcula en porcentaje la facturación realizada sobre la facturación del del mes anterior.
Fecha de Inicio y Fin	16/08/2024 – 16/08/2027

5.3.1.2 Estrategia de Administración / Compras

Programa General de Compras	
Descripción	El programa abarcara los procesos, procedimientos y normas para la compra de equipamiento tecnológico, servicios y materiales para el desarrollo y comercialización de nuestro producto como también para la administración general de la empresa. También abarcará la

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	responsabilidad de análisis y contratación de proveedores externos para terciarización de procesos/servicios no críticos del negocio.
Tareas	- Control y seguimiento del presupuesto. - Recepción, confección y validación de pedidos - Selección y evaluación de proveedores. - Evaluación y comparación de cotizaciones de los proveedores. - Emisión de solicitud de pedido y ordenes de compras. - Aprovisionamiento de materiales. - Administración de compras de suministros y materiales. - Gestión de los gastos.
Directivo responsable	Gerencia de Administración
Equipo de trabajo	Jefe de Compras Analista de Compras (2)
Indicadores claves para el control de gestión	<u>Cumplimiento:</u> se calcula la totalidad de las compras del mes sobre el presupuesto para dicho periodo. <u>Inflación:</u> se calcula la totalidad de las compras del mes sobre las compras del mes anterior. <u>Ahorro:</u> se calcula la totalidad de los descuentos obtenidos en las compras finalizadas de forma individual sobre la propuesta inicial de cada presupuesto.
Fecha de Inicio y Fin	16/08/2024 – 16/08/2027

5.3.1.3 Estrategia de Administración / Pagos

Programa General de Pagos

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Descripción	El programa dará las pautas principales de las funciones que deberá llevar a cabo el sector de pagos. Estas funciones incluirán: gestión de los cobros, realización de los pagos a proveedores, control del cumplimiento de las condiciones bancarias y pagos de nóminas.
Tareas	• Autorización, emisión y control de pagos. • Control de vencimiento de pagos. • Pagos a Proveedores. • Pagos de impuestos, servicios, contratos. • Gestión y envío de documentación a proveedores. • Contabilización de todas las operaciones con la tesorería.
Directivo responsable	Gerencia de Administración
Equipo de trabajo	Jefe de Pagos Analista de Pagos (2)
Indicadores claves para el control de gestión	<u>Liquidez</u> : mide la capacidad para cancelar obligaciones y o costos incurridos de corto plazo. <u>Impacto Gastos de Administración y Ventas</u> : mide la eficiencia con la cual se utilizan los recursos.
Fecha de Inicio y Fin	16/08/2024 – 16/08/2027

5.3.1.4 Estrategia de Administración / Cobranzas

Programa General de Cobranzas	
Descripción	El programa tiene como objetivo la creación, ejecución y control de los procesos administrativos para las cobranzas y lo relacionado a emisiones de facturas.
Tareas	• Gestión y Control de las facturas. • Gestión y Control de los deudores. • Rendición de Facturas.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	Cobros a clientes.
Directivo responsable	Gerencia de Administración
Equipo de trabajo	Jefe de Cobranzas Analista de Cobranzas (2)
Indicadores claves para el control de gestión	<u>Promedio de cobranzas</u> : mide la totalidad de las facturas que se cobraron en el periodo sobre la totalidad de facturas que se debieron cobrar en el periodo.
Fecha de Inicio y Fin	16/08/2024 – 16/08/2027

5.3.1.5 Estrategia de Administración / Contabilidad

Programa General de Contabilidad	
Descripción	El programa específico abarca las actividades relacionadas con contabilidad y finanzas del negocio. Su finalidad es la gestión y distribución de los recursos económicos de la empresa con eficiencia, además de apoyar a la gerencia en la toma de decisiones a largo plazo.
Tareas	- Gestión, supervisión y control de los asientos contables - Ejecución de Cierres y Balances contables mensuales. - Informes Gerenciales - Liquidación de haberes. - Liquidación de impuestos.
Directivo responsable	Gerencia de Administración
Equipo de trabajo	Jefe de Contabilidad Analista de Contabilidad (2)
Indicadores claves para el control de gestión	<u>Liquidez</u> : mide la capacidad para cancelar obligaciones de corto plazo. <u>Rentabilidad</u> : mide el beneficio neto sobre el capital.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	<u>Margen bruto de utilidad:</u> muestra cuanto se genera para cubrir los gastos operaciones y no operacionales.
Fecha de Inicio y Fin	16/08/2024 – 16/08/2027

5.3.1.6 Estrategia de Administración / Recursos Humanos

Programa General de Recursos Humanos	
Descripción	Se centra en la administración completa de las tareas desde y para los Recursos Humanos, con la gestiona de la nómina de personas de la compañía, capacitaciones, evaluaciones y liquidación de haberes.
Tareas	• Pago y Liquidación de Haberes • Plan de capacitaciones. • Plan de evaluaciones 360. • Selección de los recursos para posiciones vacantes. • Diseñar los planes de carrera para el personal. • Plan de Beneficios para el personal.
Directivo responsable	Gerente Recursos Humanos
Equipo de trabajo	Jefe de Recursos Humanos Analista de Recursos Humanos (2)
Indicadores claves para el control de gestión	<u>Egresos de personal:</u> mide el egreso del personal de la empresa; cuanto más alto sea el margen peor es el grado de efectividad del área. <u>Evaluación de competencias:</u> calcula el nivel de desarrollo y plan de carrera de las personas dentro de la empresa en base a ciertas competencias definidas.
Fecha de Inicio y Fin	16/08/2024 – 16/08/2027

5.3.2 Programa específico de Servicios

Programa específico de Prestación de Servicios
--

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

- Programa específico de **Servicios Profesionales / Consultoría.**
- Programa específico de **Soporte y Mantenimiento / Consultoría.**

Programa Específico de Servicios Profesionales / Consultoría	
Descripción	El programa se centra en el desarrollo de las actividades relacionadas de consultoría de la empresa sobre solicitudes nuevas en cuanto a desarrollos, implementaciones e innovaciones de soluciones tecnológicas.
Tareas	• Entrevistas, análisis y diseño. • Desarrollo, implementación y soporte post-implementación. • Documentación.
Responsable	Gerente de Tecnología
Equipo de Trabajo	Jefe de Tecnología. Analista Funcional. Desarrollador.
Indicadores	<u>Horas funcionales:</u> mide el total de horas funcionales para la realización de entrevistas, análisis y diseño sobre la estimación promedio en la magnitud de tareas. <u>Horas de desarrollo, implementación y post-implementación:</u> mide el total de horas de desarrollo sobre el total de horas planificadas. <u>Horas de Documentación:</u> mide el total de horas de documentación sobre el trabajo realizado sobre el total de horas acordadas con el cliente.

Programa Específico de Soporte y Mantenimiento / Consultoría

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

Descripción	El programa se centra en el desarrollo de las actividades relacionadas de consultoría de la empresa sobre el mantenimiento, actualizaciones e implementaciones requeridas por parte del cliente sobre soluciones tecnológicas.
Tareas	• Entrevistas, análisis y diseño. • Desarrollo, implementación y soporte post-implementación. • Documentación.
Responsable	Gerente de Tecnología
Equipo de Trabajo	Jefe de Tecnología. Analista Funcional. Desarrollador.
Indicadores	<u>Horas funcionales:</u> mide el total de horas funcionales para la realización de entrevistas, análisis y diseño sobre la estimación promedio en la magnitud de tareas. <u>Horas de desarrollo, implementación y post-implementación:</u> mide el total de horas de desarrollo sobre el total de horas planificadas. <u>Horas de Documentación:</u> mide el total de horas de documentación sobre el trabajo realizado sobre el total de horas acordadas con el cliente.

5.3.3 Programa específico de Tecnología

Programa específico de Tecnología
• Programa específico de Hardware. • Programa específico de Software. • Programa específico de Telecomunicaciones. • Programa específico de Ciberseguridad.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Programa Específico de Hardware	
Descripción	Este programa abarca todas las actividades relacionado con la selección y gestión de la adquisición, instalación y mantenimiento de servidores, notebooks, telefonía IP, bancos de baterías, impresoras multifunción, equipo de videoconferencia y cualquier otro dispositivo de HW necesario para el funcionamiento de la empresa.
Tareas	• Análisis y selección de proveedores de hardware. • Configuración y mantenimiento de equipos. • Resolución de incidentes de hardware. • Recambio de equipos por obsolescencia. • Reinstalación y actualización de Equipos. • Inventario y stocks de equipos.
Responsable	Gerente de Tecnología
Equipo de Trabajo	Jefe de Tecnología Analista de Tecnología
Indicadores	<u>Incidentes:</u> se mide de forma mensual la cantidad de tickets creados sobre el tiempo de servicio ejecutado. <u>Disponibilidad:</u> se mide de forma mensual el tiempo disponible de los equipos que pueden ser afectados y del servicio sobre el tiempo total de disponibilidad. <u>Targets:</u> • ID: Incidentes / Disponibilidad • ID >= 80 % = Satisfactorio • ID >= 60% & < 80% = Bueno • ID >= 50% & < 60% = Regular • ID <= 50% Malo

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

Programa Específico de Software	
Descripción	Programa específico relacionado a las acciones relacionadas con las herramientas de software que serán necesarias para el desarrollo del producto y la gestión del desarrollo del proyecto. También se comprenderán las herramientas de software necesarias para la administración general de la empresa, todas estas siendo fundamentales para el funcionamiento del negocio.
Tareas	• Análisis y Selección de proveedores de softwares. • Configuración y mantenimiento de los softwares en uso. • Mantenimiento y actualizaciones de los softwares en uso.
Responsable	Gerente de tecnología
Equipo de Trabajo	Jefe de Tecnología Analista de Tecnología
Indicadores	<u>Incidentes:</u> se mide de forma mensual la cantidad de tickets creados sobre el tiempo de servicio ejecutado. <u>Disponibilidad:</u> se mide de forma mensual el tiempo disponible de los equipos que pueden ser afectados y del servicio sobre el tiempo total de disponibilidad. <u>Tiempo de recuperación del sistema:</u> mide la totalidad de las horas del sistema fuera de servicio por debajo del nivel de servicio acordado con y/o con los clientes. <u>Targets:</u> • ID: Incidentes / Disponibilidad • ID >= 80 % = Satisfactorio • ID >= 60% & < 80% = Bueno

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

	- ID >= 50% & < 60% = Regular - ID <= 50% Malo
--	--

Programa Específico de Telecomunicaciones	
Descripción	El programa abarca actividades requeridas para el análisis y despliegue de la infraestructura de red y enlace con los proveedores de internet, hosting y servicios en nube privada.
Tareas	- Publicación de servicios en redes privadas y públicas, - Configuración y mantenimiento de equipos. - Políticas de Seguridad - Cableado - Configuración de Telefonía IP, videoconferencia. - Análisis y resolución de problemas de networking. - Configuración de Firewalls (ciberseguridad).
Responsable	Gerente de tecnología
Equipo de Trabajo	Jefe de telecomunicaciones Analista de telecomunicaciones
Indicadores	<u>Incidentes:</u> se mide de forma mensual la cantidad de tickets creados sobre el tiempo de servicio ejecutado. <u>Disponibilidad:</u> se mide de forma mensual el tiempo disponible de los equipos que pueden ser afectados y del servicio sobre el tiempo total de disponibilidad. <u>Targets:</u> - ID: Incidentes / Disponibilidad - ID >= 80 % = Satisfactorio - ID >= 60% & < 80% = Bueno

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			
<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

	- ID >= 50% & < 60% = Regular - ID <= 50% Malo
--	---

Programa Específico de Ciberseguridad	
Descripción	El programa abarca actividades requeridas para el análisis y despliegue de la ciberseguridad de la red, enlaces e infraestructura de la empresa. También se comprenderán las herramientas de ciberseguridad necesarias siendo fundamentales para el funcionamiento del negocio.
Tareas	- Análisis y selección de herramientas de ciberseguridad. - Análisis y selección de equipamiento de ciberseguridad. - Tareas de remediación y de contingencia de incidentes. - Configuración y mantenimiento de equipos. - Campaña de concientización.
Responsable	Gerente de tecnología
Equipo de Trabajo	Jefe de Tecnología Analista de Tecnología
Indicadores	<u>Incidentes:</u> se mide de forma mensual la cantidad de tickets creados sobre el tiempo de servicio ejecutado. <u>Disponibilidad:</u> se mide de forma mensual el tiempo disponible de los equipos que pueden ser afectados y del servicio sobre el tiempo total de disponibilidad. <u>Targets:</u> - ID: Incidentes / Disponibilidad - ID >= 80 % = Satisfactorio - ID >= 60% & < 80% = Bueno

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	- ID >= 50% & < 60% = Regular - ID <= 50% Malo
--	--

5.3.4 Programa específico de Marketing

Programa específico de Marketing
- Programa específico de Servicio. - Programa específico de Precio. - Programa específico de Promoción. - Programa específico de Distribución.

Programa Específico de Servicio	
Descripción	El programa abarca las tareas sobre la definición del catálogo del servicio que la empresa ofrece para cumplir con los requerimientos y pedidos que se realicen, cumpliendo con la satisfacción del cliente.
Tareas	- Creación del servicio. - Analizar y mejorar el catálogo de servicios. - Documentar las Especificaciones Técnicas. - Actualizar el Catálogo de servicio. - Creación del Logo. - Registrar servicio y Logo.
Responsable	Gerente de Marketing
Equipo de Trabajo	Jefe de Marketing Analista de Marketing
Indicadores	<u>Crecimiento</u> : mide la cantidad de los servicios ofrecidos actualmente sobre la cantidad de los servicios ofrecidos en el semestre anterior.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	<u>Cumplimiento:</u> mide la cantidad de los objetivos cumplidos porcentualmente propuestos en el área sobre la cantidad de los objetivos cumplidos en el semestre anterior.
--	--

Programa Específico de Precio	
Descripción	El programa abarca el análisis de la totalidad de los costos, precios, aumentos, rentabilidad y comparativa con los valores del mercado con el objetivo de ser competitivos en el miso.
Tareas	- Definición de precios y valores mínimos. - Autorización de aumento de precios. - Investigación de precios de la competencia. - Análisis de procesos para reducir costos.
Responsable	Gerente de Marketing
Equipo de Trabajo	Jefe de Marketing Analista de Marketing
Indicadores	<u>Evaluación del precio interno:</u> mide el precio actual del servicio en un tiempo definido por la gerencia que puede variar según la necesidad del análisis sobre el mismo periodo anterior. <u>Evaluación del precio sobre la competencia:</u> mide el precio actual sobre el servicio brindado sobre el valor en el periodo anterior con la comparativa de los precios de la competencia.

Programa Específico de Promoción	
Descripción	El programa abarca las tareas para el desarrollo de estrategias de obtener nuevos clientes y desarrollar los existentes a través de publicidades sobre los canales comerciales existentes y gestión de community management.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				

Tareas	- Definición de estrategia y acciones de publicidad. - Eventos de publicidad a clientes. - Armado y distribución de promociones. - Establecer promociones del servicio. - Relaciones Públicas.
Responsable	Gerente de Marketing
Equipo de Trabajo	Jefe de Marketing Analista de Marketing
Indicadores	<u>Aumento de seguidores</u>: mide la cantidad de los seguidores en redes sociales sobre la cantidad de seguidores en el periodo anterior. <u>Cantidad de visitas</u>: mide la cantidad de visitas en las publicaciones realizadas sobre la cantidad de visitas en el periodo anterior. <u>Valor de nuevos de cliente</u>: mide el costo de inversión realizado sobre la cantidad de nuevos clientes.

Programa Específico de Distribución	
Descripción	El programa abarca de las actividades correspondientes a la distribución y eficiencia de la misma sobre los distintos servicios.
Tareas	- Definición de la estrategia en los canales de distribución. - Selección de los canales de distribución. - Gestión de la logística.
Responsable	Gerente de Marketing
Equipo de Trabajo	Jefe de Marketing Analista de Marketing
Indicadores	<u>Costo de distribución sobre ventas</u> : mide el costo total de la distribución del servicio sobre la totalidad de las ventas.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

	<u>Eficiencia de distribución:</u> mide el porcentaje de puntuación de parte de los clientes sobre el servicio.
--	---

5.3.5 Programa específico de Comercial

Programa específico de Comercial
- Programa específico de Venta. - Programa específico de Post-Venta.

Programa Específico de Venta	
Descripción	El plan abarca las actividades que la empresa realizara para comercializar los servicios definiendo principalmente una estrategia de venta, los canales de comercialización y trabajando la calidad en el proceso comercial.
Tareas	- Definir una o varias estrategias comerciales. - Desarrollar relaciones con los clientes. - Análisis e investigación de clientes potenciales. - Definición y gestión de la cartera de clientes. - Definición y confección de propuestas comerciales. - Ampliación de las carteras de clientes existentes. - Capacitación a la fuerza de venta.
Responsable	Gerente Comercial.
Equipo de Trabajo	Jefe Comercial. Ejecutivo de Ventas.
Indicadores	<u>Crecimiento de clientes:</u> mide porcentualmente la cantidad de clientes nuevos sobre la cantidad de clientes del periodo anterior.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	<u>Crecimiento de ventas:</u> mide porcentualmente la cantidad de ventas realizadas sobre la cantidad de ventas ejecutadas del periodo anterior. <u>Ejecución de posibles ventas:</u> mide la cantidad de ventas concretadas sobre la cantidad de solicitud de presupuestos solicitados.
--	--

Programa Específico de Postventa	
Descripción	El plan abarca las actividades de postventa sobre las ventas realizadas correspondientes a la atención al cliente por los medios posibles brindando el mejor servicio alcanzable, calidad y en el menor tiempo de atención.
Tareas	- Recepción de consultas y reclamos por los medios disponibles. - Medición del nivel de satisfacción de los clientes. - Definición y ejecución de los plazos de garantía.
Responsable	Gerente Comercial.
Equipo de Trabajo	Jefe Comercial. Ejecutivo de Ventas.
Indicadores	<u>Crecimiento de consultas / reclamos:</u> mide la cantidad de reclamos realizados en un periodo sobre la cantidad de reclamos realizados en el periodo anterior. <u>Nivel de satisfacción:</u> mide el nivel de satisfacción en la calidad postventa dada por medio de los canales proporcionados.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

6. Plan de Marketing

6.1 Estrategia de servicio

6.1.1 Descripción general de servicio

FPB Consulting tiene presente que su servicio se destaca por mantener de forma permanente el enfoque innovador de forma tal que siempre sea posible ofrecer avances en el entorno tecnológico; la digitalización y automatización de los procesos con el fin de facilitar y agilizar el uso de los mismos evitando el menor tipo de equivocación posibles y así ayudar a nuestros clientes en el crecimiento interno de cada área; la optimización de los tiempos de trabajo; la eficiencia en el relevamiento, entrevistas, puesta en marcha; la adaptabilidad en base a las necesidades del cliente y destacar la eficiencia en el soporte que se brinda en todo momento con la amplitud en tiempos o adaptabilidad a las necesidades de cada caso.

6.1.2 Características del Servicio

6.1.2 Calidad del Servicio

FPB Consulting ofrece a sus clientes y al mercado un servicio que se caracteriza por tener innovación, adaptabilidad, accesibilidad, confiabilidad, capacidad de respuesta, empatía, credibilidad y responsabilidad. Las misas son lo que conforman a la calidad del servicio y se detallan a continuación:

Innovación: la empresa se destaca por su enfoque en soluciones innovadoras que mejoran la experiencia de compra.

Adaptabilidad: Soluciones que se puedan integrar con cualquier sistema de ventas o ERP, lo que la hace adaptable a una amplia variedad de negocios. Esto permite a las empresas utilizar la solución sin importar el tamaño de su operación o el sistema que utilicen para gestionar sus ventas.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

Accesibilidad: nuestros clientes y posibles clientes podrán contactarse con nosotros para adquirir nuestros servicios, reportar algún problema o pedir soporte en los horarios normales de oficina a través de los medios de contactos.

Confiabilidad: nuestro producto estará disponible 7x24 los 365 días del año con un 99.95% de SLA (disponibilidad asegurada). Utilizaremos proveedores de servicios en la nube de primera línea para garantizar la disponibilidad del servicio.

Capacidad de Respuesta: todas las operaciones en nuestra plataforma se procesarán con rapidez, respondiendo ágilmente a las demandas y la escalabilidad requeridas por nuestros clientes.

Competencia: nuestros desarrolladores, al igual que nuestra fuerza de ventas y soporte técnico posee las habilidades y conocimientos necesarios para brindar un servicio de calidad a la altura de las expectativas de nuestros clientes.

Empatía: nuestro equipo de trabajo se compromete con cada uno de nuestros clientes, comprender sus necesidades y encontrar la respuesta más adecuada a un problema o inquietud. Cada uno de los profesionales de nuestra empresa brindaran un servicio esmerado a cada uno de nuestros clientes dada la relevancia y criticidad que tiene el servicio que estamos proveyendo en el funcionamiento de su negocio.

Credibilidad: todos y cada una de las personas de nuestra empresa se desempeñarán con veracidad y honestidad con el objetivo de lograr la satisfacción de las necesidades de nuestros clientes. El cliente debe poseer la seguridad de que la elección de nuestro servicio sobre otros fue correcta.

Responsabilidad: nuestros procesos internos se adaptarán a las necesidades de nuestros clientes para brindarles soporte y respuestas de manera rápida y eficaz evitando problemas de comunicación, dando una sensación de que sus necesidades no son atendidas y perciban escasa responsabilidad.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

6.1.3 Líneas y Mezclas del Servicio

	Amplitud de Servicios				
Líneas	Gestión de compras	Gestión de Stock y facturación	Automatización y digitalización de procesos	Integración con sistemas de gestión ERP	Marketing digital
Profundidad de Servicios	Plan dedicado	Plan dedicado	Plan dedicado	Plan dedicado	Plan dedicado
		Plan modular	Plan modular	Plan modular	Plan modular
				Plan demanda	Plan demanda

Mezcla de Servicio

Descripción de servicios y métodos de contratación:

Plan dedicado: será un equipo dedicado al cliente y los requerimientos del mismo; el equipo podrá contar con subdivisiones dentro del mismo para afrontar las necesidades de forma personalizada y que se ira ajustando en base al avance del proyecto; los días del personal serán los 5 días de la semana y podrán ser de forma presencial o remoto y queda sujeto a la decisión del cliente dado que podrá cambiar según cuestiones del lugar físico o de preferencias; se realizaran reuniones diarias y de avance de forma semanal para el seguimiento y priorización de las tareas que estén planificadas; la metodología que se utilizara será de tipo agiles y finalmente dentro de este plan mencionamos que la facturación será de forma mensual con un contrato con renovación automática de forma tal que se podrá ajustara según las necesidades del cliente.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

Plan modular: sobre la base y en diferenciación con el plan dedicado el presente tendrá un equipo no dedicado en su totalidad a los requerimientos del cliente; el personal del equipo será de especialidades generalistas; los días del personal serán también los 5 días de la semana pero tendrá una parte de forma remota evitando que sea de forma presencial todo el equipo en las oficinas del cliente, modalidad 3x2 (3 presencial y dos de forma remota); las reuniones de seguimiento serán dos veces en una semana y una reunión semanal para el seguimiento y priorización sobre las que estén planificadas, la metodología utilizada será una en específica por medio de un software; finalmente el contrato tendrá la misma metodología que el plan dedicado pero en caso de necesitar mayor volumen de horas se cotizara según el costo mensual en base a la premisa de inflación (IPC) del siguiente mes y se facturara en la próxima renovación mensual.

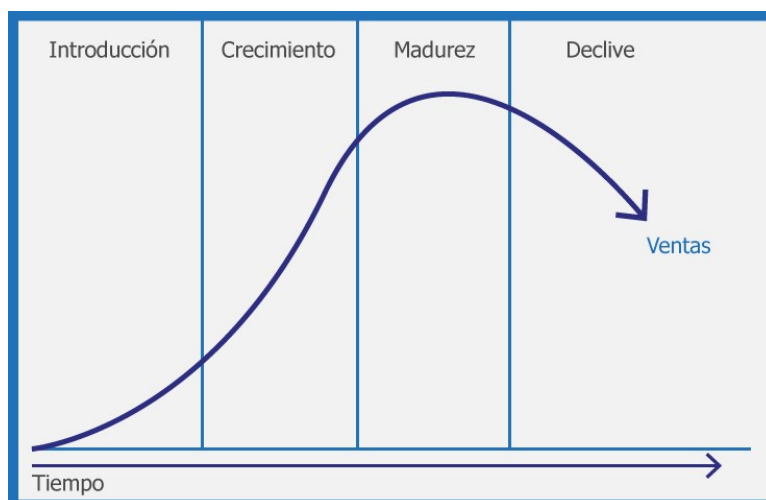
Plan demanda: sobre la base y en diferenciación con el plan modular, el presente plan no tiene un único equipo dedicado o personal específico al proyecto, la priorización de los incidentes que se pueden crear no tendrá la posibilidad de generar una criticidad de mayor categoría de urgencia, el equipo de trabajo será totalmente de forma remota y no de forma presencial; el seguimiento de tareas será de forma semanal por medio de una única reunión por medio de un integrante del equipo y no por medio de un Project manager como en otros planes; el esquema de soporte será solamente en horario de oficina y no por fuera del horario laboral definido y el formato de facturación será solo por el modelo de horas consumidas y no con un abono mensual que se ajustaran las mismas al costo de la premisa de inflación sin renovación automática. Adicionalmente de forma individual se podrán contratar las partes que integran a los otros planes, pero siempre se recomendará que se evalúe elevar el servicio con sus costos versus beneficios.

6.1.4 Ciclo de vida

En la etapa **Introducción**, con respecto a la línea del tiempo FPB se encuentra en la etapa inicial de unificar esfuerzos por capturar nuevos clientes y venta del servicio haciendo foco en la solidez y diferencias positivas de su servicio con respecto al mercado. El ciclo de vida de nuestros servicios ofrecidos se encuentra en la segunda columna, **Crecimiento**, se deben tomar las estrategias genéricas según muestra

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

el cuadro de ventas a través del tiempo. En la etapa **Madurez**, es el punto inicial del ciclo donde el servicio donde alcanza su régimen más alto y se centra en la expansión con la captura de nuevos clientes debido a la exposición y funcionamiento del servicio en los usuarios existentes; es importante lograr captar mayor mercado con nuevas estrategias de ventas y marketing. Finalmente, nos encontraremos con la etapa de **Declive**, donde la empresa obtiene una menor cantidad de demandas y pedidos donde el principal objetivo es mantener de forma eficiente en el servicio final con la calidad brindada en su régimen más alto.



Ciclo de Vida de Servicio

El ciclo de vida de nuestros servicios ofrecidos se encuentra en la segunda columna: **Crecimiento**. Se deben tomar las estrategias genéricas según muestra el cuadro de ventas a través del tiempo.

6.1.5 Marca

6.1.5.1 Descripción general de la Marca

El nombre FPB Consulting encapsula los valores y principios que guían nuestra empresa; cada letra en FPB representa un pilar fundamental de nuestra filosofía empresarial:

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Firmeza: En FPB Consulting, creemos en la solidez y la estabilidad. Nuestra firmeza se refleja en la calidad de nuestros productos y en nuestro compromiso inquebrantable con la excelencia. Proveemos soluciones robustas y confiables para enfrentar los desafíos más exigentes.

Progreso: El progreso es el motor de nuestra empresa. Estamos dedicados a la innovación constante y al desarrollo de tecnologías avanzadas que impulsen la eficiencia. Nos esforzamos por estar a la vanguardia, proporcionando a nuestros clientes las herramientas necesarias para prosperar en un mundo que se encuentra en constante cambio.

Balance: Creemos en el equilibrio entre productividad y sostenibilidad.

6.1.5.2 Logotipo

El logotipo no representa el nombre de la marca, trata de representar por medio de un sol y un girasol en un mismo sentido creatividad, innovación, automatización y crecimiento constante.



6.1.5.3 Registración de la Marca

La marca FPB Consulting puede registrarse desde el siguiente sitio web <https://www.argentina.gob.ar/inpi/> y se deben ingresar ciertos datos de registración para validar la vigencia y disponibilidad del dominio.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería			<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián					
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro		
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría						

La **marca** no se encuentra registrada:



6.1.5.4 Registración de la Marca electrónica

La marca FPB Consulting puede registrarse comprando el dominio desde distintos proveedores; primero se deben validar la vigencia y disponibilidad del dominio.

El **dominio** no se encuentra registrado:



6.2 Estrategia de Precios

Realizaremos un enfoque sistemático para establecer precios al servicio que ofrecemos desde FPB Consulting; donde tenemos varios factores en cuenta, como ser la demanda, el mercado, la competencia, los objetivos comerciales y el valor que percibe el cliente. La elección de la estrategia de precios adecuada

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

puede influir significativamente en las ventas, la rentabilidad y la posición competitiva de una empresa en el mercado.

6.2.1 Análisis de precios

El análisis de precios que realizaremos es un proceso crítico para determinar la estrategia de precios más adecuada para el servicio; donde implica que evaluaremos los diversos factores internos y externos que pueden influir en la fijación del precio final para cada modelo de consultoría que ofrecemos; a continuación, analizamos los costos fijos, los variables y la sumatoria son los costos totales.

6.2.1.1 Costos fijos

Costos Fijos	
Detalle	✓ Alquiler de Oficina ✓ Luz + Agua ✓ ABL (Alumbrado, Barrido, Limpieza) ✓ Impuestos ✓ Telefonía celular ✓ Conexión a internet ✓ Sueldos y cargas sociales de los empleados ✓ Seguro contra daños ✓ Caja chica ✓ Servicio Cloud ✓ Licencias de Software

6.2.1.2 Costos variables

Costos Variables	
Detalle	✓ Publicidad en distintos medios ✓ Honorarios de Estudio Contable

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	✓ Honorarios de Recursos Humanos ✓ Viáticos empleados ✓ Almuerzos
--	---

*** Los costos variables representan los costos asociados al nivel de actividad que exista, si los negocios aumentan los costos variables aumentan.*

6.2.2 Análisis precio competencia

Servicio	Competidor N° 1	Competidor N° 2	Competidor N° 3
	Mauá	aXonier	Wualá
Gestión de Compra			
• Plan dedicado	1800	2300	3500
Gestión de Stock y Facturación			
• Plan dedicado	1500	1900	3300
• Plan modular	1300	1600	3000
Automatización y digitalización de procesos			
• Plan dedicado	1500	1900	3300
• Plan modular	1300	1600	3000
Integración con sistemas de gestión ERP			
• Plan dedicado	1500	1900	3300

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

• Plan modular	1300	1600	3000
• Plan demanda	1100	1500	2900
Marketing digital			
• Plan dedicado	1500	1900	3300
• Plan modular	1300	1600	3000
• Plan demanda	1100	1500	2900

El análisis comparativo con respecto a nuestros competidores es en algunos puntos estimativo dado que no tiene en un 100% los mismos servicios ofrecidos que FPB Consulting; pero si existen con objetivos similares en funcionalidades; lo cual el análisis se realiza comparando el costo en horas de consultoría, recursos y servicios.

6.2.3 Análisis sensibilidad del cliente

Nos enfocaremos en comprender los cambios en los precios del servicio en el cómo afectan la demanda y el comportamiento de compra de los clientes; este análisis es crucial para tomar decisiones informadas sobre la fijación de precios y ajustar las estrategias de marketing.

6.2.3.1 Efectos sensibilidad al precio

Con los siguientes puntos que analizaremos podremos darle al cliente una visión más completa del servicio ofrecido con el costo de este.

6.2.3.1.1 Efecto adopción de la solución

Los clientes pueden ser sensibles al momento de tomar la decisión de adquirir la solución; puntualmente por la mejora de los procesos si efectivamente se lograra la eficiencia operativa y una eficaz capacitación

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

a sus empleados; también el cambio cultural en la organización que pueden tener resistencia a este; los rendimientos financieros donde se debe evaluar el retorno de la inversión realizada y si se lograra la satisfacción con el servicio que se esta adquiriendo.

6.2.3.1.2 Efecto de competitividad en el mercado

Si el servicio ofrece una ventaja competitiva en el resultado entregado / final logrando la integración con los sistemas de gestión y con la automatización / digitalización de los procesos, los clientes podrían estar dispuestos a pagar un precio de competencia con FPB Consulting; pero en este punto es importante marcar la diferencia con los competidores directos dado que si integran las mismas soluciones a un precio competitivo ya la decisión final podría ser otra.

6.2.3.1.3 Efecto de retención de clientes

El coto final es un punto que influye directamente en la decisión de los clientes como así también en la permanencia tal como vimos en el ciclo de vida; el punto clave es que, si los competidores ofrecen soluciones similares a un precio más bajo, los clientes podrían abandonar FPB Consulting por empresas que ofrezcan soluciones que se adapten a sus presupuestos; lo cual es donde debemos trabajar en esforzar la nivelación de los precios del mercado manteniendo la competitividad.

6.2.3.1.4 Efecto de rentabilidad

La sensibilidad al precio es un efecto que sin lugar a discusión puede afectar la rentabilidad del cliente hablando siempre a nivel empresa; si la demanda de la solución que proponemos es "elásticas", es decir, si una pequeña variación de precio causa un cambio significativo en la cantidad demandada, la empresa deberá evaluar cuidadosamente los costos asociados con la prestación del servicio para garantizar que se obtengan márgenes de beneficio adecuados.

6.2.4 Estrategia de precio

FPB Consulting toma la decisión de forma inicial para el negocio de mantener la competitividad sobre los costos de forma inferior con respecto a la competencia directa, con un costo más accesible, pero sin "declarar" una agresividad con respecto al mercado, fijando valores de forma mensual con actualización

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

de costos por IPC que rigen a nivel país. Vamos a mantener un precio que ayuda a competir con el resto de los competidores y a su vez es una estrategia neutra, lo que permite invertir recursos en otros aspectos haciendo un equipo multidisciplinario enfocados a objetivos de marketing y de ventas; vamos a establecer precios de consultoría con un porcentaje inferior del valor del competidor número uno y un valor de porcentaje del 3% por encima del costo más bajo, teniendo en cuenta los valores de la competencia que son más elevados y calculando el valor de la consultoría por hora. Se eligió este enfoque es que al prestar el servicio bajo estos costos dando la impresión de que FPB Consulting puede competir en un terreno parejo con el resto de los competidores establecidos donde el cliente puede notar la diferencia, pero aun así se encuentra dentro de lo razonablemente promedio y justo.

6.2.5 Lista de precios

Servicio	Plan	Precio U\$S
• Gestión de compras	Dedicado	1600
• Gestión de Stock y Facturación	Dedicado	1400
• Automatización y digitalización de procesos	Dedicado	1400
• Integración con sistemas de gestión ERP	Dedicado	1350
• Marketing Digital	Dedicado	1300
• Gestión de Stock y Facturación	Modular	1200
• Automatización y digitalización de procesos	Modular	1200
• Integración con sistemas de gestión ERP	Modular	1150
• Marketing Digital	Dedicado	1150
• Integración con sistemas de gestión ERP	Modular	900
• Marketing Digital	Demanda	800

Mezcla de Servicio

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

6.3 Estrategia de promoción

Realizaremos un plan integral diseñado para comunicar las características, beneficios y el valor de nuestro servicio a los clientes y a los posibles nuevos clientes con los únicos dos objetivos que son aumentar las ventas y fortalecer la marca. Para esto haremos una declaración de los objetivos de promoción, luego haremos la segmentación del público objetivo y finalmente enviaremos los mensajes de promoción con claridad y concisión.

6.3.1 Mix de promoción

FPB Consulting realizara un trabajo realizando la combinación de promociones abarcando lo que es la publicidad en dos conceptos que son online y offline, trabajaremos en promociones de ventas, descuentos iniciales y en lo que es las relaciones públicas como en el concepto de A.I.D.A.

6.3.1.1 Estrategia de Publicidad

Nuestra estrategia de publicidad se desarrollará en el marco temporal establecido, tres años para nuestro plan; tendrá como principal objetivo la de captar nuevos clientes dentro del mercado que definimos en la segmentación y que son parte de nuestro mercado-meta. La estrategia tiene como principal premisa crear una imagen de empresa joven, ágil e innovadora que sea capaz de adaptarse rápidamente a los cambios constantes del contexto. Tendrá también como objetivo la de mostrar la calidad y las características de nuestros servicios mostrando sus virtudes. Centraremos nuestros esfuerzos mayoritariamente en marketing digital, utilizando el cuarto canal como principal vía de promoción de nuestros servicios y marca.

6.3.1.1.1 Publicidad Offline

Eventos: como empresa deberemos estar en línea para poder participar de los distintos eventos comerciales, reuniones entre empresas de la industria y en aquellas reuniones o ferias de potenciales clientes para poder instalar un stand con un equipo propio de la empresa donde nos permita exhibir la solución y también poder brindar demos en vivo al público que se interese. En los distintos eventos que logremos participar la idea es poder generar contactos, reuniones o entrevistas para lograr reuniones directas con los clientes y realizar las mismas tareas de publicidades de forma personalizada.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

Estrategia de promoción de ventas: ofreceremos un periodo de prueba gratuito a clientes que pidan una demo a través de nuestra página web; en caso de que el cliente este interesado y finalmente extiende la suscripción después de 90 días de uso del servicio haremos una bonificación porcentual según la envergadura de la empresa durante el primer año de contratación; tiene como finalidad generar una fidelidad del cliente para con nuestro producto.

Estrategia de ventas personales: la fuerza de ventas de nuestra empresa cumple un rol de extrema importancia en la comercialización de nuestro servicio, por tal motivo serán capacitados de manera intensiva en el uso de la plataforma y en el conocimiento de las necesidades del cliente al sector donde apuntamos; deberán conocer con intensidad todas las funcionalidades técnicas que ofrece nuestra plataforma, sus principales características y cualidades; serán los encargados de gestionar las demos con el personal técnico de la empresa y acompañarán al cliente y responderán a todas sus inquietudes a lo largo del proceso de venta.

Estrategia de relaciones públicas: se enfocará en crear una imagen de marca responsable, confiable, creíble y capaz para generar un impacto positivo en la percepción que tienen nuestros clientes sobre nuestro servicio; se organizarán workshops donde los principales clientes serán invitados a participar en sesiones de trabajo en conjunto con la finalidad de mejorar las funcionalidades de nuestra plataforma y generar una sinergia donde noten que su opinión nos interesa con el único objetivo de mejora.

6.3.1.1.2 Publicidad Online

Página Web: utilizaremos nuestra página web como principal canal de publicidad donde mostraremos nuestro servicio, los clientes podrán ver nuestra misión y visión como empresa, podrán hacer consultas, suscribirse para solicitar una demostración de funcionalidades y ver toda la información detallada de cada uno de los planes que ofrecemos y sus respectivos costos; también existirá una sección de principales cliente de nuestra empresa y los casos de éxito del uso de nuestros servicios.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

Campanas de mailng: enviaremos mails en forma de campaña a los posibles clientes según el análisis de nuestro merado meta con un cuerpo de correo informativo sobre nuestra empresa y los servicios que brindamos; por otro lado, también incluiremos la información para poder solicitar una demo.

Facebook: haremos uso de Facebook como canal de publicidad on-line para lo que es redes sociales; tendremos una cuenta oficial de la empresa donde haremos publicaciones relacionadas a los nuevos clientes que adquieren nuestros servicios y ofreceremos demos para cualquier cliente que desee probar nuestra herramienta. Haremos anuncios de los eventos en los que nuestra empresa participe al igual que publicaremos el lanzamiento de versiones con nuevas funcionalidades.

YouTube: tendremos un canal de YouTube donde publicaremos los videos instructivos y publicitarios de nuestra herramienta que serán compartidos a través de Facebook y Twitter. Publicaremos videos con los casos de éxito. Incluiremos videos institucionales donde explicaremos las virtudes de nuestro grupo de trabajo y las metodologías que utilizamos en el día a día para la mejora continua y la aseguración de la calidad en nuestro servicio.

Twitter: haremos publicaciones relacionadas a nuevas funcionalidades o problemas en el servicio e incluiremos las cuentas de nuestros clientes. Se publicarán también videos con los casos de éxito y las participaciones que tengamos en eventos que participaremos y o que generemos desde la empresa.

Google AdWords: utilizaremos dicho servicio para generar mayor tráfico en nuestra página y así poder obtener una mayor cantidad de visitas y potenciales clientes. La premisa es la de atraer más clientes, llegar a las personas adecuadas en el momento preciso (cuando hagan una búsqueda en Google con ciertas palabras claves que se definan e irán renovándose) estar en los primeros resultados cuando se realice una búsqueda en Google. Adicionalmente utilizaremos los siguientes servicios de Google:

- Anuncios de Búsquedas. Al utilizar el buscador Google.
- Anuncios Gráficos. Colocando banners en diferentes sitios.
- Anuncios de Video. Anuncios en video de YouTube.
- Anuncio de Aplicaciones. A través de las aplicaciones de Android y iOS.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

6.3.1.2 Promoción de ventas

La estrategia detrás de las promociones de ventas estará diseñadas con el fin de captación de nuevos clientes y/o el cambio de planes de aquellos que ya son clientes. Para ello aplicaremos "Descuentos por tiempo limitado", "Rebajas de temporada", "Paquetes combinados", "Cupones de descuento", ofreceremos "Uso de los servicios sin costos por un tiempo determinado", "Descuentos ante nuevos lanzamiento" y en fechas que consideremos particulares ofreceremos "Promociones Flash".

6.3.1.2.1 Descuentos Iniciales

La estrategia será realizar reducciones de los precios a los potenciales clientes para incentivar la adquisición del servicio. Esto puede ser en forma de un porcentaje de descuento en el costo del servicio o un período de prueba gratuito. Esta estrategia ayudará a generar interés y motivar a los potenciales clientes a probar la solución. También se realizarán lo que llamaremos Clientes de Referencia bajo un programa para atraer a nuevos clientes con precios promocionales y hacer recompensas a quienes son los clientes que ayudaron a la venta. A su vez y de forma contante con mayor o menor intensidad se continuarán las campañas publicitarias y acciones en las redes sociales para promocionar los descuentos.

6.3.1.3 Ventas personales

Nuestra fuerza de ventas de la empresa tiene un rol de clave en la comercialización de nuestro servicio, por tal motivo serán capacitados en el uso de la plataforma y en el conocimiento de las necesidades del cliente al sector donde apuntamos. Conocerán con sumo detalle todas las funcionalidades técnicas que ofrece nuestra plataforma, sus características principales y cualidades que hacen al software. Serán los encargados de la gestión de demos con el personal técnico propio de la empresa y serán acompañantes de los clientes y responderán a las inquietudes que surjan a lo largo del proceso de venta. Ellos serán los

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería			<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián					
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro		
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría						

encargados de responder a cualquier consulta/contacto que se realice a través de la página web y cobrarán comisiones por cada venta cerrada.

6.3.1.4 RR PP

La estrategia estará enfocada en crear una imagen de marca confiable, creíble y capaz de generar un impacto positivo en la percepción que tienen nuestros clientes sobre nuestros productos y servicios. Se realizarán la organización de workshops donde los principales clientes serán invitados a participar en sesiones de abiertas para mejorar las funcionalidades de nuestra plataforma y generar una sinergia y hacer sentir al cliente que nos interesa sus propuestas de mejora y sean partícipes del ciclo de vida. Finalmente, se tendrá especial atención a los canales on-line y se responderán a los mensajes que envíen nuestros clientes y posibles clientes con la mayor rapidez posible.

6.3.1.5 A.I.D.A.

Para saber cómo afectan los diferentes métodos publicitarios elegidos, se catalogaron a los mismos mediante el modelo A.I.D.A. (Atención, interés, deseo y acción). Este modelo nos permitirá identificar cuáles son los puntos fuertes y débiles de nuestra estrategia de promoción:

A.I.D.A					
Mix de marketing		Atención	Interés	Deseo	Acción
	Publicidad	Eventos Comerciales Reuniones entre empresas Ferias Demos en vivo	Plataformas de publicidad Contenido relevante en blogs		Compartir testimonios de clientes satisfechos Redes Sociales
	Promoción de venta				Porcentaje de descuento de inicio

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería			<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián					
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro		
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría						

					Clientes referenciados
					Campañas publicitarias
	Relaciones publicas	Participación de eventos comerciales y/o workshops			
	Ventas personales				Personal de la empresa capacitado en las distintas funcionalidades del servicio

6.4 Estrategia de plaza (Distribución)

6.4.1 Canales

Para poder determinar con detalle el tipo de estructura de un canal elegido se hará un análisis de los factores que afectan la elección del canal para tener en cuenta cuales son:

Factores de Mercado: se apunta hacia el mercado de servicios, específicamente nuestro mercado meta está comprendido para pequeñas y medianas empresas que se representa en un 18% total que se distribuye en un 15% para pequeñas y un 3% para medianas; las mismas están en la industria química específicamente con una ubicación geográfica en el centro de nuestro país donde se encuentran instaladas el 90% de las empresas repartidas en la provincia de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe.

Factores del Servicio: se ofrece un servicio estandarizado como parte de la inicialización, pero así luego de entender los requerimientos funcionales se permite las opciones de personalización y adaptabilidad.

Factores del Productor: la empresa tiene una envergadura acotada, lo que inclina la decisión a ser una venta directa de nuestros servicios a los clientes sin intermediarios.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

El canal de FPB Consulting que se ajusta a nuestro negocio es del canal directo.

6.4.2 Función de canales

La empresa debe encargarse de la venta directa de sus soluciones de comercio electrónico. Esto implica identificar clientes potenciales, presentarles las soluciones disponibles y cerrar acuerdos comerciales. Al formar parte de un canal directo debemos desempeñar las siguientes funciones:

Transacción: ofrecer una plataforma segura y confiable para realizar transacciones electrónicas, tanto para las empresas como para sus consumidores.

Facilitación: brindar herramientas y recursos que faciliten la adopción del comercio electrónico por parte de las empresas.

Innovación: estar al tanto de las últimas tendencias en comercio electrónico y adaptar constantemente sus soluciones para satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes y del mercado.

Integración: implica desarrollar y mantener una infraestructura tecnológica que permita una integración fluida con otros sistemas de gestión ERP de los clientes.

Soporte al cliente: resolver consultas, problemas técnicos o cualquier otro punto que el cliente tenga en relación con la solución.

6.4.3 Cuarto canal

Se basará en una plataforma digital dentro de la aplicación web, que proporcionara llegar a nuestros clientes de manera directa y ofrecerles un servicio disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana, durante todo el año; el objetivo es que los clientes podrán realizar consultas, obtener información sobre nuestros servicios, así como iniciar el proceso de solicitud de contratación. Trabajaremos en el diseño para mejorar la comunicación de dicho canal y que sea intuitivo para el consumidor donde le permita poder

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

navegar por el sitio con tiempos cortos de respuesta y también que sea agradable en lo visual. La sumatoria de los puntos mencionados deberán proporcionar que dicho canal sea un punto de consulta que los clientes elijan.

7. Organización requerida

7.1. Estructura

FPB Consulting tiene una estructura organizacional horizontal y de poca verticalidad en mandos altos; la ideología de la empresa es mantener una estructura funcional, de rápida llegada entre todos los grados, mandos, áreas y personal donde permite tener un nivel de revisión de forma más directa sobre los proyectos que se están llevando a cabo, con su avance y relacionamiento con los clientes. Esto nos permite tener ciertas ventajas de forma interna y hasta cierto punto contra nuestros competidores haciendo uso de nuestra estructura de empresa pequeña y mediana para la toma de decisiones de forma rápida, con costos accesibles, ser adaptables ante los cambios de forma rápida, flexible y fundamentalmente para el avance de los proyectos es el clima laboral. También es importante marcar cuales son los puntos para trabajar y darle foco frente a este tipo de estructura como ser la no poder centralizar las decisiones, la dificultad del crecimiento de las personas en grados y no en las especialidades de cada posición.

7.1.1 Análisis de Cultura Organizacional

FPB Consulting tiene como uno de los objetivos principales mantener un orden sobre la cultura organizacional que tiene pilares la identidad; el desempeño y productividad; la adaptación al cambio y la retención de los talentos (por lo menos aquellos que se identifican como altos potenciales en sus tareas o sucesores en posiciones jerárquicas). Para el entendimiento de la cultura de la organización la Gerencia General con el área de Recursos humanos deberán realizar dentro del plan de 3 años recopilación de datos por medio de entrevistas, análisis de comportamiento de los empleados, identificar fortalezas y debilidades,

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

crear planes para abordar aquellos problemas identificados, y finalmente una implementación de dicho plan para luego el seguimiento del cumplimiento de este.

Esta cultura se fundamenta en la búsqueda incesante de un equipo de trabajo que busca la mejora de las comunicaciones entre los empleados, fomentar la innovación, alinear los objetivos estratégicos y mejorar constantemente el clima laboral. Siempre sin perder el foco de optimizar tanto la experiencia del cliente como la eficiencia en los servicios que le brindamos a nuestros clientes.

7.1.2 Análisis de Liderazgo Organizacional

En la empresa lo que es el liderazgo organizacional se centra en fomentar la innovación, la colaboración manteniendo como eje la autonomía de nuestros recursos. Se mantiene desde cada jefatura, gerencia y dirección que la cultura de trabajo debe ser en equipo, de forma colaborativa manteniendo el buen clima para tener una interacción de ideas para lograr un constante crecimiento en el servicio que ofrecemos. El liderazgo también incentiva la colaboración y el trabajo en equipo, valorando la diversidad de ideas y perspectivas. Se establece un ambiente donde los empleados se sienten seguros para expresar sus opiniones y contribuir de manera activa. Esta colaboración se extiende entre diversos equipos y áreas de la organización. Se promueve que los empleados tomen decisiones y asuman responsabilidades, lo que fortalece la cultura de participación y compromiso activo dentro de la empresa.

- Evaluación de competencias: identificaremos y realizaremos mediciones sobre las habilidades, conocimientos y comportamientos de los líderes de la organización sobre los equipos de trabajo.
- Estilos de liderazgo: analizaremos que tipo de estilos existen dentro de la organización para identificarlos, cambiarlos o remover la persona que ocupe dicha posición, por ejemplo, no deseamos un estilo de liderazgo que no haga participe al equipo, que sea autoritario.

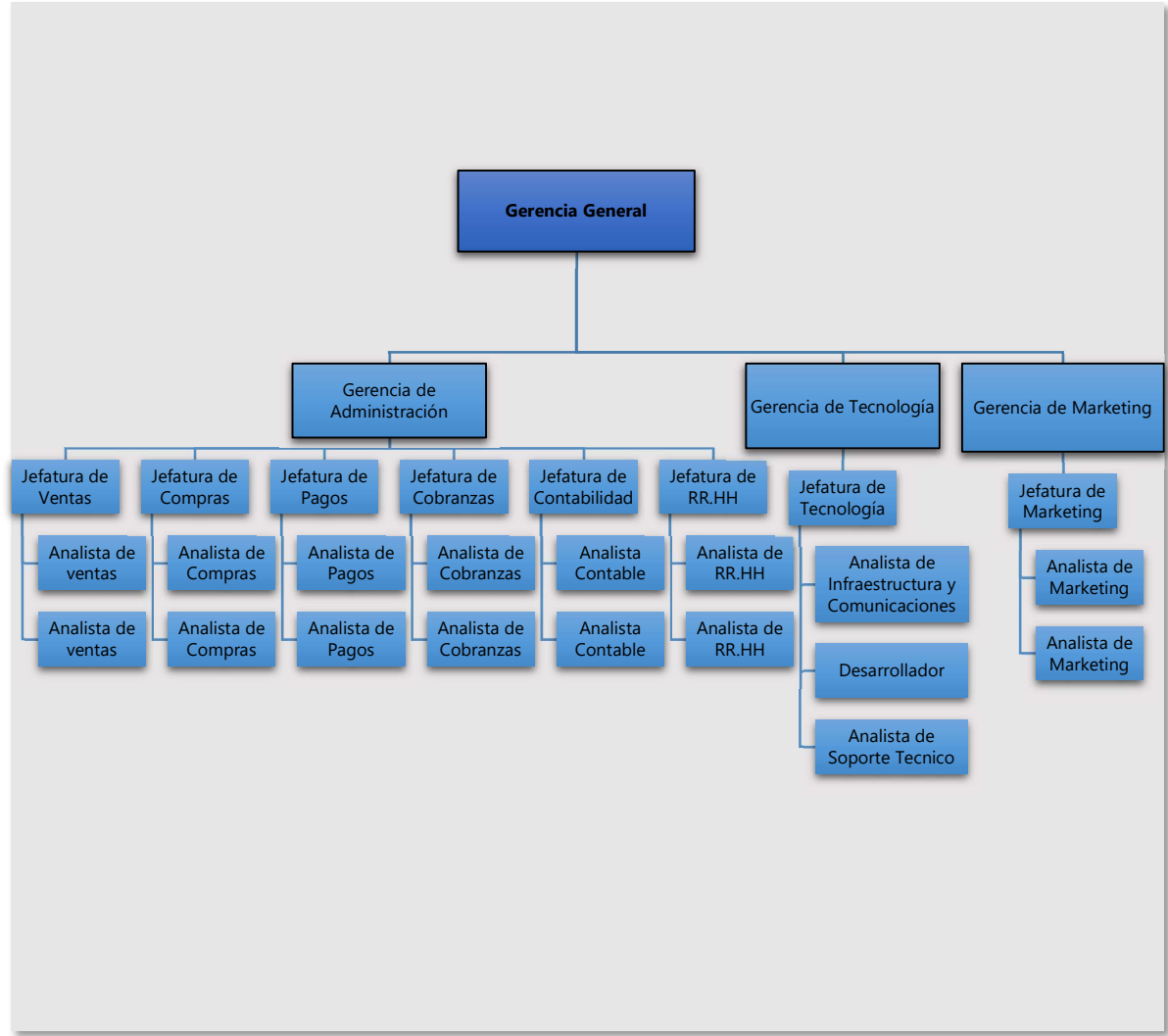
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

- Desempeño y resultados: relacionaremos las buenas prácticas de liderazgo con los resultados organizacionales, productividad, satisfacción del empleado y el cumplimiento de objetivos individuales, del equipo y estratégicos del área.
- Cultura organizacional: realizaremos evaluaciones para entender el impacto que se genera en la cultura organizativa.
- Plan de acciones: identificar en base a los resultados de los puntos anteriores que planes de acción se deben realizar con criticidad, urgencia y prioridades.

Luego del accionar de los puntos mencionados pretendemos tener mejoras en los desempeños individuales y del equipo; mayor retención de los empleados; mejora en la toma de decisiones; adaptación a los cambios que afrontemos y fomentar una cultura positiva.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

7.1.1 Organigrama



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

7.2 Proceso de toma de decisiones

Sabemos que el proceso de toma de decisiones es un tema muy importante para toda organización y como creemos que no podemos dejar en manos de una sola persona el manejo integral de todos los temas que surjan, el método que hemos decidido escoger es el "Modelo de Carnegie".

Este modelo se basa en involucrar a muchos responsables mediante una coalición, es decir, una alianza entre el gerente general y los responsables de cada área funcional para que entre todos puedan elegir una solución.

Las razones por las cuales se escoge este modelo sobre otros es en primer lugar somos una empresa pequeña, por lo cual necesitamos que todos los responsables se involucren en la misión y las metas de la empresa.

También es evidente que una sola persona corre con sus limitaciones cognitivas humanas, limitaciones de tiempo, recurso o capacidad mental para identificar todas las dimensiones y procesar toda esa información. Con este método las decisiones se toman para satisfacer la solución del problema más que para optimizarla.



7.3 Tratamiento de conflictos

Tanto la capacidad de los líderes como las políticas de la empresa debe ser capaz de administrar de forma eficaz el conflicto; el conflicto también es una fuerza positiva, fomenta nuevas ideas y enfoques y conduce al cambio necesario.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

El objetivo de implementar políticas de tratamiento de conflicto es controlarlo para obtener lo máximo de los empleados, mejorar la satisfacción laboral, la identificación del equipo, alcanzar metas importantes y lograr un alto desempeño organizacional. Para ello queremos implementar una combinación de dos modelos para el tratamiento de conflicto intergrupal, Modelo racional y Modelo político.

Cada uno de los modelos es apropiado dependiendo el momento de la organización, si el conflicto es bajo, hay poca diferenciación, los recursos parecen abundantes, tomaremos el modelo racional, en caso de que las diferencias se acrecienten, los grupos tengan metas separadas y crezca el conflicto, nos volcaremos a un modelo político.

Fuentes de conflicto intergrupal potencial	Cuando el conflicto es bajo, el modelo racional describe a la organización		Cuando el conflicto es alto, el modelo político describe a la organización
	Congruente entre los participantes Centralizado Ordenado, lógico, racional Norma de eficiencia Extenso, sistemático, exacto	Metas Poder y control Proceso de decisión Reglas y normas Información	Incongruente, pluralista dentro de la organización Descentralizado, cambiando las coaliciones y los grupos de interés Desordenado, el resultado de las negociaciones y la interacción entre los intereses Libre juego de las fuerzas del mercado; el conflicto es legítimo y se espera Ambigua; la información se utiliza y se retiene estratégicamente

7.4 Análisis de puestos

7.4.1 Gerencia General

Puesto:	Gerente General
Descripción:	Sera el responsable de definir la estrategia de la empresa; los objetivos de la misma en un corto, mediano y largo plazo; y en base a ellos los objetivos de sus reportes directos. Deberá mantener una revisión frecuente de la Misión y Visión.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

	Tendrá bajo su responsabilidad la gestión de los recursos humanos, financieros de la empresa, gestiona las políticas y procedimientos que permiten satisfacer las demandas del negocio y cumplimiento de los objetivos mencionados anteriormente.
Tareas:	• Desarrollar y llevar a cabo la estrategia empresarial. • Supervisar y coordinar el trabajo de las gerencias en su cargo. • Establecer Procesos, Políticas y Procedimientos acorde a la organización. • Establecer metas y objetivos de corto, mediano y largo plazo. • Representar a FPB Consulting ante clientes, proveedores y otras entidades. • Accionar estratégicamente para el cumplimiento de los objetivos. • Desarrollo profesional del equipo, jefaturas, gerencias, áreas en si.
Perfil:	<u>Educación:</u> Título de grado en carreras de Ciencias Económicas, o afines. Preferentemente con Masters, Postgrado en Liderazgo y Management. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 40 y 60 años. <u>Experiencia:</u> Más de 5 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 6.000.000
Beneficios	Obra Social OSDE 510 Tarjeta Corporativa Auto de Flota + Gastos Guardería + Gimnasio Abono de Internet + Celular corporativo 20 días hábiles de vacaciones

7.4.2 Gerencia de Administración

Puesto:	Gerente Administrativo Corporativo
----------------	---

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Descripción:	Sera el responsable de dirigir, ejecutar, evaluar y controlar la administración de los recursos económicos, financieros, materiales, y servicios que requieran las diferentes áreas para toda la empresa.
Tareas:	- Definir la estrategia y liderazgo del área. - Planificar objetivos y desarrollo del área como del equipo de trabajo. - Planificación y ejecución sin desvíos (justificables) en el presupuesto. - Supervisar y coordinar el trabajo del personal administrativo. - Desarrollar Procesos, Políticas y Procedimientos administrativos. - Controlar los gastos de la organización. - Coordinar y controlar las actividades de compras. - Coordinar y controlar las actividades de contabilidad. - Coordinar y controlar las actividades de Recursos Humanos. - Realizar informes y análisis financieros. - Gestionar y mantener relaciones con proveedores y contratistas.
Perfil:	<u>Educación:</u> Título de grado en carreras de Ciencias Económicas, o afines. Preferentemente con Masters, Postgrado en Management. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 30 y 50 años. <u>Experiencia:</u> Más de 5 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 4.000.000.
Beneficios:	Obra Social OSDE 310 Gastos de guardería + gimnasio Abono de Internet + Celular corporativo 15 días hábiles de vacaciones

7.4.2.1 Jefatura de Ventas

Puesto:	Jefe de Ventas Corporativo
----------------	-----------------------------------

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Descripción:	Sera el responsable de dirigir el equipo de ventas de la empresa; planificar y coordinar las tareas del área; deberá realizar revisiones semanales para un seguimiento del presupuesto; y velar por el cumplimiento los objetivos de la empresa. Se requiere experiencia comprobable en el manejo de cartera de clientes, ventas y seguimiento de contratos.
Tareas:	• Atención de Clientes y posibles clientes. • Establecimiento de objetivos de ventas. • Manejo de la cartera de clientes. • Control y seguimiento del presupuesto. • Servicios de preventa y postventa. • Desarrollo profesional del equipo a cargo. • Dirección del equipo de ventas.
Perfil:	<u>Educación:</u> Preferentemente título o estudios en curso de grado en carreras de Ciencias Económicas, o afines. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 30 y 50 años. <u>Experiencia:</u> Más de 5 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 3.000.000.
Beneficios:	Obra Social OSDE 310 Gimnasio Celular corporativo 13 días hábiles de vacaciones

7.4.2.1.1 Analista de Ventas

Puesto:	Analista de Ventas
Descripción:	Sera el responsable de manejar y tener la capacidad de establecer buenas relaciones con la cartera de clientes y posibles nuevos clientes; deberá también

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	ser parte de la definición de la estrategia desde su puesto en la organización y experiencia laboral; finalmente llevar el análisis de la gestión y evolución del área desde las distintas herramientas de reportes que la compañía tiene.
Tareas:	- Atención de Clientes y posibles clientes. - Control y seguimiento del presupuesto. - Servicios de preventa. - Servicios de Postventa.
Perfil:	<u>Educación:</u> Preferentemente título o estudios en curso de grado en carreras de Comercio, Comercio Exterior, Administración de Empresas, Ciencias Económicas, o afines. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 22 y 45 años. <u>Experiencia:</u> Más de 2 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 2.000.000
Beneficios:	Obra Social OSDE 210 Gimnasio 13 días hábiles de vacaciones

7.4.2.2 Jefatura de Compras

Puesto:	Jefe de Compras Corporativo
Descripción:	Sera el responsable de la compra de equipamiento tecnológico, servicios y materiales necesarios para el desarrollo y comercialización de nuestro servicio y para la administración general de la empresa. Tiene la responsabilidad de analizar y contratar proveedores externos para la terciarización de procesos <u>no críticos del negocio</u> .
Tareas:	- Control y seguimiento del presupuesto. - Recepción, confección y validación de pedidos - Selección y evaluación de proveedores.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	- Evaluación y comparación de cotizaciones de los proveedores. - Emisión de solicitud de pedido y ordenes de compras. - Aprovisionamiento de materiales. - Administración de compras de suministros y materiales. - Gestión de los gastos.
Perfil Requerido	<u>Educación:</u> Preferentemente título o estudios en curso de la carrera de Administración de Empresas; se requiere experiencia comprobable en el manejo de proveedores, emisión de órdenes de compra, control y recepción de mercadería. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 30 y 50 años. <u>Experiencia:</u> Más de 5 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 3.000.000.
Beneficios:	Obra Social OSDE 310 Gimnasio Celular corporativo 13 días hábiles de vacaciones

7.4.2.2.1 Analista de Compras

Puesto:	Analista de Compras
Descripción:	Sera el responsable de realizar tareas administrativas de compras, aprovisionamiento y stock.
Tareas:	- Recepción, confección y validación de pedidos - Evaluación y comparación de cotizaciones de los proveedores. - Emisión de solicitud de pedido y ordenes de compras. - Aprovisionamiento de materiales. - Administración de compras de suministros y materiales.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			Fecha: Dic. 2024
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				

	Gestión de los gastos.
Perfil:	<u>Educación:</u> Preferentemente título o estudios en curso de grado en carreras de Comercio, Comercio Exterior, Administración de Empresas, Ciencias Económicas, o afines. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 22 y 45 años. <u>Experiencia:</u> Más de 2 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 2.000.000
Beneficios:	Obra Social OSDE 210 Gimnasio 13 días hábiles de vacaciones

7.4.2.3 Jefatura de Pagos

Puesto:	Jefe de Pagos Corporativo
Descripción:	Sera el responsable de pagos de toda la empresa que tendrá bajo su control las tareas de pagos relacionadas con proveedores, nóminas, financiación, inversión de los excedentes, contabilización de las operaciones relacionadas con la tesorería y será el encargado del control del cumplimiento de las condiciones pactadas con los bancos.
Tareas:	- Autorización, emisión y control de pagos. - Control de vencimiento de pagos. - Pagos a Proveedores. - Pagos de impuestos, servicios, contratos. - Gestión y envío de documentación a proveedores. - Contabilización de todas las operaciones con la tesorería.
Perfil:	<u>Educación:</u> Preferentemente título o estudios en curso de la carrera de Administración de Empresas; se requiere experiencia comprobable en el manejo de aras contables.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

	<u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 30 y 50 años. <u>Experiencia:</u> Más de 5 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 3.000.000.
Beneficios:	Obra Social OSDE 310 Gimnasio Celular corporativo 13 días hábiles de vacaciones

7.4.2.3.1 Analista de Pagos

Puesto:	Analista de Pagos
Descripción:	Sera el responsable de planificar, organizar, coordinar, evaluar y controlar las actividades comerciales y financieras de la empresa; el mismo deber estudiar y analiza los problemas organizacionales y funcionales de la empresa para ofrecer alternativas que faciliten la toma de decisiones.
Tareas:	- Realizar el seguimiento y control de pagos. - Elaborar informes y análisis de la actividad comercial y financiera. - Coordinar con el departamento de contabilidad y finanzas. - Resolver problemas y gestionar las cuentas pendientes. - Analizar y evaluar los procesos comerciales y financieros. - Proponer mejoras y optimizaciones en los procesos de pagos.
Perfil:	<u>Educación:</u> Preferentemente título o estudios en curso de grado en carreras de Comercio, Comercio Exterior, Administración de Empresas, Ciencias Económicas, o afines. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 22 y 45 años. <u>Experiencia:</u> Más de 2 años en puestos similares.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Remuneración bruta:	Pesos: \$ 2.000.000
Beneficios:	Obra Social OSDE 210 Gimnasio 13 días hábiles de vacaciones

7.4.2.4 Jefatura de Cobranzas

Puesto:	Jefe de Cobranzas Corporativo
Descripción:	Sera el responsable de controlar las cuentas para identificar cobros adeudados, localizar a los deudores y ponerse en contacto con ellos para acordar la amortización de la deuda; mantener registros precisos e informar de la actividad de cobro.
Tareas:	- Gestión y Control de las facturas. - Gestión y Control de los deudores. - Rendición de Facturas. - Cobros a clientes.
Perfil:	<u>Educación:</u> Preferentemente título o estudios en curso de la carrera de Administración de Empresas; se requiere experiencia comprobable en el manejo de aras contables, administrativas, finanzas. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 30 y 50 años. <u>Experiencia:</u> Más de 5 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 3.000.000.
Beneficios:	Obra Social OSDE 310 Gimnasio Celular corporativo 13 días hábiles de vacaciones

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

7.4.2.4.1 Analista de Cobranzas

Puesto:	Analista de Cobranzas
Descripción:	Sera el responsable de planificar, organizar, coordinar, evaluar y controlar las actividades comerciales y financieras de la empresa; el mismo deber estudiar y analiza los problemas organizacionales y funcionales de la empresa para ofrecer alternativas que faciliten la toma de decisiones.
Tareas:	- Realizar el seguimiento y control de cobros. - Elaborar informes y análisis de la actividad comercial y financiera. - Coordinar con el departamento de contabilidad y finanzas. - Resolver problemas y gestionar las cuentas pendientes. - Analizar y evaluar los procesos comerciales y financieros. - Proponer mejoras y optimizaciones en los procesos de cobros.
Perfil:	<u>Educación:</u> Preferentemente título o estudios en curso de grado en carreras de Comercio, Comercio Exterior, Administración de Empresas, Ciencias Económicas, o afines. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 22 y 45 años. <u>Experiencia:</u> Más de 2 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 2.000.000
Beneficios:	Obra Social OSDE 210 Gimnasio 13 días hábiles de vacaciones

7.4.2.5 Jefatura de Contabilidad

Puesto:	Jefe de Contabilidad Corporativo
----------------	---

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Descripción:	Sera el responsable dirigir, planificar, organizar y controlar la gestión contable de la organización, elaboración de estados financieros, presentación de declaraciones fiscales y la elaboración de informes contables para la toma de decisiones. Deberá también coordinar aquellas actividades relacionadas con la administración del área de tesorería, pagos y cobranzas para llevar adelante la contabilidad de la empresa.
Tareas:	- Gestión, supervisión y control de los asientos contables - Ejecución de Cierres y Balances contables mensuales. - Informes Gerenciales - Liquidación de haberes. - Liquidación de impuestos.
Perfil:	<u>Educación:</u> Preferentemente título o estudios en curso de la carrera de Administración de Empresas; se requiere experiencia comprobable en el manejo de áreas contables, administrativas, finanzas. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 30 y 50 años. <u>Experiencia:</u> Más de 5 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 3.000.000.
Beneficios:	Obra Social OSDE 310 Gimnasio Celular corporativo 13 días hábiles de vacaciones

7.4.2.5.1 Analista de Contabilidad

Puesto:	Analista Contable
Descripción:	Sera el responsable de emitir, revisar y cotejar las facturas; realizar y hacer el seguimiento de cobros y pagos, así como el registro y control de los mismos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	Confeccionar los libros y registros de contabilidad; dar soporte a la confección de las cuentas anuales.
Tareas:	- Emitir y revisar facturas y comprobantes contables. - Realizar el seguimiento y control de cobros y pagos. - Registrar y conciliar transacciones contables. - Confeccionar libros y registros contables. - Apoyar en la elaboración de las cuentas anuales. - Mantener actualizados los registros y archivos contables.
Perfil:	<u>Educación:</u> Preferentemente título o estudios en curso de grado en carreras de Comercio, Comercio Exterior, Administración de Empresas, Ciencias Económicas, o afines. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 22 y 45 años. <u>Experiencia:</u> Más de 2 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 2.000.000
Beneficios:	Obra Social OSDE 210 Gimnasio 13 días hábiles de vacaciones

7.4.3.1 Jefatura de Recursos Humanos

Puesto:	Jefe de Recursos Humanos Corporativo
Descripción:	Estará a cargo de planificar, dirigir y coordinar las actividades del personal y las relaciones laborales, así como las políticas y prácticas de una compañía; también deberá definir roles según las posiciones de la organización, realizar entrevistas, reclutar y seleccionar personal, sabiendo concretamente cuáles son las carencias de talento y qué perfil de persona podrá encajar en cada puesto de trabajo.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

Tareas:	• Pago y Liquidación de Haberes. • Plan de capacitaciones. • Plan de evaluaciones 360. • Selección de los recursos para posiciones vacantes. • Diseñar los planes de carrera para el personal. • Plan de Beneficios para el personal.
Perfil:	<u>Educación:</u> Preferentemente título o estudios en curso de la carrera de Recursos Humanos; se requiere experiencia comprobable en el manejo de áreas de capital humano. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 30 y 50 años. <u>Experiencia:</u> Más de 5 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 3.000.000.
Beneficios:	Obra Social OSDE 310 Gimnasio Celular corporativo 13 días hábiles de vacaciones

7.4.3.1.2 Analista de Recursos Humanos

Puesto:	Analista de Capital Humano
Descripción:	Sera el responsable de realizar las entrevistas para cubrir puestos de trabajos, deberá compilar y mantener las fichas / expedientes del personal. También deberá registrar los datos de cada empleado, evaluaciones de desempeño y la fecha y motivo de la terminación de la relación laboral en caso de que corresponda.
Tareas:	• Recopilar y mantener los expedientes del personal. • Registrar los datos de los empleados en los sistemas de RRHH.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
	Negocio: FPB Servicios de consultoría				

	- Elaborar informes de supervisión y seguimiento del personal. - Realizar seguimiento de licencias y ausencias del personal. - Mantener actualizada la información de los empleados. - Apoyar en la gestión de reclutamiento y selección de personal.
Perfil:	<u>Educación:</u> Preferentemente título o estudios en curso de grado en carreras de Recursos Humanos, psicología o afines. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 22 y 45 años. <u>Experiencia:</u> Más de 2 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 2.000.000
Beneficios:	Obra Social OSDE 210 Gimnasio 13 días hábiles de vacaciones

7.4.4 Gerencia de Tecnología

Puesto:	Gerente de Tecnología Corporativo
Descripción:	Tendrá a cargo la responsabilidad de definir, implementar y poner en marcha la estrategia, planificación y ejecución del plan de Tecnología que incluye el área de infraestructura, telecomunicaciones, soporte técnico y ciberseguridad de la compañía.
Tareas:	- Definir la estrategia y liderazgo del área. - Planificar objetivos y desarrollo del área como del equipo de trabajo. - Planificación y ejecución sin desvíos (justificables) en el presupuesto. - Revisión, seguimiento y lograr el cumplimiento de las tareas del equipo.
Perfil:	<u>Educación:</u> Título de grado en carreras de Ingeniería / Licenciatura en Sistemas. Preferentemente con Masters, Postgrado en Management. Se valora conocimiento en Ciberseguridad. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	<u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 30 y 50 años. <u>Experiencia:</u> Más de 5 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 4.000.000.
Beneficios:	Obra Social OSDE 310 Gastos de guardería + gimnasio Abono de Internet + Celular corporativo 15 días hábiles de vacaciones

7.4.4.1 Jefatura de Tecnología

Puesto:	Jefe de Tecnología
Descripción:	Será el responsable de realizar la planificación y ejecución de la estrategia del área; labores profesionales, técnicos y administrativas en lo que refiere a infraestructura, telecomunicaciones, ciberseguridad y soporte técnico.
Tareas:	• Análisis y selección de proveedores de hardware. • Análisis y Selección de proveedores de softwares. • Políticas de Seguridad • Configuración de Firewalls (ciberseguridad). • Análisis y selección de herramientas de ciberseguridad. • Análisis y selección de equipamiento de ciberseguridad. • Tareas de remediación y de contingencia de incidentes. • Campaña de concientización.
Perfil:	<u>Educación:</u> Preferentemente título o estudios en curso de la carrera de Ingeniería o Licenciatura informática / Sistemas; se requiere experiencia comprobable en el manejo de áreas de Infraestructura, Telecomunicaciones, Ciberseguridad y Soporte técnico. Se valora un perfil con vocación de servicio. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 30 y 50 años.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

	<u>Experiencia:</u> Más de 5 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 3.000.000.
Beneficios:	Obra Social OSDE 310 Gimnasio Celular corporativo 13 días hábiles de vacaciones

7.4.4.2 Analista Desarrollador

Puesto:	Analista Desarrollador de aplicaciones
Descripción:	Será el responsable de la construcción del código (compila, ensambla y pone a prueba nuevos programas y su mantenimiento.) en base a la recopilación de los requerimientos funcionales por los analistas, deberá asegurar la reutilización del mismo y documentar según corresponda.
Tareas:	• Construcción del código • Pruebas de funcionamiento • Aseguración de la reutilización • Puesta en marcha en ambientes de Desarrollo, Calidad y Producción. • Documentación
Perfil:	Profesional recibido de la carrera de Ingeniería en Sistemas con amplia experiencia desarrollo, codificación y detección de errores en aplicaciones de gestión comercial. Deberá tener experiencia en el uso de metodologías ágiles tipo scrum.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 2.500.000
Beneficios:	Obra Social OSDE 210 Gimnasio 13 días hábiles de vacaciones

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

7.4.4.3 Analista de Infraestructura

Puesto:	Analista de Infraestructura
Descripción:	Estará a cargo de llevar adelante las estrategias de tecnología definidas; será el responsable del diseño, instalación, mantenimiento y configuración de los servidores, equipos de telecomunicaciones, sistemas operativos tanto en el centro de cómputo físico como el cloud. Deberá llevar la documentación actualizada de la infraestructura y deberá proponer mejoras basadas en la experiencia y desarrollo de la posición para velar por la ciberseguridad de los datos.
Tareas:	• Diseño, instalación y mantenimiento del Data Center y de los equipos. • Diseño, instalación y mantenimiento de los servicios cloud. • Diseño, instalación y mantenimiento de las instalaciones en equipos. • Resolución de incidentes sobre la infraestructura, telecomunicaciones y ciberseguridad. • Solicitud, mantenimiento y renovación de dominios, certificados. • Gestionar accesos y renovación de contraseñas de administradores. • Realizar análisis y optimizaciones de rendimiento. • Documentar y mantener actualizada la bitácora de la infraestructura.
Perfil:	<u>Educación:</u> Preferentemente título o estudios en curso de grado en carreras de Marketing, Diseño, Comunicación Social con orientación a publicidad o afines. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Inglés. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 27 y 50 años. <u>Experiencia:</u> Más de 5 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 2.500.000
Beneficios:	Obra Social OSDE 210 Gimnasio 13 días hábiles de vacaciones

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			Fecha: Dic. 2024
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				

7.4.4.5 Analista de Soporte Técnico

Puesto:	Analista de Microinformática
Descripción:	Estará a cargo de la recepción de los incidentes / tickets que se generen dentro y fuera de la empresa para brindar soporte de primer y segundo nivel en relación a tareas de microinformática donde los trabajos pueden ser de forma presencial o de forma remota.
Tareas:	• Configuración y mantenimiento de equipos. • Resolución de incidentes de hardware. • Recambio de equipos por obsolescencia. • Reinstalación y actualización de Equipos. • Inventario y stocks de equipos. • Configuración y mantenimiento de los softwares en uso. • Mantenimiento y actualizaciones de los softwares en uso. • Configuración de Telefonía IP, videoconferencia. • Análisis y resolución de problemas de networking. • Configuración y mantenimiento de equipos.
Perfil:	<u>Educación:</u> Estudiante de carreras de Ingeniería o Licenciatura en Sistemas de información. Se valora conocimiento en infraestructura, telecomunicaciones y ciberseguridad. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 22 y 35 años. <u>Experiencia:</u> Más de 2 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 1.800.000
Beneficios:	Obra Social OSDE 210 Gimnasio 13 días hábiles de vacaciones

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

7.4.5 Gerencia de Marketing

Puesto:	Gerente de Marketing Corporativo
Descripción:	Tendrá a cargo la responsabilidad de definir, implementar y poner en marcha la estrategia, planificación y ejecución del plan de marketing de la compañía.
Tareas:	- Definir la estrategia y liderazgo del área. - Planificar objetivos y desarrollo del área como del equipo de trabajo. - Planificación y ejecución sin desvíos (justificables) en el presupuesto.
Perfil:	<u>Educación:</u> Título de grado en carreras de Licenciatura en Marketing y/o Comunicación Social. Preferentemente con Masters, Postgrado en Management. Se valora conocimiento en Comunicaciones internas. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 30 y 50 años. <u>Experiencia:</u> Más de 5 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 4.000.000.
Beneficios:	Obra Social OSDE 310 Gastos de guardería + gimnasio Abono de Internet + Celular corporativo 15 días hábiles de vacaciones

7.4.5.1 Jefatura de Marketing

Puesto:	Jefe de Marketing
Descripción:	Será el responsable de realizar la planificación y ejecución de la estrategia del área, webs, , correos corporativos, redes sociales, publicidades, cartelería y el correcto mantenimiento de nuestra marca e imagen en las distintas plataformas.
Tareas:	- Creación del servicio. - Analizar y mejorar el catálogo de servicios. - Documentar las Especificaciones Técnicas.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	• Actualizar el Catálogo de servicio. • Creación del Logo. • Registrar servicio y Logo.
Perfil:	<u>Educación:</u> Preferentemente título o estudios en curso de la carrera de Licenciatura en Marketing, Diseño o Comunicación Social con orientación a publicidad; se requiere experiencia comprobable en el manejo de áreas de diseño, comunicación, publicidad o a fines. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 30 y 50 años. <u>Experiencia:</u> Más de 5 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 3.000.000.
Beneficios:	Obra Social OSDE 310 Gimnasio Celular corporativo 13 días hábiles de vacaciones

7.4.4.5.2 Analista de Marketing

Puesto:	Analista de Marketing
Descripción:	Estará a cargo de llevar adelante las estrategias de marketing definidas y analizar los resultados de las campañas en curso o finalizadas; deberá medir y analizar profundamente las métricas y propone mejoras basadas en datos como también mejoras en base a la experiencia y opinión en el desarrollo de la posición.
Tareas:	• Desarrollar estrategias de marketing basadas en los objetivos del área. • Analizar las métricas que entregue los sitios webs, conversiones, tasa de clics. • Utilizar herramientas de análisis para recopilar y procesar datos relevantes.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	• Evaluar el rendimiento de las campañas y hacer recomendaciones de mejoras. • Investigar, analizar el mercado y la competencia para identificar oportunidades y tendencias.
Perfil:	<u>Educación:</u> Preferentemente título o estudios en curso de grado en carreras de Marketing, Diseño, Comunicación Social con orientación a publicidad o afines. <u>Idioma:</u> Se valora conocimiento en Ingles. <u>Sexo y Edad:</u> Indistinto, entre 22 y 45 años. <u>Experiencia:</u> Más de 2 años en puestos similares.
Remuneración bruta:	Pesos: \$ 2.000.000
Beneficios:	Obra Social OSDE 210 Gimnasio 13 días hábiles de vacaciones

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

8. Presupuesto Financiero

8.1 Hipótesis

Evolución de la participación en el mercado		
Año	Porcentaje	Total
2025	2%	\$ 217.274.400
2026	3%	\$ 310.392.000
2027	5%	\$ 517.320.000



Líneas de servicios					
	AMPLITUD DE LA MEZCLA DE SERVICIOS				
	Gestión de Compras	Gestión de Stock y Facturación	Automatización y Digitalización de procesos	Integración con sistemas de gestión ERP	Marketing Digital
	Plan dedicado	Plan dedicado	Plan dedicado	Plan dedicado	Plan dedicado
PROFUNDIDAD DE LAS LÍNEAS DE SERVICIOS		Plan modular	Plan modular	Plan modular	Plan modular
				Plan demanda	Plan demanda

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

PROFUNDIDAD DE LAS LÍNEAS DE SERVICIOS	Plan dedicado	Gestión de Compras Gestión de Stock y Facturación Automatización y Digitalización de procesos Integración con sistemas de gestión ERP Marketing Digital	Incluye todas las funcionalidades del servicio	\$ 6.030.000	\$ 502.500
	Plan modular	Gestión de Stock y Facturación Automatización y Digitalización de procesos Integración con sistemas de gestión ERP Marketing Digital	Incluye 4 de las funcionalidades del servicio completo; no integra el módulo más importante que es la Gestión de Compras	\$ 4.005.000	\$ 333.750
	Plan demanda	Integración con sistemas de gestión ERP Marketing Digital	Se pueden adquirir individualmente cualquiera de estos dos módulos; son para empresas que ya tienen un sistema y necesitan alguno de estos dos servicios	\$ 1.530.000	\$ 127.500

Lista de precios			
Servicio	Precio \$ ARS	Tipo de Plan	Modalidad
Gestión de Compras	\$ 1.440.000	Dedicado	Suscripción
Gestión de Stock y facturación	\$ 1.080.000	Dedicado	Suscripción
Gestión de Stock y facturación	\$ 1.080.000	Modular	Suscripción
Automatización y Digitalización de Procesos	\$ 1.260.000	Dedicado	Suscripción
Automatización y Digitalización de Procesos	\$ 1.080.000	Modular	Suscripción
Integración con sistemas de gestión ERP	\$ 1.215.000	Dedicado	Suscripción
Integración con sistemas de gestión ERP	\$ 1.035.000	Modular	Suscripción
Integración con sistemas de gestión ERP	\$ 810.000	Demanda	Suscripción
Marketing digital	\$ 1.035.000	Dedicado	Suscripción
Marketing digital	\$ 810.000	Modular	Suscripción
Marketing digital	\$ 720.000	Demanda	Suscripción

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				

8.2 Modelo de Ingresos

Evolución de la participación			
2025	2026	2027	
2%	3%	5%	
\$ 217.274.400	\$ 310.392.000	\$ 517.320.000	

Ingresos por Servicios Totales			
Servicio	Ingresos 2025	Ingresos 2026	Ingresos 2027
Cantidad Total - Plan Dedicado	\$ 126.630.000	\$ 180.900.000	\$ 294.255.000
Cantidad Total - Plan Modular	\$ 72.090.000	\$ 104.130.000	\$ 172.215.000
Cantidad Total - Plan Demanda	\$ 18.360.000	\$ 26.010.000	\$ 52.020.043
TOTALES	\$ 217.080.000	\$ 311.040.000	\$ 518.490.043

Ingresos por Servicios #Desglosados			
Servicio	Ingresos 2025	Ingresos 2026	Ingresos 2027
Gestión de Compras	\$ 30.240.000	\$ 43.200.000	\$ 72.000.000
Gestión de Stock y facturación	\$ 22.680.000	\$ 32.400.000	\$ 54.000.000
Gestión de Stock y facturación	\$ 19.440.000	\$ 28.080.000	\$ 46.440.000
Automatización y Digiralización de Procesos	\$ 26.460.000	\$ 37.800.000	\$ 63.000.000
Automatización y Digiralización de Procesos	\$ 19.440.000	\$ 28.080.000	\$ 46.440.000
Integración con sistemas de gestión ERP	\$ 25.515.000	\$ 36.450.000	\$ 60.750.000
Integración con sistemas de gestión ERP	\$ 18.630.000	\$ 26.910.000	\$ 44.505.000
Integración con sistemas de gestión ERP	\$ 9.720.000	\$ 13.770.000	\$ 27.540.000
Marketing digital	\$ 21.735.000	\$ 31.050.000	\$ 44.505.000
Marketing digital	\$ 14.580.000	\$ 21.060.000	\$ 34.830.000
Marketing digital	\$ 8.640.000	\$ 12.240.000	\$ 24.480.000
TOTALES	\$ 217.080.000	\$ 311.040.000	\$ 518.490.000

8.3 Modelo de Egresos

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA
Facultad de tecnología Informática

Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería

Docentes: Scali, Jorge
Pablo Vilaboa

Fecha:
Dic. 2024

Alumno: Pesqueira Alejandro Damián

Año: 2024

Comisión: A

Turno: Noche

Sede: Centro

Negocio: FPB Servicios de consultoría

Evolución de la participación			
	2025	2026	2027
	2%	3%	5%
	\$ 217.274.400	\$ 310.392.000	\$ 517.320.000

Costos totales			
	2025	2026	2027
Costos Fijos	\$ 12.848.000	\$ 13.005.000	\$ 13.005.000
Costos variables	\$ 8.964.000	\$ 12.200.580	\$ 20.662.020
Costos de RRHH	\$ 184.388.685	\$ 217.031.100	\$ 376.528.170
Costos totales	\$ 206.202.710	\$ 242.238.706	\$ 410.197.217
Objetivo ingresos	\$ 217.080.000	\$ 311.040.000	\$ 518.490.043



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					



8.4 Modelo de Inversión

Evolución de la participación		
2025	2026	2027
2%	3%	5%
\$ 217.274.400	\$ 310.392.000	\$ 517.320.000

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA

Facultad de tecnología Informática

<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	

Negocio: FPB Servicios de consultoría

Modelo de Inversión			
Inversión Inicial	2025	2026	2027
\$ 19.117.739	\$ 2.964.700	\$ 11.994.800	\$ 5.997.400

Inversión inicial - Año cero				
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal	Referencia
Costo de la solucipon	1	\$ 10.000	\$ 9.000.000	
Escritorios	6	\$ 40.000	\$ 240.000	Link
Impresora	1	\$ 900.000	\$ 900.000	Link
Notebooks	6	\$ 1.400.000	\$ 8.400.000	Link
Headset	6	\$ 18.000	\$ 108.000	Link
Set de Teclado y Mouse	6	\$ 18.000	\$ 108.000	Link
Sillas	6	\$ 2.850	\$ 17.100	Link
Equipo de Videoconferencia	2	\$ 5.000	\$ 10.000	Link
Equipos de WiFi	3	\$ 2.840	\$ 8.520	Link
Conectividades de Electricidad	5	\$ 2.600	\$ 13.000	Link
Licencia Azure	6	\$ 26.000	\$ 156.000	Link
Licencias Microsoft	6	\$ 17.500	\$ 105.000	Link
Dispenser de Agua	2	\$ 20.170	\$ 40.340	Link
Elementos de Cocina	1	\$ 4.299	\$ 4.299	Link
Alquiler de Oficina por 100 a 120 m2	1	\$ 7.480	\$ 7.480	Link
Total	58	\$ 2.474.739	\$ 19.117.739	

	Modi de	Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	Costo	% completado
1		Fase 1	41 días	lun 3/3/25	lun 28/4/25	\$ 1.301.739,00	0%
12		Fase 2	14 días	lun 31/3/25	jue 17/4/25	\$ 9.930.620,00	0%
22		Fase 3	27 días	mié 9/4/25	jue 15/5/25	\$ 9.000.000,00	0%

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA

Facultad de tecnología Informática

Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería

Docentes: Scali, Jorge
Pablo Vilaboa

Fecha:
Dic. 2024

Alumno: Pesqueira Alejandro Damián

Año: 2024

Comisión: A

Turno: Noche

Sede: Centro

Negocio: FPB Servicios de consultoría

Id	Modo de	Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	Prede	Nombres de los recursos	Costo
1		Fase 1	41 días	lun 3/3/25	lun 28/4/25			\$ 1.301.739,00
2		Oficina	28 días	lun 3/3/25	mié 9/4/25		Gerencia	\$ 300.000,00
3		Determinar zona geografica	3 días	lun 3/3/25	mié 5/3/25			\$ 0,00
4		Busqueda de propiedad	10 días	jue 6/3/25	mié 19/3/25	3		\$ 0,00
5		Reserva de oficina	7 días	jue 20/3/25	vie 28/3/25	4		\$ 200.000,00
6		Acondicionamiento	5 días	lun 31/3/25	vie 4/4/25	5		\$ 0,00
7		Mudanza e primeras instalaciones	3 días	lun 7/4/25	mié 9/4/25	6		\$ 100.000,00
8		Equipamiento de oficina	9 días	lun 31/3/25	jue 10/4/25		Gerencia	\$ 1.001.739,00
9		Compra de equipamiento	3 días	lun 31/3/25	mié 2/4/25	5		\$ 1.001.739,00
10		Armado de muebles	4 días	jue 3/4/25	mar 8/4/25	9		\$ 0,00
11		Instalaciones de equipamiento	2 días	mié 9/4/25	jue 10/4/25	10		\$ 0,00
12		Fase 2	14 días	lun 31/3/25	jue 17/4/25		Gerencia	\$ 9.930.620,00
13		Equipamiento informatico	14 días	lun 31/3/25	jue 17/4/25			\$ 9.669.620,00
14		Compra de notebooks	5 días	lun 31/3/25	vie 4/4/25	5		\$ 8.400.000,00
15		Compra de perifericos	1 día	lun 31/3/25	lun 31/3/25	5		\$ 1.269.620,00
16		Instalacione y configuracion de equipos	3 días	jue 10/4/25	lun 14/4/25	7		\$ 0,00
17		Configuración de WIFI	3 días	mar 15/4/25	jue 17/4/25	16		\$ 0,00
18		Prueba de funcionamiento	2 días	mar 15/4/25	mié 16/4/25	16		\$ 0,00
19		Licenciamiento	3 días	lun 7/4/25	mié 9/4/25			\$ 261.000,00
20		Contratacion de servicios (Cloud)	3 días	lun 7/4/25	mié 9/4/25	14		\$ 156.000,00
21		Configuración de servicios (Licencias Microsoft)	2 días	lun 7/4/25	mar 8/4/25	14		\$ 105.000,00
22		Fase 3	88 días	mié 9/4/25	vie 8/8/25			\$ 8.980.000,00
23		Desarrollo	16 días	mié 9/4/25	mié 30/4/25			\$ 105.000,00
24		Definir alcance	3 días	mié 9/4/25	vie 11/4/25	21	Analista Funcional;Proy	\$ 20.000,00
25		Determinar el ámbito del proyecto	3 días	lun 14/4/25	mié 16/4/25	24	Analista Funcional;Gere	\$ 20.000,00

Proyecto: Simple Project Plan
Fecha: mar 29/10/24

Tarea

División

Hito

Resumen

Resumen del proyecto

Tarea inactiva

Hito inactivo

Resumen inactivo

Tarea manual

solo duración

Informe de resumen manual

Resumen manual

solo el comienzo

solo fin

Tareas externas

Hito externo

Fecha limite

Progreso

Progreso manual

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA

Facultad de tecnología Informática

Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería

Docentes: Scali, Jorge
Pablo Vilaboa

Fecha:

Dic. 2024

Alumno: Pesqueira Alejandro Damián

Año: 2024

Comisión: A

Turno: Noche

Sede: Centro

Negocio: FPB Servicios de consultoría

Id	Modo de	Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	Prede	Nombres de los recursos	Costo
26		Definir requerimientos iniciales	5 días	jue 17/4/25	mié 23/4/25	25	Analista Funcional	\$ 20.000,00
27		Desarrollo de planificación	5 días	jue 24/4/25	mié 30/4/25	26	Analista Funcional;Prog	\$ 45.000,00
28		Análisis	5 días	jue 1/5/25	mié 7/5/25	27		\$ 105.000,00
29		Borrador de las especificaciones del software	5 días	jue 1/5/25	mié 7/5/25		Analista Funcional	\$ 20.000,00
30		Presupuesto preliminar	3 días	jue 1/5/25	lun 5/5/25		Analista Funcional;Ger	\$ 30.000,00
31		Desarrollar los tiempos y fechas de entrega	3 días	jue 1/5/25	lun 5/5/25		Project Manager	\$ 45.000,00
32		Obtener aprobaciones para continuar	2 días	jue 1/5/25	vie 2/5/25		Gerencia	\$ 10.000,00
33		Diseño	10 días	lun 5/5/25	vie 16/5/25	32		\$ 2.410.000,00
34		Especificaciones preliminares del software	3 días	lun 5/5/25	mié 7/5/25	32	Analista Funcional;Prog	\$ 700.000,00
35		Especificaciones de funcionamiento	3 días	jue 8/5/25	lun 12/5/25	34	Analista Funcional;Prog	\$ 700.000,00
36		Prototipo de especificaciones de funcionamiento	3 días	mar 13/5/25	jue 15/5/25	35	Analista Funcional;Prog	\$ 900.000,00
37		Revisar especificaciones de funcionamiento	1 día	vie 16/5/25	vie 16/5/25	36	Analista Funcional;Prog	\$ 100.000,00
38		Obtener aprobación para continuar	1 día	vie 16/5/25	vie 16/5/25	36	Analista Funcional;Ger	\$ 10.000,00
39		Desarrollo	60 días	lun 19/5/25	vie 8/8/25			\$ 4.080.000,00
40		Revisar funcionamiento	2 días	lun 19/5/25	mar 20/5/25	38	Analista Funcional;Prog	\$ 40.000,00
41		Asignar el personal de desarrollo	3 días	lun 19/5/25	mié 21/5/25	38	Project Manager[33%	\$ 40.000,00
42		Desarrollar el código	60 días	lun 19/5/25	vie 8/8/25	38	Analista Funcional;Prog	\$ 3.000.000,00
43		Pruebas de los desarrolladores (depuración primaria)	1 día	lun 19/5/25	lun 19/5/25	38	Programador;Tester	\$ 1.000.000,00
44		Pruebas	11 días	mar 20/5/25	mar 3/6/25			\$ 1.890.000,00
45		Desarrollar planes de pruebas	2 días	mar 20/5/25	mié 21/5/25	43		\$ 100.000,00
46		Revisar el código modular	3 días	jue 22/5/25	lun 26/5/25	45	Programador;Tester	\$ 700.000,00
47		Probar si los módulos de los componentes se ajustan a las especificaciones del producto	2 días	jue 22/5/25	vie 23/5/25	45	Analista Funcional;Programador	\$ 20.000,00
48		Identificar anomalías y anotarlas en las especificaciones	2 días	jue 22/5/25	vie 23/5/25	45	Analista Funcional;Prog	\$ 50.000,00
49		Modificar código	5 días	lun 26/5/25	vie 30/5/25	48	Programador	\$ 1.000.000,00
50		Volver a probar el código modificado	2 días	lun 2/6/25	mar 3/6/25	49	Analista Funcional;Prog	\$ 20.000,00

Proyecto: Simple Project Plan
Fecha: mar 29/10/24

Tarea

División

Hito

Resumen

Resumen del proyecto

Tarea inactiva

Hito inactivo

Resumen inactivo

Tarea manual

solo duración

Informe de resumen manual

Resumen manual

solo el comienzo

solo fin

Tareas externas

Hito externo

Fecha límite

Progreso

Progreso manual

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA

Facultad de tecnología Informática

Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería

Docentes: Scali, Jorge
Pablo Vilaboa

Fecha:
Dic. 2024

Alumno: Pesqueira Alejandro Damián

Año: 2024

Comisión: A

Turno: Noche

Sede: Centro

Negocio: FPB Servicios de consultoría

Id	Modo de	Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	Prede	Nombres de los recursos	Costo
51		Capacitación	12 días	mié 4/6/25	jue 19/6/25			\$ 150.000,00
52		Desarrollar Manuales de formación para los usuarios finales	5 días	mié 4/6/25	mar 10/6/25	50	Diseñador de Contenid	\$ 60.000,00
53		Desarrollar Manuales de formación para el personal de soporte al cliente	5 días	mié 11/6/25	mar 17/6/25	52	Diseñador de Contenido	\$ 70.000,00
54		Finalizar los materiales de formación	2 días	mié 18/6/25	jue 19/6/25	53	Diseñador de Contenid	\$ 20.000,00
55		Pruebas QA	15 días	vie 20/6/25	jue 10/7/25			\$ 40.000,00
56		Designar grupo de pruebas	5 días	vie 20/6/25	jue 26/6/25	54	Diseñador de Contenid	\$ 10.000,00
57		Instalar y distribuir el software	10 días	vie 27/6/25	jue 10/7/25	56	Diseñador de Contenid	\$ 30.000,00
58		Distribución	8 días	vie 11/7/25	mar 22/7/25			\$ 150.000,00
59		Determinar la estrategia final de distribución	1 día	vie 11/7/25	vie 11/7/25	57	Diseñador de Contenid	\$ 30.000,00
60		Desarrollar la metodología de distribución	2 días	lun 14/7/25	mar 15/7/25	59	Diseñador de Contenid	\$ 30.000,00
61		Afianzar recursos de implantación	2 días	lun 14/7/25	mar 15/7/25	59	Programador	\$ 30.000,00
62		Distribuir el software	7 días	lun 14/7/25	mar 22/7/25	59	Diseñador de Contenid	\$ 60.000,00
63		Lecciones aprendidas	12 días	mié 23/7/25	jue 7/8/25			\$ 50.000,00
64		Documentar la experiencia adquirida	5 días	mié 23/7/25	mar 29/7/25	62	Analista Funcional;Dise	\$ 20.000,00
65		Distribuir a los integrantes del equipo	5 días	mié 30/7/25	mar 5/8/25	64	Analista Funcional;Dise	\$ 10.000,00
66		Lecciones aprendidas	2 días	mié 6/8/25	jue 7/8/25	65	Analista Funcional;Dise	\$ 20.000,00

Proyecto: Simple Project Plan
Fecha: mar 29/10/24

Tarea

División

Hito

Resumen

Resumen del proyecto

Tarea inactiva

Hito inactivo

Resumen inactivo

Tarea manual

solo duración

Informe de resumen manual

Resumen manual

solo el comienzo

solo fin

Tareas externas

Hito externo

Fecha límite

Progreso

Progreso manual

Inversión - Año 2025			
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal
Notebooks	2	\$ 1.400.000	\$ 2.800.000
Headset	2	\$ 18.000	\$ 36.000
Set de Teclado y Mouse	2	\$ 18.000	\$ 36.000
Sillas	2	\$ 2.850	\$ 5.700
Licencia Azure	2	\$ 26.000	\$ 52.000
Licencias Microsoft	2	\$ 17.500	\$ 35.000
Total	12	\$ 1.482.350	\$ 2.964.700

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				

Inversión - Año 2026			
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal
Notebooks	8	\$ 1.400.000	\$ 11.200.000
Headset	8	\$ 35.000	\$ 280.000
Set de Teclado y Mouse	8	\$ 18.000	\$ 144.000
Sillas	8	\$ 2.850	\$ 22.800
Licencia Azure	8	\$ 26.000	\$ 208.000
Licencias Microsoft	8	\$ 17.500	\$ 140.000
Total	48	\$ 1.499.350	\$ 11.994.800

Inversión - Año 2027			
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal
Notebooks	4	\$ 1.400.000	\$ 5.600.000
Headset	4	\$ 35.000	\$ 140.000
Set de Teclado y Mouse	4	\$ 18.000	\$ 72.000
Sillas	4	\$ 2.850	\$ 11.400
Licencia Azure	4	\$ 26.000	\$ 104.000
Licencias Microsoft	4	\$ 17.500	\$ 70.000
Total	24	\$ 1.499.350	\$ 5.997.400

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

8.5 Presupuesto Financiero

Presupuesto financiero					
Ejercicio		Inicio	2025	2026	2027
Ingresos		-	\$ 217.080.000	\$ 311.040.000	\$ 518.490.043
Egresos	Costos fijos	-	\$ 12.848.000	\$ 13.005.000	\$ 13.005.000
	Costos variables	-	\$ 8.964.000	\$ 12.200.580	\$ 20.662.020
	Costos de RRHH	-	\$ 184.388.685	\$ 217.031.100	\$ 376.528.170
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		-	\$ 10.879.315	\$ 68.803.320	\$ 108.294.853
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 6.512.400	\$ 9.331.200	\$ 15.554.701
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)		-	\$ 0	\$ 0	\$ 17.763.942
Utilidad despues de Impuestos (UDII)		-	\$ 4.366.915	\$ 59.472.120	\$ 74.976.210
Inversión		-\$ 19.117.739	-\$ 2.964.700	-\$ 11.994.800	-\$ 5.997.400
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 19.117.739	\$ 1.402.215	\$ 47.477.320	\$ 68.978.810
Tasa de Corte				60,00%	
VAN				\$10.715.627	
TIR				108,8982%	

Monto Imponible		-\$ 14.627.105	\$ 50.754.120	\$ 40.432.152
-----------------	--	----------------	---------------	---------------

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA

Facultad de tecnología Informática

Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería

Docentes: Scali, Jorge
Pablo Vilaboa

Alumno: Pesqueira Alejandro Damián

Año: 2024

Comisión: A

Turno: Noche

Sede: Centro

Fecha:
Dic. 2024

Negocio: FPB Servicios de consultoría

8.6 Escenario 1

ESCENARIO 1													
Evolución de la participación													
		2025	2026	2027									
		2%	3%	5%									
Ingresos objetivo		\$ 217.274.400	\$ 310.332.000	\$ 517.320.000									
Costos fijos		\$ 12.848.000	\$ 13.005.000	\$ 13.005.000									
Costos variables		\$ 8.964.000	\$ 12.200.580	\$ 20.662.020									
Costos PPHH		\$ 184.388.685	\$ 217.031.100	\$ 376.528.170									
Amortización													
		2025	2026	2027									
		\$ 18.994.020	\$ 8.718.000	\$ 52.308.000									
Modelo de Inversión													
Inversión Inicial		2025	2026	2027									
		\$ 19.117.739	\$ 2.964.700	\$ 11.994.800									
Inicio													
		2025	2026	2027									
Ingresos		-	\$ 217.274.400	\$ 310.332.000	\$ 517.320.000								
Egresos	Costo fijo	-	\$ 12.848.000	\$ 13.005.000	\$ 13.005.000								
	Costo variable	-	\$ 8.964.000	\$ 12.200.580	\$ 20.662.020								
	Costo PPHH	-	\$ 184.388.685	\$ 217.031.100	\$ 376.528.170								
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		-	\$ 11.073.715	\$ 64.374.483	\$ 103.374.757								
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 6.518.232	\$ 3.311.760	\$ 15.519.600								
Monto Imponible		-	\$ 4.555.483	\$ 46.344.723	\$ 35.547.157								
Impuesto a las ganancias (35%) (IGG)		-	\$ 0	\$ 4.555.483	\$ 50.507.240								
Utilidad después de Impuestos (UDI)		-	\$ 4.555.483	\$ 50.507.240	\$ 37.347.317								
Inversión		-\$ 19.117.739	-\$ 2.964.700	-\$ 11.994.800	-\$ 5.797.400								
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 19.117.739	\$ 1.590.783	\$ 38.512.440	\$ 31.550.517								
Tasa de Corte													
		2025	2026	2027									
		\$ 18.994.020	\$ 8.718.000	\$ 52.308.000									
VAN					60%								
TIR					\$2.983.491								
					76,0%								
					valor actual neto								
					tasa interna de retorno								

Riesgo n°1

Inestabilidad económica

Causa

La economía tiene una tendencia a la recesión, lo que genera una disminución de la moneda junto a medidas de políticas económicas que afectan a los costos operativos y la capacidad de los empresarios que quieran crecer.

Efecto

La disminución en el costo de los servicios puede estar afectada en los próximos años entre un 10% y 25% vs lo esperado.

8.7 Escenario 2

ESCENARIO 2													
Evolución de la participación													
		2025	2026	2027									
		2%	3%	5%									
Ingresos objetivo		\$ 217.274.400	\$ 310.332.000	\$ 517.320.000									
Costos fijos		\$ 12.848.000	\$ 13.005.000	\$ 13.005.000									
Costos variables		\$ 8.964.000	\$ 12.200.580	\$ 20.662.020									
Costos PPHH		\$ 184.388.685	\$ 217.031.100	\$ 376.528.170									
Amortización													
		2025	2026	2027									
		\$ 18.994.020	\$ 8.718.000	\$ 52.308.000									
Modelo de Inversión													
Inversión Inicial		2025	2026	2027									
		\$ 19.117.739	\$ 2.964.700	\$ 11.994.800									
Inicio													
		2025	2026	2027									
Ingresos		-	\$ 217.274.400	\$ 310.332.000	\$ 517.320.000								
Egresos	Costo fijo	-	\$ 12.848.000	\$ 13.005.000	\$ 13.005.000								
	Costo variable	-	\$ 8.964.000	\$ 12.200.580	\$ 20.662.020								
	Costo PPHH	-	\$ 184.388.685	\$ 217.031.100	\$ 376.528.170								
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		-	\$ 11.073.715	\$ 64.374.483	\$ 103.374.757								
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 6.518.232	\$ 3.311.760	\$ 15.519.600								
Monto Imponible		-	\$ 4.555.483	\$ 46.344.723	\$ 35.547.157								
Impuesto a las ganancias (35%) (IGG)		-	\$ 0	\$ 4.555.483	\$ 50.507.240								
Utilidad después de Impuestos (UDI)		-	\$ 4.555.483	\$ 50.507.240	\$ 37.347.317								
Inversión		-\$ 19.117.739	-\$ 2.964.700	-\$ 11.994.800	-\$ 5.797.400								
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 19.117.739	\$ 1.590.783	\$ 38.512.440	\$ 31.550.517								
Tasa de Corte													
		2025	2026	2027									
		\$ 18.994.020	\$ 8.718.000	\$ 52.308.000									
VAN					60%								
TIR					-\$9.453.843								
					-25,6%								
					valor actual neto								
					tasa interna de retorno								

Riesgo n°2

Proceso inflacionario

Causa

En el actual año del gobierno se vieron varias medidas tomadas y ejecutadas lo que producen un menor costo de inflación pero mayor recesión en el mercado.

Efecto

Puede suceder que las ventas disminuyan en un porcentaje aproximado del 10 al 15%.

132

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA

Facultad de tecnología Informática

Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería

Docentes: Scali, Jorge
Pablo Vilaboa

Fecha:
Dic. 2024

Alumno: Pesqueira Alejandro Damián

Año: 2024

Comisión: A

Turno: Noche

Sede: Centro

Negocio: FPB Servicios de consultoría

8.8 Escenario 3

ESCENARIO 3									
		Evolución de la participación							
		2025	2026	2027					
		2%	3%	5%					
Ingresos objetivo		\$ 217.274.400	\$ 309.744.000	\$ 516.672.000					
Costos fijos		\$ 12.848.000	\$ 13.005.000	\$ 13.005.000					
Costos variables		\$ 8.964.000	\$ 12.200.580	\$ 20.652.020					
Costos FPPHH		\$ 184.388.685	\$ 217.031.100	\$ 376.528.170					
		Amortización							
		2025	2026	2027					
		\$ 16.894.020	\$ 8.718.000	\$ 52.309.000					
		Modelo de Inversión							
		2025	2026	2027					
Inversión Inicial		\$ 2.964.700	\$ 11.994.800	\$ 5.597.400					
		Inicio	2025	2026	2027				
Ingresos		-	\$ 217.274.400	\$ 309.744.000	\$ 516.672.000				
Egresos	Costo fijo	-	\$ 12.848.000	\$ 13.005.000	\$ 13.005.000				
	Costo variable	-	\$ 8.964.000	\$ 12.200.580	\$ 20.652.020				
	Costo FPPHH	-	\$ 184.388.685	\$ 217.031.100	\$ 376.528.170				
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		-	\$ 11.073.715	\$ 67.507.320	\$ 107.776.810				
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 6.516.232	\$ 3.232.320	\$ 15.500.160				
Monto Imponible		-	\$ 4.555.483	\$ 49.437.000	\$ 93.388.650				
Impuesto a las ganancias (35%) (IGG)		-	\$ 0	\$ 4.555.483	\$ 53.659.517				
Utilidad después de Impuestos (UDI)		-	\$ 4.555.483	\$ 53.659.517	\$ 38.617.133				
Inversión		-\$ 16.117.739	-\$ 2.964.700	-\$ 11.994.800	-\$ 5.597.400				
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 16.117.739	\$ 1.590.783	\$ 41.664.717	\$ 32.819.733				
		Tasa de Corte			60%				
		VAN			\$ 3.852.757	valor actual neto			
		TIR			81,1%	tasa interna de retorno			

Riesgo n°3
Lanzamiento de un nuevo producto de la competencia.
Causa
Nuestros competidores directos se esfuerzan en mejorar la imagen de la marca y logra mayor difusión en nuestro mercado meta.
Efecto
Probable pérdida de 10% a 20% de nuestros clientes que eligen otras soluciones.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

8.9 Plan de Contingencia

Plan de contingencia para escenario 2				
Riesgo n°1		Evolución de la participación		
Proceso inflacionario		2025	2026	2027
		2%	3%	5%
Causa		Ingresos objetivo \$ 217.274.400 \$ 310.392.000 \$ 517.520.000		
		Costos fijos \$ 12.848.000 \$ 13.005.680 \$ 13.005.000		
		Costos variables \$ 8.964.000 \$ 12.200.580 \$ 20.982.000		
		Costos FPPHH \$ 184.388.685 \$ 217.031.700 \$ 376.528.170		
Efecto		Amortización		
Puede suceder que las ventas disminuyan en un porcentaje aproximado del 10 al 15%.		2025	2026	2027
		\$ 18.994.020	\$ 8.718.000	\$ 52.308.000
PLAN DE CONTINGENCIA				
El plan de contingencia que se adoptará para este riesgo de Proceso Inflacionario, reducción de ventas será la implementación de una política de ajuste en la cual no se contratará nuevos empleados en los primeros semestres de estos dos años, se suspenderá también el pago de horas extra y gastos de viajes de negocio.				
Medida 1: Suspensión de presupuesto para Horas de Consultoría externas asumiendo el trabajo con gente interna tanto para el año 2025, como para el año 2027 (ahorro de 8.400.000 millones de pesos en cada ejercicio de Costos variables).				
Medida 2: Suspensión de presupuesto para Capital Humano asumiendo el trabajo con gente interna tanto para el año 2025, como para el año 2027 (ahorro de 5.600.000 millones de pesos en la sumatoria de ambos ejercicios).				
Ingresos		Modelo de inversión		
Egresos		Inversión Inicial	2025	2026
		\$	18.117.739	2.964.700
				11.994.800
				5.997.400
Ingresos		Inicio		
Costo fijo		2025	2026	2027
Costo variable		\$ 217.274.400	\$ 310.392.000	\$ 517.520.000
Costo FPPHH		\$ 12.848.000	\$ 13.005.680	\$ 13.070.720
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		\$ 8.964.000	\$ 9.535.680	\$ 11.970.720
Impuesto Ingresos Brutos (35%) (IIB)		\$ 84.388.685	\$ 210.321.360	\$ 374.689.200
Impuesto a las ganancias (35%) (IIG)		\$ 11.073.715	\$ 76.499.280	\$ 118.634.340
Utilidad después de Impuestos (UDI)		\$ 6.518.222	\$ 3.211.760	\$ 15.918.600
Inversión		\$ 4.595.483	\$ 58.469.520	\$ 150.186.740
Flujo de Fondos (FF)		\$ 0	\$ 0	\$ 20.464.332
		\$ 4.595.483	\$ 67.827.620	\$ 62.710.408
		\$ 18.117.739,00	\$ 11.994.800	\$ 13.938.280
		\$ 1.590.783	\$ 55.162.720	\$ 85.241.688

Escenario 2		Con plan de contingencia	
Tasa de Corte	60%	Tasa de Corte	60%
VAN	-\$9.453.843	VAN	\$15.308.103
TIR	-25,6%	TIR	125,3%

CONCLUSIÓN	
Al aplicar el plan de contingencia, se transforma un escenario de pérdidas, con VAN negativo y una TIR distante de la tasa de corte óptima, en una situación favorable. El negocio preserva su rentabilidad financiera al obtener un VAN positivo manteniendo la misma tasa de corte	

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

9. Viabilidades

9.1 Comercial

Como pudimos desarrollar los puntos anteriores del presente trabajo, se ha realizado un análisis exhaustivo con el objetivo de validar si el negocio tiene viabilidad o no; en base al análisis estratégico, la segmentación del mercado, estrategia, plan de marketing y el presupuesto financiero de la empresa estamos en condiciones de afirmar que FPB Consulting es viable; ¿Cómo podemos afirmar lo dicho? A continuación, se detallan las viabilidades mencionadas para entender mejor.

En una primera instancia hicimos un análisis estratégico para entender en la situación que nos encontrábamos y que podríamos tener en el lapso definido (recorrido de 3 años) en base a los factores económicos, inflación y oportunidades versus amenazas; donde en el análisis de las competencias y la estrategia de precios que adoptamos para competir con el diferencial de nuestro negocio consideramos que hasta ese punto el mismo tiene viabilidad.

En una segunda instancia hicimos una segmentación de nuestro mercado; para pequeñas y medianas empresas de la provincia de Buenos Aires; Córdoba y Santa Fe – centro y norte de nuestro país - que representan el 18% del mercado total; también, en el análisis pudimos observar que existe una creciente adopción en la población del uso de comercio online lo que indica que en estos puntos el negocio también es viable al mercado elegido. Es importante mencionar que en la Argentina año tras año estadísticamente el mercado agropecuario siempre fue un pilar en la economía del país; lo cual ofrecer el servicio a un mercado como el elegido nos da una base de viabilidad sólida al momento de ofrecerlo y competir. Este punto fue parte del análisis de contexto.

En una tercera instancia analizamos que ofrecemos como diferencial a nuestros competidores para el mercado objetivo; acá mencionamos la digitalización de procesos, que hoy en empresas continúan siendo manuales; también mencionamos la incorporación de inteligencia artificial para justamente, automatizar los procesos. Dentro del marco tecnológico cabe mencionar la integración ágil y transparente con sistemas de gestión que los clientes pueden ya tener instalados; estos puntos hacen también a la viabilidad del proyecto en el ámbito comercial.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

9.1.1 Mercado Meta

Luego del estudio realizado en base a las condiciones analizadas de forma detallada y mencionadas anteriormente nos encontramos en condiciones de poder mencionar que, nuestro mercado meta es para pequeñas y medianas empresas que se representa en un 18% total que se distribuye en un 15% para pequeñas y un 3% para medianas; las mismas están en la industria química específicamente con una ubicación geográfica en el centro de nuestro país donde se encuentran instaladas el 90% de las empresas repartidas en la provincia de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe; lo que representa a un total de **2395 clientes**. El total de ingresos de las **10 empresas que lideran el ranking alcanzó los USD 2.260 millones facturados**, representando un 80,7 % del total de ventas del mercado; lo que nos permite tomar como objetivo el capital invertido por la totalidad de clientes de nuestro mercado meta. De dicho mercado pretendemos que en los tres años tener un total del 9% del mercado, en el año 2025 el 1%, en el año 2026 el 3% y en el 2027 el 5% cumpliendo el objetivo en el lapso de los 3 años propuestos. Dicho mercado muestra un interés particular en la adopción de tecnologías innovadoras como la inteligencia artificial para lograr la automatización y digitalización de procesos con integración con sistemas de gestión. Su objetivo principal es mejorar la eficiencia operativa y la calidad de los servicios ofrecidos, proporcionando experiencias superiores a sus clientes.

9.1.2 Estrategia de Precio

FPB Consulting decidió inicialmente mantener la competitividad en costos con respecto a la competencia directa, ofreciendo precios más accesibles sin adoptar una postura agresiva en el mercado. Se establecieron valores mensuales con actualizaciones basadas en el IPC nacional. Esta estrategia de precios permite a FPB Consulting competir efectivamente con otros jugadores del mercado. Los precios de consultoría se fijaron con un porcentaje inferior al del principal competidor y un 3% por encima del costo más bajo del mercado, considerando los valores más elevados de la competencia y calculando la tarifa de consultoría por hora. Este enfoque permite a FPB Consulting ofrecer servicios competitivos sin sacrificar la percepción de valor por parte del cliente, posicionándose como una opción viable y justa en el mercado. Tras implementar esta

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

estrategia, se realizó un análisis exhaustivo de su viabilidad, los resultados indicaron que la estrategia fue altamente efectiva; la empresa logra mantener precios competitivos, atraer a nuevos clientes y retener a los existentes. En conclusión, la estrategia de precios adoptada por FPB Consulting no solo fue viable, sino que también da resultados en beneficios sustanciales para la empresa, fortaleciendo su posición en el mercado y asegurando un crecimiento sostenido.

9.1.3 Estrategia de Promoción

FPB Consulting implementó un plan integral diseñado para comunicar las características, beneficios y el valor de sus servicios a clientes actuales y potenciales, con el objetivo principal de aumentar las ventas y fortalecer la marca. Este plan incluía una declaración de los objetivos de promoción, la segmentación del público objetivo y el envío de mensajes promocionales claros y concisos. El trabajo de FPB Consulting abarcó una combinación de promociones tanto online como offline, integrando promociones de ventas, descuentos iniciales y actividades de relaciones públicas basadas en el modelo A.I.D.A. (Atención, Interés, Deseo y Acción).

Tras la implementación de este plan integral, se llevó a cabo un análisis detallado de su viabilidad y efectividad. Los resultados indicaron que la estrategia fue sumamente exitosa. Los objetivos de promoción fueron claramente definidos y alcanzados, permitiendo una segmentación efectiva del público objetivo y la entrega de mensajes precisos y atractivos.

La combinación de promociones online y offline resultó en un incremento significativo en la visibilidad de la marca y en la percepción positiva por parte de los clientes. Las promociones de ventas y los descuentos iniciales impulsaron un aumento inmediato en las ventas, mientras que las actividades de relaciones públicas mejoraron la percepción de la marca y fortalecieron las relaciones con los clientes.

El enfoque en el modelo A.I.D.A. permitió captar la atención del público, generar interés y deseo por los servicios de FPB Consulting, y motivar la acción de compra, resultando en un aumento de la cuota de mercado y en la fidelización de clientes.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

En conclusión, el plan integral de promoción de FPB Consulting no solo fue viable, sino que también produjo resultados positivos significativos. La empresa logró aumentar sus ventas y fortalecer su marca de manera efectiva, demostrando la solidez y eficacia de su estrategia promocional.

9.1.4 Estrategia de Distribución

Tras la implementación de dicha estrategia, se llevó a cabo un análisis exhaustivo para evaluar su viabilidad y efectividad; los resultados indicaron que la estrategia de distribución directa fue altamente viable y exitosa; al establecer relaciones sólidas con los clientes, FPB Consulting pudo entender mejor sus necesidades específicas y ofrecer soluciones personalizadas que realmente agregaron valor. El enfoque en brindar un servicio excepcional a lo largo de toda la relación con el cliente resultó en una alta satisfacción y lealtad de los clientes, lo que a su vez generó un aumento en las recomendaciones y en la reputación positiva de la empresa. La estrategia también permitió a FPB Consulting diferenciarse de la competencia al ofrecer un enfoque más cercano y adaptado a las necesidades individuales de cada cliente, lo cual es especialmente valorado en el segmento de los comercios medianos y pequeños. En conclusión, la estrategia de distribución a través de un canal directo de FPB Consulting no solo fue viable, sino que también resultó en beneficios significativos para la empresa y sus clientes. La estrategia fortaleció las relaciones con los clientes, mejoró la presencia en línea de los comercios y optimizó la experiencia de compra, contribuyendo al éxito en el mercado de los clientes y de FPB Consulting.

9.2 Legal

La viabilidad Legal es analizada bajo los parámetros de regulaciones y leyes de la República Argentina y las consideraciones que se deben tener en cuenta son:

- Registro Legal / Forma Jurídica: FPB Consulting debe estar registrada como una sociedad anónima, lo que nos permitirá operar de manera legal en Argentina y acceder a beneficios fiscales y jurídicos específicos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

- **Protección de Datos (Ley N° 25.236):** Es esencial que cumplamos con la ley de protección de datos personales para garantizar la privacidad y seguridad de la información de los clientes y usuarios. Este punto está directamente vinculado con las medidas de ciberseguridad mencionadas en el presente trabajo y son cruciales para evitar riesgos, sanciones y proteger la integridad de los datos.
- **Derechos de Propiedad Intelectual:** FPB Consulting debe reservar y registrar todos los derechos de propiedad intelectual asociados con sus servicios. Esto incluye patentes, marcas y derechos de autor para proteger sus desarrollos tecnológicos y software.
- **Regulaciones de Comercio Electrónico:** debemos cumplir con las normativas específicas del comercio electrónico en Argentina, que regulan las transacciones en línea, la protección del consumidor, y las obligaciones de las plataformas de eCommerce.
- **Ley de Defensa del Consumidor:** debemos asegurar de que todos los servicios ofrecidos cumplan con los estándares de calidad y seguridad establecidos por la ley, y proporcionar información clara y precisa a los consumidores.
- **Cumplimiento de Leyes Laborales:** Cumplir con todas las leyes laborales argentinas, incluyendo contratos de trabajo, condiciones laborales, seguridad social y beneficios para los empleados
- **Actualización de normativa / Monitorización Continua:** Las regulaciones y leyes pueden sufrir cambios y modificaciones; por tal motivo desde el departamento de RR.HH y Administración de FPB Consulting se realizará un seguimiento continuo de estos cambios para garantizar el cumplimiento normativo en todo momento.

Legalmente, FPB Consulting puede operar en Argentina siempre que cumpla con las leyes y regulaciones mencionadas. Es crucial que mantengamos actualizado ante cualquier cambio normativo y tener un enfoque proactivo en la implementación de medidas de protección de datos y ciberseguridad. Además, es

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

importante tener una comprensión clara del contexto económico y político del país para mitigar riesgos y aprovechar oportunidades de crecimiento.

9.3 Tecnológica

Al momento de validar la viabilidad tecnológica de FPB Consulting tenemos que hacer mención de los pilares tecnológicos que son la base en dicha materia con respecto al negocio. A continuación, se detallan los mismos.

Lenguajes de Programación: nos basamos en tecnologías Microsoft; lo cuál el proyecto tiene el desarrollo en el lenguaje C# en la mayoría de este.; dado que el almacenamiento de los datos se hace en una base de datos bajo SQL.

Infraestructura: las instalaciones se encuentran montadas en servidores en nubes privadas; en Microsoft Azure en el Cloud de Brasil dado a la región que correspondemos con backup de disponibilidad a la nube de Estados Unidos. Los servidores están instalados en plataformas Windows Server 2019; una versión anterior a la última disponible dado que permite tener la estabilidad funcional que se desea tener y proporcionar el SLA del 99,9%.

Ciberseguridad: el resguardo de los datos se basa en las políticas, normas y procesos que Microsoft Azure plantea para un correcto resguardo de los datos; es por eso que se aplicaron el uso en toda la plataforma de Microsoft Defender que es el antivirus oficial; luego se aplicó un Doble Factor de Autenticación para validar ser realmente quien uno dice ser al momento de ingresar a los servidores y finalmente el uso de certificados para la encriptación de usuarios y contraseñas al momento de ingresar a los servicios de SQL.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

9.4 Financiera

Se realizó un análisis, entendimiento y validación de datos del estado financiero, donde podemos identificar el flujo de dinero de la empresa, evidenciando resultados altamente positivos que nos brindan una base sólida para afrontar las decisiones de la empresa con respecto al negocio, pudimos delinear claramente la proyección de nuestros recursos durante los primeros años. Esto nos proporciona una visión detallada y fundamentada sobre nuestro futuro financiero. Hemos definido nuestra tasa de corte en un 35% en dólares, basada en un análisis comparativo y exhaustivo que demuestra que es el índice más adecuado para maximizar nuestra inversión. Consideramos diversas alternativas de inversión que podrían ofrecernos retornos similares, pero tras un riguroso proceso de evaluación, determinamos que esta estrategia es la más conveniente y prometedora para FPB Consulting. Nuestra decisión está respaldada por un análisis meticuloso de las condiciones del mercado, la estabilidad económica y las proyecciones de crecimiento, lo que nos permite afirmar con confianza que este es el camino más seguro y rentable para nuestro desarrollo y expansión a largo plazo.

10. Visión del producto

Desde FPB Consulting tenemos la visión de ser una empresa que los clientes del mercado elijan por ofrecer una solución que les permita principalmente la digitalización y automatización de procesos internos de sus empresas con inteligencia artificial, también optimicen el proceso de compra por medio de un eCommerce y puedan integrar su sistema ERP o de gestión de forma fácil y ágil con la solución que implementamos. Nuestra tecnología es adaptable a otros mercados que tengan el mismo requerimiento que el actual, lo cual esto nos permite en un futuro poder expandirnos como solución y empresa que aplica a nuestra visión. El objetivo sin lugar a duda es colaborar con los clientes que nos eligen, y con aquellos futuros clientes que confíen en nosotros, ya sea del mercado químico o no, implementando nuestra solución que les proporcionara de forma segura distintas automatizaciones, innovaciones, integraciones y estar en distintos aspectos con la última tecnología del mercado.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

10.1.1 Propuesta de valor del proyecto para la empresa

FPB Consulting se dedica al desarrollo y comercialización de soluciones tecnológicas eCommerce para empresas en el mercado agroquímico que producen y venden sus productos. Nuestra plataforma se integra con sistemas ERP u otro sistema de gestión, ofreciendo una gestión completa de stock, ventas, automatización y digitalización de procesos con inteligencia artificial. La propuesta de valor se basa en la Digitalización y Automatización, con el objetivo de transformar los procesos de gestión de ventas y stock; Integración con sistemas ERP para un acceso unificado y en tiempo real a información crucial; Optimización de Procesos que se basa en facilitar la gestión de ventas, para aumentar la eficiencia y reducir errores; Innovación, incorporando inteligencia artificial para mejorar la toma de decisiones y prever tendencias de ventas y stock.

10.1.2 Hitos importantes del proyecto

Hitos / Entregables	Fecha Objetivo
- Presentación de la propuesta	06/06/2024
- Casos de Uso	07/2024
- Diagrama de Clases de toda la solución	07/2024
- Diagrama Entidad Relación	07/2024
- Especificación de Casos de Prueba	07/2024
- Cierre/Finalización del proyecto	12/2024

10.2.1 Historias de Usuario

1. HU01 Registrar Usuario
2. HU02 Login de Usuario

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

3. HU03 Login de usuario administrador
4. HU04 Cargar datos (ficha) de usuario
5. HU05 Cargar medios de pagos (tarjeta de crédito)
6. HU06 Consultar estado de cuenta corriente
7. HU07 Consultar el stock de productos
8. HU08 Comprar producto
9. HU09 Aplicar descuentos
10. HU10 Aplicar promociones
11. HU11 Descargar de comprobantes
12. HU12 Categorizar productos como preferidos
13. HU13 Consultar el estado del clima
14. HU14 Consultar información por tipo de producto
15. HU15 Visualizar métricas
16. HU16 Solicitar asistencia a la red comercial
17. HU17 Sección de preguntas frecuentes
18. HU18 Logout de usuario
19. HU19 Cambio de Contraseña
20. HU20 Escanear un código de producto
21. HU21 Consultar Términos y Condiciones
22. CU22 Consultar Políticas y Privacidad.

10.2.1.1 HU01 – Registración de Usuario

Historia de Usuario -- N°1 -- Registración de Usuario	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	Permitir registrarse en el sistema para poder acceder a las funcionalidades y poder realizar

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

	operaciones, como por ejemplo comprar un producto.
Beneficio	Permite a los clientes poder acceder al sistema con su correo de registración y hacer uso de las funcionalidades con los datos propios a futuro.
Criterios de Aceptación	1. El usuario debe poder acceder a la página inicial del sistema donde permita registrarse por primera vez antes del inicio de sesión. 2. El sistema debe solicitar el correo electrónico, datos específicos y una contraseña que cumpla con los requisitos de seguridad impuesto por el sistema.

10.2.1.2 HU02 – Login de Usuario

Historia de Usuario -- N°2 -- Login de usuario	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	Permitir a los usuarios ya registrados en el sistema poder iniciar sesión en este para acceder a las funcionalidades.
Beneficio	Facilitar a los usuarios la experiencia de compra al proporcionar un acceso rápido y seguro a sus cuentas, lo que agiliza el proceso de compra y mejora la satisfacción del cliente.
Criterios de Aceptación	1. El usuario debe poder acceder a la página de inicio de sesión desde la interfaz principal del sitio web del sistema.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

	2. El sistema debe solicitar al usuario su correo electrónico y contraseña para iniciar sesión. 3. Se deben implementar medidas de seguridad, (cantidad de caracteres y especiales, alfanuméricos., para garantizar la protección de la información. 4. En caso de olvido de contraseña, el sistema debe proporcionar una opción para restablecerla mediante un proceso seguro de recuperación. 5. Después de iniciar sesión correctamente, el usuario debe ser redirigido a su perfil personalizado dentro del sistema. 6. Si el usuario ingresa credenciales incorrectas, se debe mostrar un mensaje de error claro y permitir nuevos intentos (3 en total antes del bloqueo de cuenta). 7. La funcionalidad de inicio de sesión debe ser compatible con computadoras de escritorio para asegurar una experiencia de usuario consistente.
--	---

10.2.1.3 HU03 – Login de usuario Administrador

Historia de Usuario -- N°3 -- Login de usuario Administrador	
Usuario	Usuario administrador del sistema
Funcionalidad	El usuario del sistema con permisos de administrador debe poder iniciar sesión en el

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	sistema para acceder a la totalidad de las funcionalidades de este.
Beneficio	Permitir al usuario administrador poder ingresar al sistema para gestionar todas aquellas configuraciones posibles de forma óptima.
Criterios de Aceptación	1. El sistema debe proporcionar un formulario de inicio de sesión específico para el usuario administrador. 2. El formulario de inicio de sesión debe requerir la introducción de un correo electrónico y una contraseña. 3. En caso de credenciales válidas, el sistema debe redirigir al usuario administrador a un panel de control o área administrativa. 4. En caso de credenciales inválidas, el sistema debe mostrar un mensaje de error indicando la invalidez de las credenciales. 5. El sistema debe proporcionar una opción para restablecer la contraseña en caso de olvido, siguiendo un proceso seguro de recuperación. 6. La interfaz de inicio de sesión debe ser intuitiva y amigable para garantizar una experiencia de usuario positiva.

10.2.1.4 HU04 – Cargar datos (ficha) de usuario

Historia de Usuario -- N°4 -- Carga datos (ficha) de usuario
--

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

Usuario	Cliente
Funcionalidad	El cliente debe poder iniciar sesión en el sistema para acceder al panel de carga, modificación o actualización de datos sobre su perfil como cliente.
Beneficio	Permitir al cliente poder ingresar al sistema para gestionar toda aquella información posible sobre su perfil de forma ágil, eficiente y óptima.
Criterios de Aceptación	1. El usuario debe poder acceder a la página inicial del sistema donde permita ingresar al sistema. 2. El sistema le presentara un panel que le permitirá seleccionar su perfil que lo redireccionara a dicha sesión. 3. El sistema presentara una pantalla con todos los datos relacionado a su perfil para que el cliente pueda actualizar, modificar, eliminar o agregar datos que corresponda o que considere.

10.2.1.5 HU05 – Cargar medios de pagos

Historia de Usuario -- N°5 -- Carga medios de pagos	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	El cliente debe poder iniciar sesión en el sistema para acceder al panel de carga, modificación o actualización de datos sobre sus medios de pagos como cliente.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

Beneficio	Permitir al cliente poder ingresar al sistema para gestionar toda aquella información posible sobre sus medios de pago dentro del perfil de forma ágil, eficiente y óptima.
Criterios de Aceptación	1. El usuario debe poder acceder a la página inicial del sistema donde permita ingresar al sistema. 2. El sistema le presentara un panel que le permitirá seleccionar la opción dentro de su perfil de medios de pagos que lo redireccionara a dicha sesión. 3. El sistema presentara una pantalla con todos los datos relacionado a los medios de pagos que tiene cargado en su perfil para que el cliente pueda actualizar, modificar, eliminar o agregar datos que corresponda o que considere.

10.2.1.6 HU06 – Consultar estado de cuenta corriente

Historia de Usuario -- N°6 – Consultar estado de cuenta corriente	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	El cliente debe poder iniciar sesión en el sistema para acceder al panel que le permitirá consultar el estado de su cuenta corriente en caso de que posea una operática como cliente.
Beneficio	Permitir al cliente poder ingresar al sistema para consultar el estado de su cuenta corriente como cliente de forma ágil, eficiente y óptima.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Criterios de Aceptación	1. El usuario debe poder acceder a la página inicial del sistema donde permita ingresar al sistema. 2. El sistema le presentara un panel que le permitirá seleccionar la opción dentro de su perfil de cuenta corriente que lo redireccionara a dicha sesión. 3. El sistema presentara una pantalla con todos los datos (número de cuenta, numero de cliente, estado de cuenta, costo adeudado o a favor si existirá) relacionado a su cuenta corriente para que el cliente pueda validar el estado de la misma.
--------------------------------	--

10.2.1.7 HU07 – Consultar el stock de productos

Historia de Usuario -- N°7 – Consultar el stock de productos	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	El cliente debe poder iniciar sesión en el sistema para acceder al panel que le permitirá consultar el estado del stock de o de los productos.
Beneficio	Permitir al cliente poder ingresar al sistema para consultar el estado del stock de los productos de forma ágil, eficiente y óptima.
Criterios de Aceptación	

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

10.2.1.8 HU08 – Realizar la compra de un producto

Historia de Usuario -- N°8 – Realizar la compra de un producto	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	El cliente debe poder agregar productos al proceso de compras desde la lista de productos de la aplicación. El cliente debe poder escanear los códigos de barras o código QR de los productos utilizando la cámara de un dispositivo móvil y agregarlos directamente al listado de compra, teniendo como opción ante alguna falla la posibilidad de ingresar manualmente el número de código de barras presente en el producto. El cliente debe poder tener la opción de guardar productos en una lista de deseos para comprarlos más tarde. El cliente debe poder tener la posibilidad de aplicar cupones de descuento o promociones especiales que puedan existir. El cliente debe poder tener por pantalla el resumen con todos los datos de la operación antes de realizar / confirmar el pago.
Beneficio	Permitir al cliente la selección de los productos en venta y agregarlos al proceso de compras desde las opciones de escanear el código QR o el código de barra por medio de la cámara de un dispositivo móvil o ingresando el número

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

	del código de barra o seleccionándolos manualmente desde la lista.
Criterios de Aceptación	1. El cliente debe estar registrado en el sistema. 2. Los productos deben estar dados de alta en el inventario de la solución.

10.2.1.9 HU09 – Realizar la compra de un producto por repetición

Historia de Usuario -- N°9 – Realizar la compra de un producto por repetición de compra	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	El cliente debe poder repetir la compra que ya a realizado con anterioridad y/o tomar la misma y aplicarle modificaciones como ser cantidades o medios de pagos.
Beneficio	Permitir al cliente realizar una nueva compra optimizando los tiempos del pedido, búsqueda de productos y la selección del medio de pago.
Criterios de Aceptación	3.

10.2.1.10 HU010 – Aplicar Descuentos

Historia de Usuario -- N°10 – Aplicar descuentos	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	El cliente debe poder iniciar sesión en el sistema para acceder al panel que le permitirá consultar los beneficios aplicables a su cuenta con respecto a la compra de algún producto.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Beneficio	Permitir al cliente poder ingresar al sistema para consultar los beneficios disponibles por la empresa y hacer uso del mismo ante la compra de productos.
Criterios de Aceptación	

10.2.1.11 HU011 – Aplicar Promociones

Historia de Usuario -- N°11 – Aplicar promociones	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	El cliente debe poder iniciar sesión en el sistema para acceder al panel que le permitirá consultar las promociones aplicables a su cuenta con respecto a la compra de algún producto.
Beneficio	Permitir al cliente poder ingresar al sistema para consultar las promociones disponibles por la empresa y hacer uso del mismo ante la compra de productos.
Criterios de Aceptación	

10.2.1.12 HU012 – Descarga de Comprobantes

Historia de Usuario -- N°12 – Descarga de Comprobantes	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	El cliente debe poder descargar el comprobante de cada compra realizada donde tendrá el detalle del pedido y compra.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Beneficio	Permitir al cliente poder contar con un comprobante digital y físico entregado por el sistema que valide la compra realizada especificando la cantidad de productos y formas de pagos seleccionadas.
Criterios de Aceptación	

10.2.1.13 HU013 – Categorizar productos como preferidos

Historia de Usuario -- N°13 – Categorizar productos como preferidos	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	El cliente debe poder iniciar sesión en el sistema para poder acceder al panel que pueda buscar productos y categorizarlos como preferidos creando un acceso directo en su perfil.
Beneficio	Permitir al cliente poder ingresar al sistema para poder marcar productos de su interés como preferidos de forma tal que pueda paralizar búsquedas y comparar productos al momento de la definición de la compra
Criterios de Aceptación	

10.2.1.14 HU014 – Consultar el estado de clima

Historia de Usuario -- N°14 – Consultar estado de clima	
Usuario	Cliente

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Funcionalidad	El cliente debe poder iniciar sesión en el sistema para poder acceder al panel de Clima donde le permita visualizar por área, región y también le permita ver el historial.
Beneficio	Permitir al cliente poder ingresar al sistema para poder visualizar cual será el pronóstico para los próximos días y cuál fue el historial en una determinada área, región.
Criterios de Aceptación	

10.2.1.15 HU015 – Consultar información por tipo de producto

Historia de Usuario -- N°15 – Consultar información por tipo de producto	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	El cliente debe poder iniciar sesión en el sistema para poder acceder al panel de compra de productos donde en cada uno de estos tendrá un apartado con información útil al respecto del producto.
Beneficio	Permite al cliente poder ingresar al sistema para obtener información de utilidad sobre los productos, ya se próxima fecha de fabricación, utilización o forma de aplicarse.
Criterios de Aceptación	

10.2.1.16 HU016 – Visualización de métricas

Historia de Usuario -- N°16 – Visualización de métricas	
Usuario	Cliente

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Funcionalidad	El cliente debe poder iniciar sesión en el sistema para poder acceder al panel de métricas con respecto a la compra de productos, fabricaciones y consultas al respecto.
Beneficio	Permite al cliente poder ingresar al sistema para poder obtener información de forma gráfica, resumida y precisa.
Criterios de Aceptación	

10.2.1.17 HU017 – Solicitar asistencia a la red comercial

Historia de Usuario -- N°17 – Solicitar asistencia a la red comercial	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	El cliente debe poder iniciar sesión en el sistema para poder acceder al panel de Ayuda que le permitirá tener contacto con la red comercial para solicitar asistencia ante la compra de productos.
Beneficio	Permite al cliente poder ingresar al sistema para poder tener contacto con la red comercial que le brindara asistencia ante la compra de productos como información útil, precisa y recomendaciones de uso.
Criterios de Aceptación	

10.2.1.18 HU018 – Sección de preguntas frecuentes

Historia de Usuario -- N°18 – Secciones de preguntas frecuentes

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

Usuario	Cliente
Funcionalidad	El cliente debe poder iniciar sesión en el sistema para poder acceder al panel de Preguntas Frecuentes donde encontrara un listado con consultas repetitivas por distintos clientes y así evacuar consultas.
Beneficio	Permite evacuar consultas de forma dinámica, ágil y evitar un contacto y a su vez la espera de la respuesta por la red comercial.
Criterios de Aceptación	

10.2.1.19 HU019 – Logout de Usuario

Historia de Usuario -- N°19 -- Logout de usuario	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	Permitir a los usuarios cerrar sesión de manera segura en el sistema para proteger sus cuentas.
Beneficio	Garantizar la seguridad de la cuenta del usuario al proporcionar una forma segura de cerrar sesión, previniendo accesos no autorizados y protegiendo la información personal del usuario.
Criterios de Aceptación	1. El usuario debe poder acceder a la opción de cierre de sesión desde cualquier página dentro del sistema. 2. Al seleccionar la opción de cierre de sesión, el sistema debe finalizar la sesión actual del usuario y redirigirlo a la página principal del sitio web.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

	3. El sistema debe asegurarse de que todos los datos de la sesión se eliminen correctamente al cerrar la sesión para prevenir accesos no autorizados. 4. Un mensaje de confirmación debe ser mostrado al usuario indicando que la sesión se ha cerrado correctamente.
--	--

10.2.1.20 HU020 – Cambio de Contraseña

Historia de Usuario -- N°20 – Cambio de Contraseña	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	Permitir que los usuarios registrados cambien su contraseña de manera segura para mantener la integridad de su cuenta y asegurar el acceso al sistema.
Beneficio	Permite a los clientes actualizar su contraseña cuando lo consideren necesario, ya sea por motivos de seguridad o por olvido de la misma, asegurando que su cuenta permanezca protegida.
Criterios de Aceptación	1. El usuario debe poder acceder a la opción de cambio de contraseña desde la configuración de su cuenta o perfil. 2. El sistema debe solicitar la contraseña actual y la nueva contraseña, asegurándose de que cumpla con los requisitos de seguridad (por ejemplo,

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	longitud mínima, uso de caracteres especiales, etc.). 3. El sistema debe confirmar que la nueva contraseña ha sido cambiada correctamente y notificar al usuario. 4. En caso de error (contraseña incorrecta o no cumplir con los requisitos), el sistema debe mostrar un mensaje de error claro y permitir que el usuario intente nuevamente.
--	---

10.2.1.21 HU021 – Buscador por Código de Producto

Historia de Usuario -- N°21 – Buscador por Código de Producto	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	Permitir que los clientes escaneen el código de barras o QR de un producto utilizando su dispositivo para acceder rápidamente a la información del producto y realizar acciones relacionadas, como agregarlo al carrito de compras.
Beneficio	Facilita a los clientes obtener información precisa del producto de manera rápida y sencilla, sin tener que buscar manualmente el producto en el sistema. Esto mejora la experiencia de compra al hacerla más eficiente.
Criterios de Aceptación	1. El usuario debe poder acceder a la funcionalidad de escaneo desde la pantalla

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

	principal del sistema o desde una sección designada dentro de la aplicación. 2. El sistema debe permitir el uso de la cámara del dispositivo para escanear el código de barras o QR del producto. 3. Una vez escaneado, el sistema debe mostrar la información completa del producto, incluyendo el nombre, descripción, precio y disponibilidad. 4. El sistema debe permitir al usuario agregar el producto al carrito directamente desde la pantalla de información del producto. 5. En caso de error al escanear (código ilegible o producto no encontrado), el sistema debe mostrar un mensaje de error claro y ofrecer la opción de reintentar.
--	---

10.2.1.22 HU022 – Consultar Términos y Condiciones

Historia de Usuario -- N°22 – Consultar Términos y Condiciones	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	Permitir que los usuarios accedan y consulten los Términos y Condiciones de uso de la plataforma desde cualquier sección de la web, asegurando que puedan informarse sobre las políticas y reglas del sistema antes de interactuar con sus funcionalidades.
Beneficio	Ofrece transparencia y seguridad a los clientes, permitiéndoles conocer las políticas de la

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	aplicación, sus derechos y obligaciones, y otras normativas importantes antes de usar el sistema. Esto también ayuda a cumplir con las normativas legales.
Criterios de Aceptación	1. El usuario debe poder acceder a los Términos y Condiciones desde un enlace claramente visible en el pie de página de la plataforma o en una sección específica de la misma. 2. El sistema debe mostrar los Términos y Condiciones completos en una página o ventana separada, sin necesidad de iniciar sesión. 3. El texto debe ser fácil de leer y estar organizado con encabezados claros, incluyendo secciones como derechos del usuario, limitaciones de responsabilidad, y política de privacidad. 4. El sistema debe permitir que el usuario descargue o imprima los Términos y Condiciones, si lo desea. 5. Si se realizan actualizaciones a los Términos y Condiciones, el sistema debe notificar a los usuarios al momento de ingresar a la plataforma, solicitando su aceptación.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

10.2.1.23 HU023 – Consultar Políticas y Privacidad

Historia de Usuario -- N°23 – Consultar Políticas y Privacidad	
Usuario	Cliente
Funcionalidad	Permitir que los usuarios accedan y consulten las Políticas de Privacidad de la plataforma, asegurándose de que puedan entender cómo se gestionan sus datos personales, cómo se protege su información y con quién se comparte.
Beneficio	Proporciona a los clientes una mayor transparencia y confianza en la plataforma, permitiéndoles estar informados sobre el manejo de sus datos personales de acuerdo con la normativa vigente, y asegurando el cumplimiento legal.
Criterios de Aceptación	1. El usuario debe poder acceder a las Políticas de Privacidad desde un enlace claramente visible en el pie de página de la plataforma o desde una sección específica de la misma. 2. El sistema debe mostrar el texto completo de las Políticas de Privacidad en una página o ventana separada, sin necesidad de iniciar sesión. 3. El contenido debe ser claro y comprensible, detallando la recopilación de datos, el almacenamiento, el uso y el intercambio de información con terceros.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

	4. El sistema debe permitir que el usuario descargue o imprima las Políticas de Privacidad si lo desea. 5. En caso de modificaciones en las Políticas de Privacidad, el sistema debe notificar a los usuarios la próxima vez que accedan a la plataforma, solicitando su aceptación de las nuevas condiciones.
--	--

10.3 Alcance del desarrollo

El desarrollo de FPB incluye los siguientes puntos en toda la solución para los clientes. Puntualmente el escaneo de los códigos QR y de código de Barra facilitara la búsqueda de los productos en el proceso de compra.

- Registración de usuario.
- Actualización y/o modificación de perfil de medios de pagos.
- Uso de cuenta corriente.
- Integración con sistemas de gestión y/o ERP.
- Selección de Productos de forma manual o por medio de escaneo de código de barra.
- Proceso de Compra, proceso de compra por repetición de pedido
- Selección de productos preferidos.
- Manejo de stock de productos.
- Proceso de Pago.
- Aplicación de Descuentos y o de Beneficios.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

- Generación de Comprobante.
- Visualización de Clima.
- Métricas.
- Sección de Preguntas frecuentes.
- Consultar Términos y Condiciones
- Consultar Políticas y Privacidad

10.3 Descripción del entorno del sistema

El cliente tendrá acceso a una aplicación que será web responsable, donde se podrá acceder al sitio desde cualquier dispositivo, ya sea una Pc de escritorio, una notebook, tableta o celular inteligente con conexión a internet y un navegador instalado. Dicha aplicación tendrá una interfaz intuitiva con el diferencial que pueda agregar al proceso de compras productos que se busquen mediante el escaneo y/o lectura de un código de barra desde la aplicación del equipo que debe tener una cámara web o ingresando el número de identificación que tenga el producto en sí. La búsqueda y agregados de productos a la compra puede ser también desde el menú que tendrá una lista desplegable y podrá seleccionar uno o más de uno modificando así las cantidades o quitando productos que se haya agregado por error o el cliente se arrepintió. Un punto importante del proceso de compra es el pago donde el cliente podrá seleccionar el medio por el cuál prefiere pagar (ya debe estar precargados en su perfil) y también aplicar si es que exista y/o disponible alguna promoción bancaria y/o beneficio. Los puntos anteriores mencionados hacen referencia al proceso de compra.

10.3.1 Requisitos del Entorno

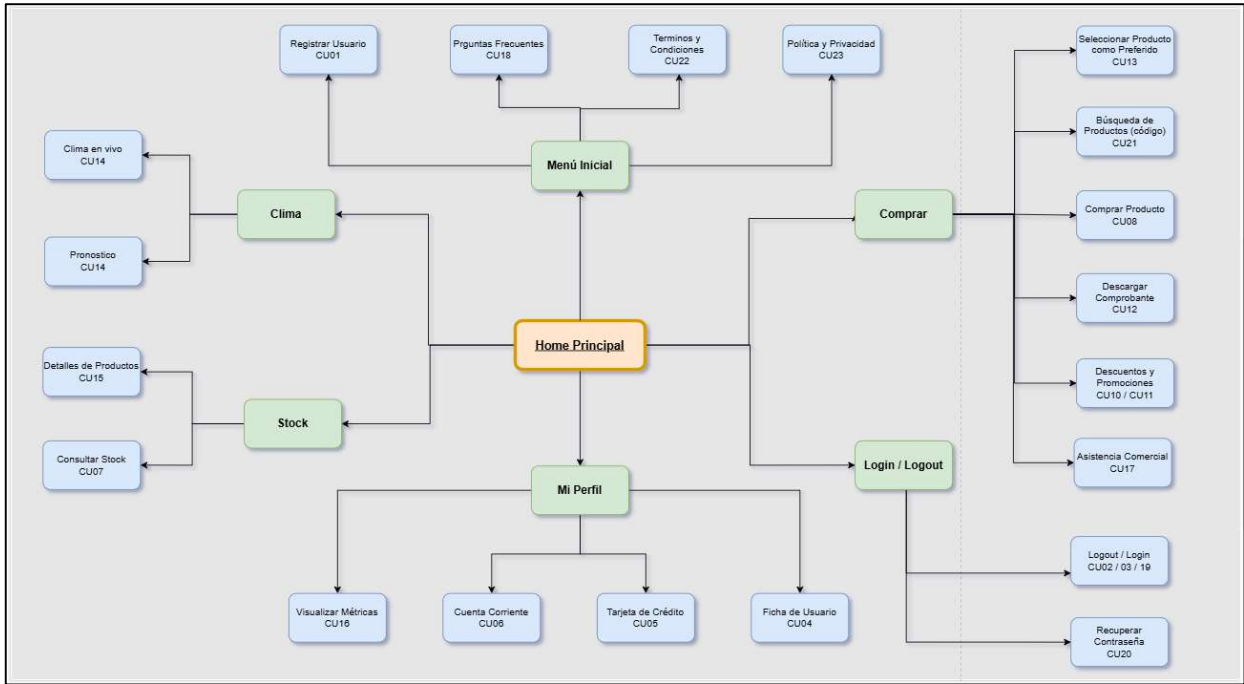
Los requisitos de entorno para la solución incluyen los siguientes requisitos más importantes; debe ser una plataforma web responsive, compatible con cualquier tipo de navegador web ya sea en una computadora de escritorio, tableta o celular inteligente. El sistema requiere conectividad, una conexión a Internet estable para funcionar de forma correcta sumado a la instalación de servidores propicia y acorde a la velocidad de respuesta optima donde se alojará el sistema. El escaneo del código de barra correspondiente al producto

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

dentro del proceso de compra puede ser por medio de una cámara ya sea del dispositivo móvil, por ejemplo. Como mencionamos anteriormente FPB puede integrarse con otros sistemas de gestión y/o ERP, lo que hace que se requiera una interfaz de comunicación estándares con la capacidad de intercambiar datos de manera eficiente o alojarlos en un sitio que permita consumirlos. Por último es importante mencionar la interfaz de usuario que debe ser de fácil uso para los clientes y para los consumidores.

10.5 Descripción del Producto

10.5.1 Mapa de Navegación



10.6 Casos de Uso

Índice de los casos de uso

- CU01 Registrar Usuario

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

2. CU02 Login de Usuario
3. CU03 Login de usuario administrador
4. CU04 Cargar datos (ficha) de usuario
5. CU05 Cargar medios de pagos (tarjeta de crédito)
6. CU06 Consultar estado de cuenta corriente
7. CU07 Consultar el stock de productos
8. CU08 Comprar producto
9. CU09 Aplicar descuentos
10. CU10 Aplicar promociones
11. CU11 Descargar de comprobantes
12. CU12 Categorizar productos como preferidos
13. CU13 Consultar el estado del clima
14. CU14 Consultar información por tipo de producto
15. CU15 Visualizar métricas
16. CU16 Solicitar asistencia a la red comercial
17. CU17 Sección de preguntas frecuentes
18. CU18 Logout de usuario
19. CU19 Cambio de Contraseña
20. CU20 Buscador por Código de Producto
21. CU21 Consultar Términos y Condiciones
22. CU22 Consultar Políticas y Privacidad

10.6.2 Casos de Uso

10.6.2.01 CU01 Registrar Usuario

Caso de Uso	CU-01
Nombre del Caso de Uso	Registrar Usuario

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

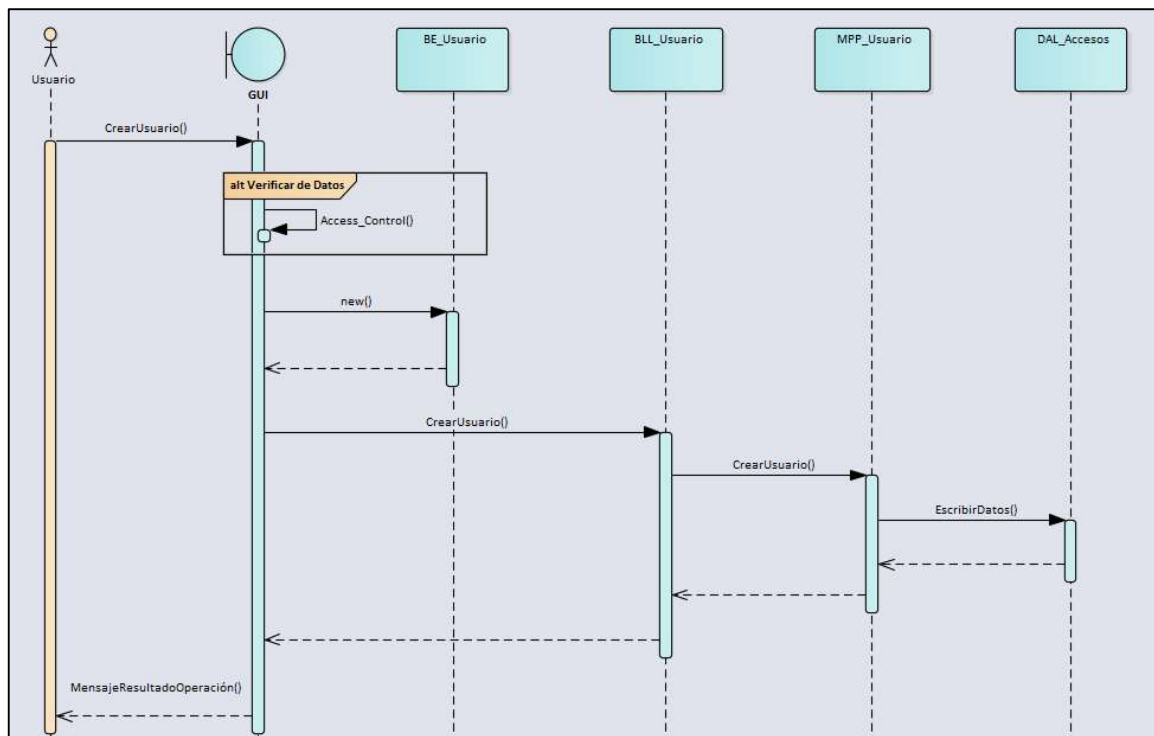
Descripción del Caso de Uso	Permite a un nuevo usuario registrarse en el sistema proporcionando su información personal.
Pre-Condición	El usuario no debe tener una cuenta existente en el sistema
Postcondición	El usuario es registrado correctamente y recibe un correo de confirmación.
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El usuario accede a la página inicial del sistema y solicita registración de cuenta.
Escenario Principal	1. El usuario accede a la página inicial del sistema. 2. El usuario selecciona la opción "Crear Cuenta" 3. El sistema ingresa a la página para que el usuario se registre con sus datos. 4. El usuario ingresa Nombre, Apellido, Mail y Contraseña en los campos correspondientes. 5. El usuario ingresa una contraseña en el campo de contraseña. 6. El usuario ingresa nuevamente la contraseña en otro campo para confirmar que este bien escrita. 7. El usuario presiona el botón "Registrar". 8. El sistema valida que la dirección de correo electrónico ingresada no esté ya registrada en el sistema. 9. El sistema valida que la contraseña y la confirmación de contraseña coincidan. 10. El sistema verifica que la contraseña cumple con los requisitos de seguridad. 11. El sistema crea una cuenta de usuario con la información proporcionada. 12. El sistema guarda la información del usuario en la base de datos. 13. El sistema muestra un mensaje de confirmación en la pantalla informando al usuario que su registro ha sido exitoso y que debe verificar su correo electrónico para activar su cuenta. 14. El usuario confirma la lectura del mensaje por parte del sistema. 15. El sistema lo devuelve al usuario a la pantalla inicial del sistema.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

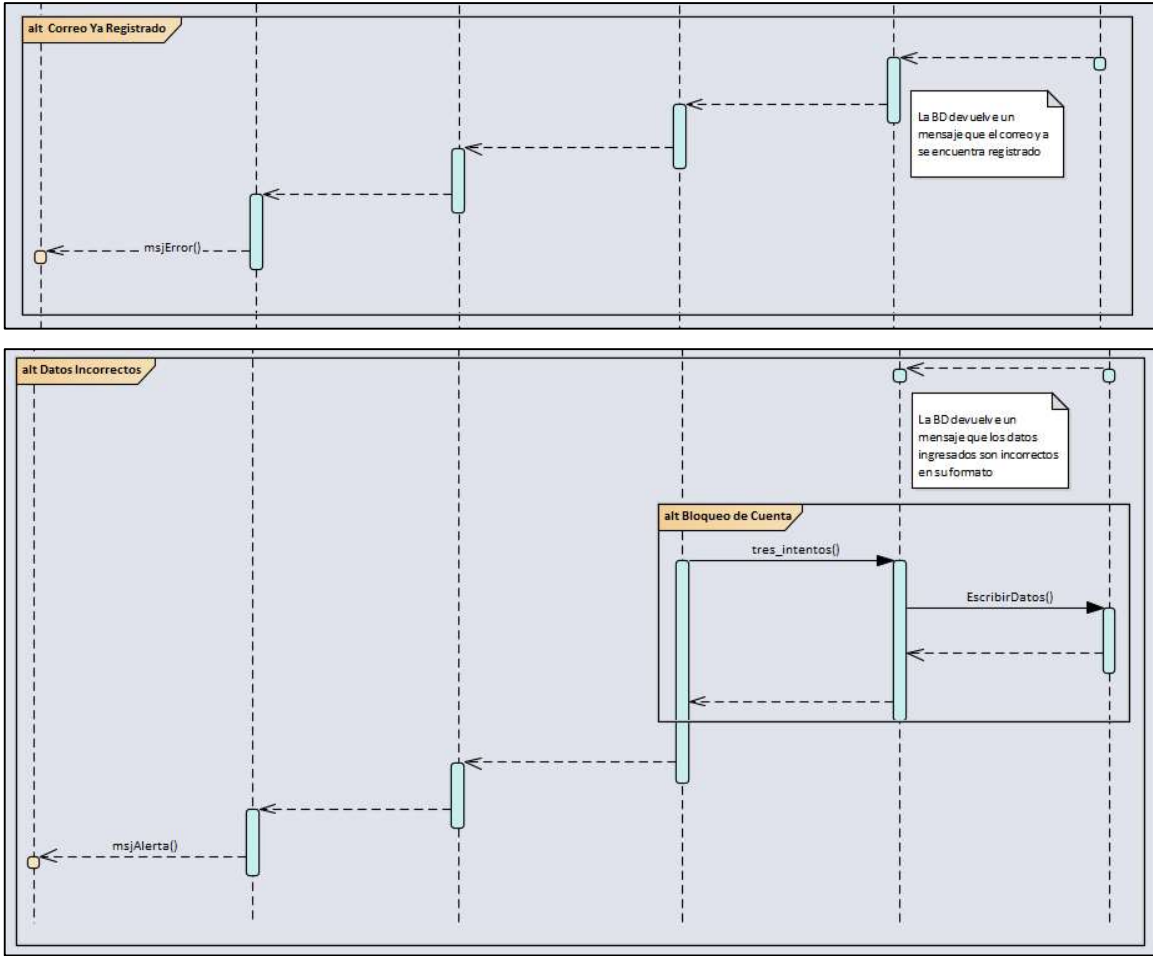
Caminos Alternativos

1. En caso de que el correo ya se encuentre registrado, el sistema muestra un mensaje indicando que el correo electrónico ya está en uso.
2. En caso de que las contraseñas no coinciden, el sistema muestra un mensaje indicando que las contraseñas no coinciden.
3. El usuario decide cancelar el registro, el usuario presiona el botón "Volver a Login" y el sistema redirige al usuario a la pantalla principal sin registrar.

Diagrama de Secuencia

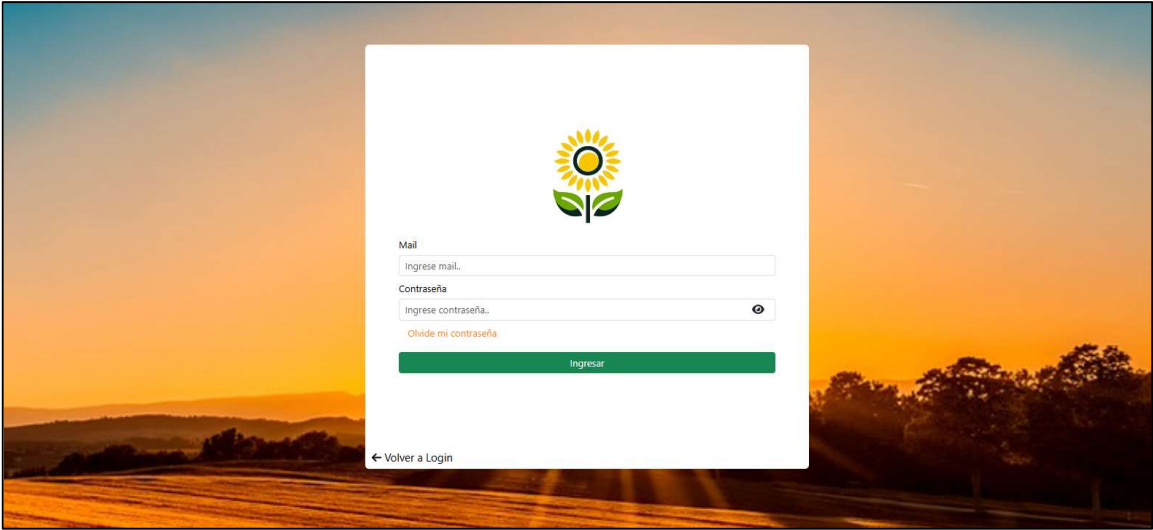
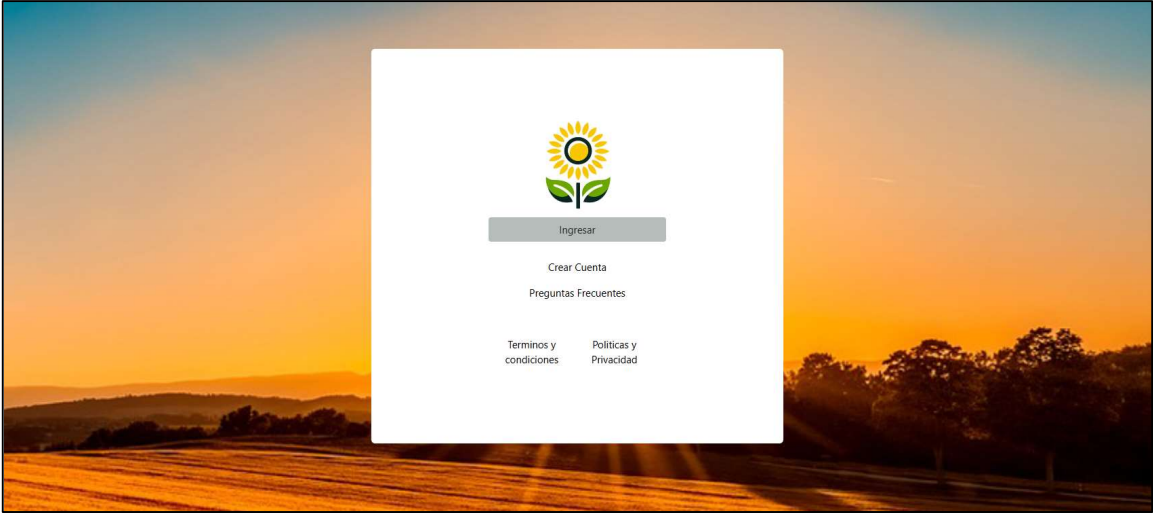


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				



Pantalla de Sistema

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					



10.6.2.02 CU02 Login Usuario

Caso de Uso	CU-02
Nombre del Caso de Uso	Login de usuario

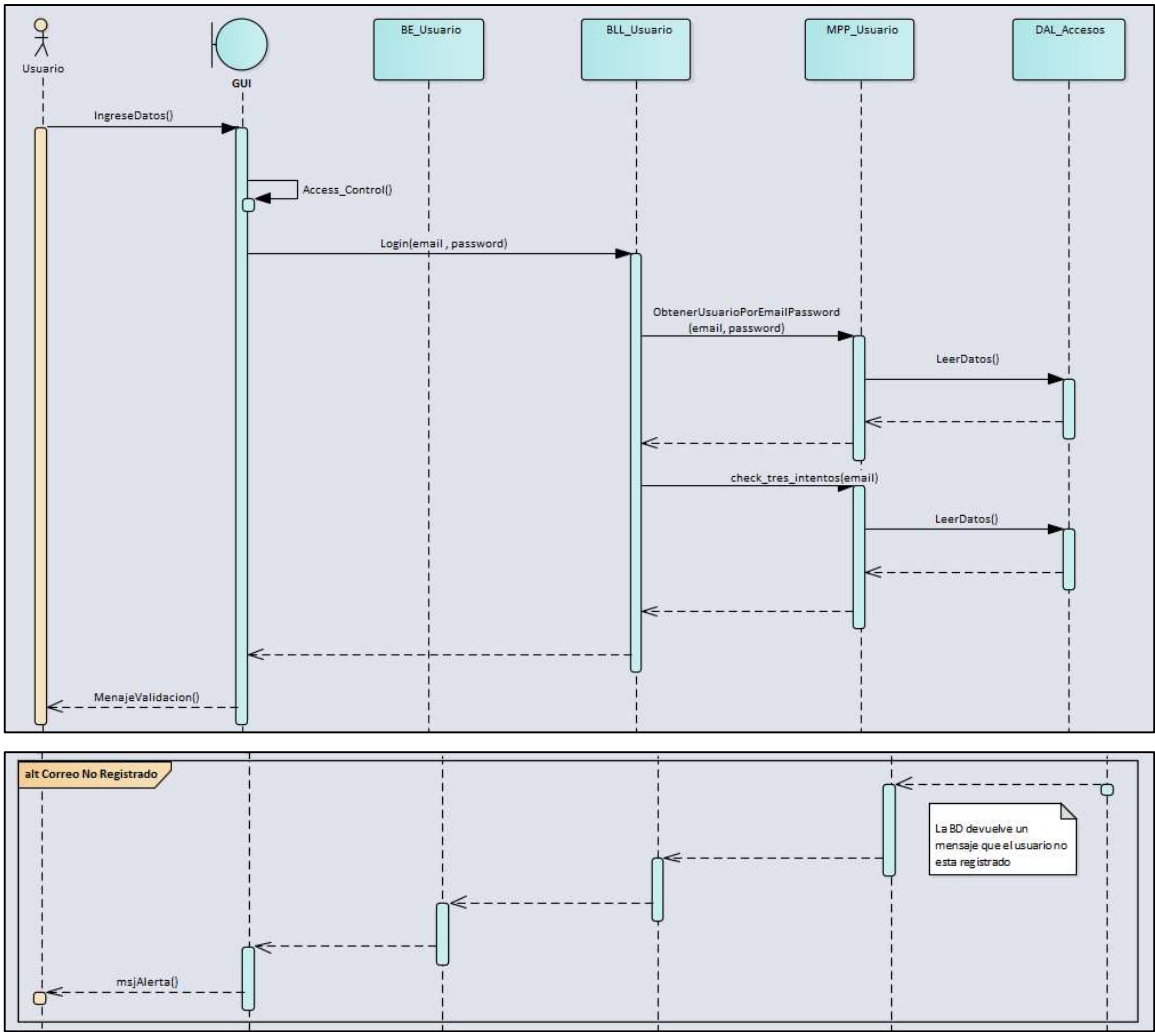
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Descripción del Caso de Uso	Permite al usuario autenticarse en el sistema ingresando su correo y contraseña.
Pre-Condición	El usuario debe estar registrado en el sistema.
Post-Condición	El usuario accede a la página principal del sistema
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El usuario cliente intenta acceder al sistema mediante el proceso de inicio de sesión.
Escenario Principal	1. El usuario accede a la página de inicio de sesión desde la interfaz principal del sitio web. 2. El usuario ingresa su correo electrónico en el campo correspondiente. 3. El usuario ingresa su contraseña en el campo correspondiente. 4. El usuario presiona el botón "Ingresar". 5. El sistema valida que el correo electrónico ingresado esté registrado en el sistema. 6. El sistema valida que la contraseña ingresada sea correcta. 7. El sistema verifica que la cuenta del usuario esté activa. 8. El sistema crea una sesión para el usuario. 9. El sistema guarda la información de la sesión en la base de datos. 10. El sistema redirige al usuario a la página principal del sistema. 11. El usuario puede ver su nombre en la esquina superior izquierda de la pantalla debajo del logo de la aplicación.
Camino Alternativos	1. Si el correo de usuario es incorrecto, el sistema muestra un mensaje indicando que el correo de usuario no existe. 2. Si la contraseña es incorrecta, el sistema muestra un mensaje indicando que la contraseña es incorrecta. 3. Si el correo ya se encuentra registrado, el sistema muestra un mensaje indicando que el correo de usuario ya existe.

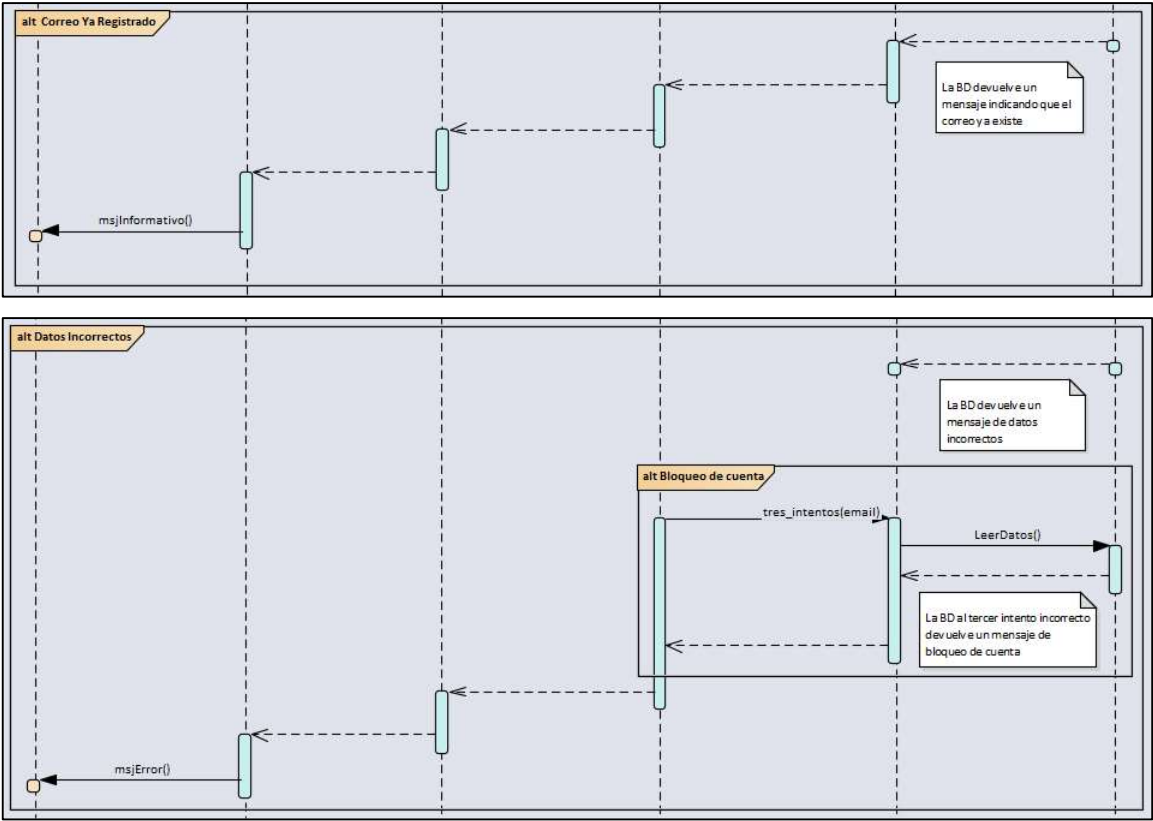
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

	4. Si el Usuario olvida contraseña, debe presionar "Olvidé mi contraseña" y el sistema redirige a la interfaz de recuperación de contraseña.
--	--

Diagrama de Secuencia

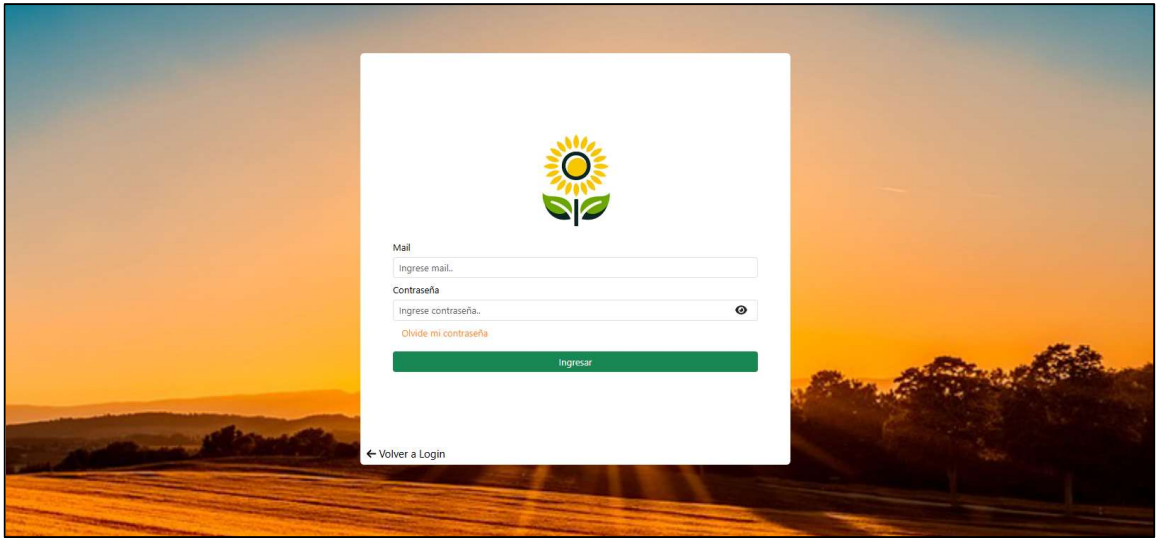
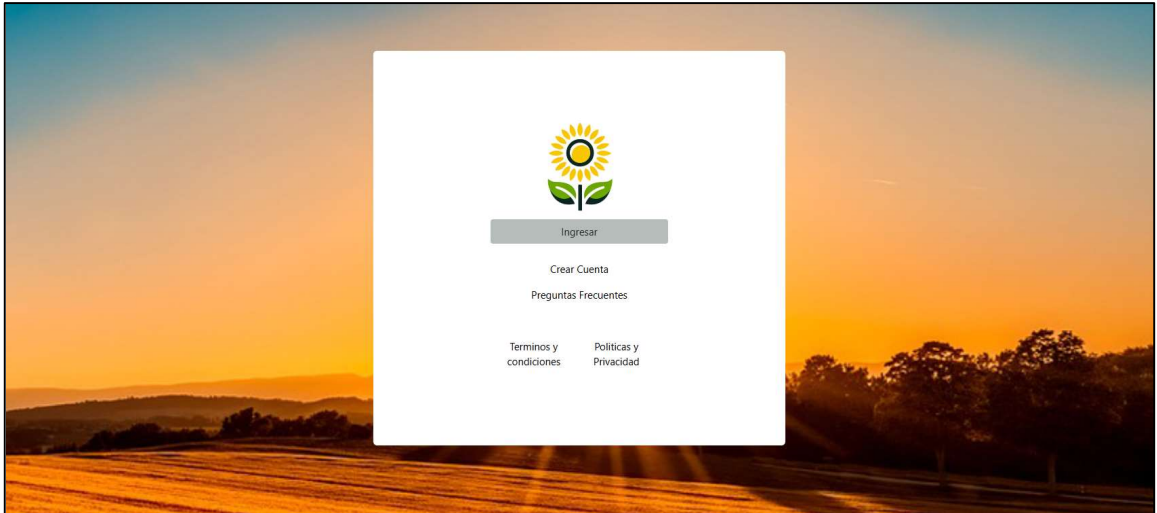


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					



Pantalla de Sistema

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			Fecha: Dic. 2024
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				



10.6.2.03 CU03 Login de usuario administrador

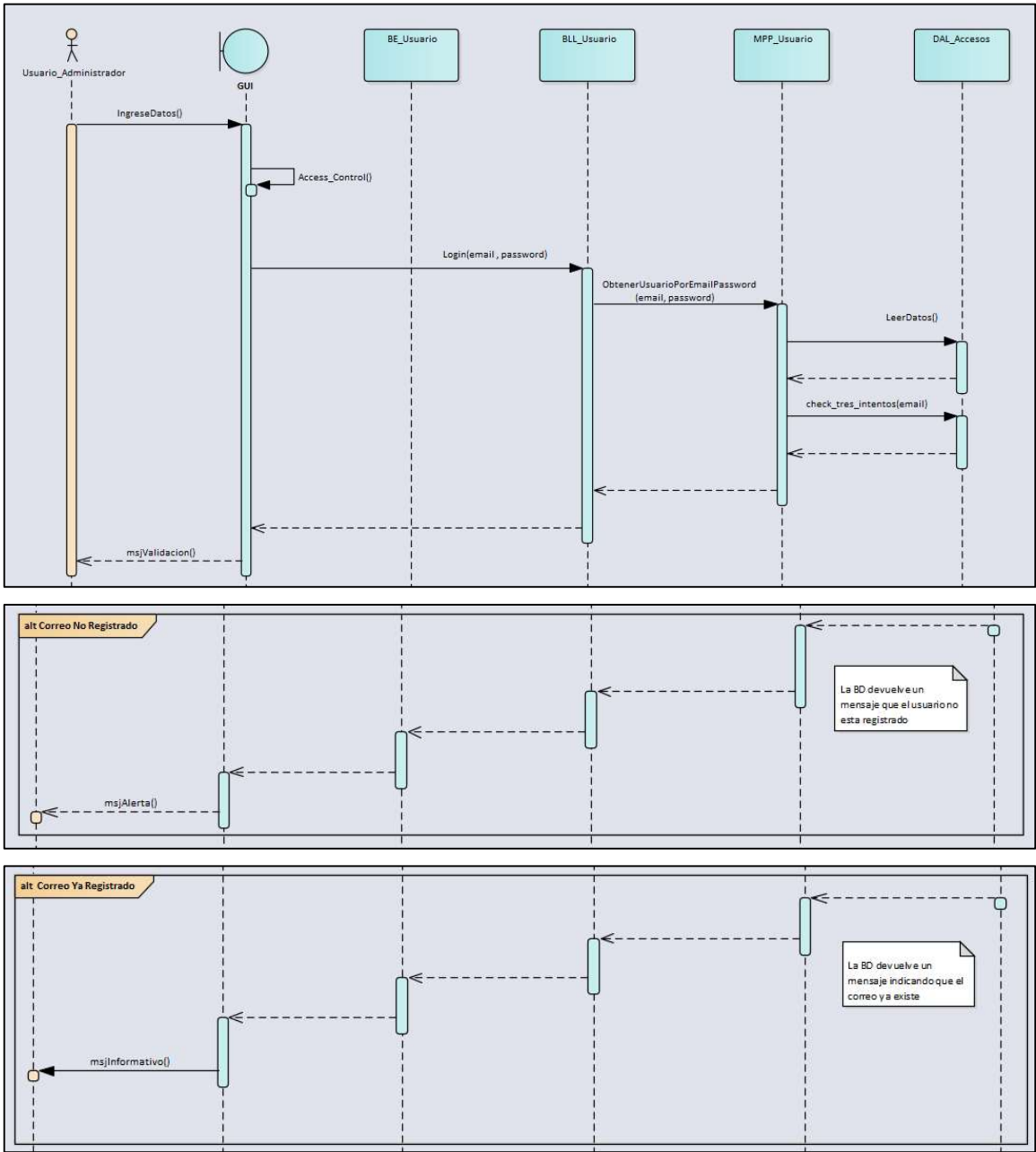
Caso de Uso	CU-03
Nombre del Caso de Uso	Login de usuario Administrador

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

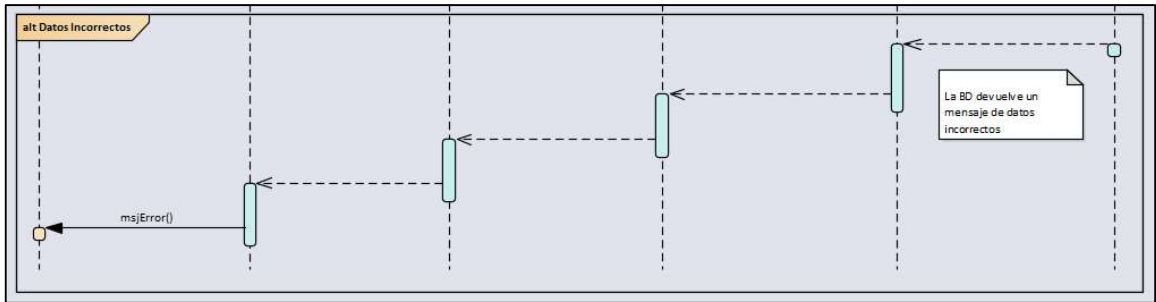
Descripción del Caso de Uso	Permite al usuario con permisos de administrador autenticarse en el sistema ingresando su correo y contraseña.
Pre-Condición	El usuario debe estar registrado en el sistema y con permisos de administrador.
Post-Condición	El usuario accede a la página principal del sistema
Actores Primarios	Usuario Administrador
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El usuario Cliente intenta acceder al sistema mediante el proceso de inicio de sesión.
Escenario Principal	1. El usuario abre la pantalla de Login desde la interfaz principal del sitio web. 2. El usuario ingresa su correo electrónico en el campo correspondiente. 3. El usuario ingresa su contraseña en el campo correspondiente. 4. El usuario presiona el botón "Ingresar". 5. El sistema valida que el correo electrónico ingresado esté registrado en el sistema. 6. El sistema valida que la contraseña ingresada sea correcta. 7. El sistema verifica que la cuenta del usuario esté activa. 8. El sistema verifica que el usuario tenga permisos de administrador. 9. El sistema crea una sesión para el usuario. 10. El sistema guarda la información de la sesión en la base de datos. 11. El sistema redirige al usuario a la página principal del sistema. 12. El usuario puede ver su nombre en la esquina superior izquierda de la pantalla debajo del logo de la aplicación.
Caminos Alternativos	1. El correo de usuario es incorrecto, el sistema muestra un mensaje indicando que el correo de usuario no existe. 2. La contraseña incorrecta, el sistema muestra un mensaje indicando que la contraseña es incorrecta. 3. El Usuario olvida contraseña, el usuario presiona "Olvidé mi contraseña" y el sistema redirige a la interfaz de recuperación de contraseña.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

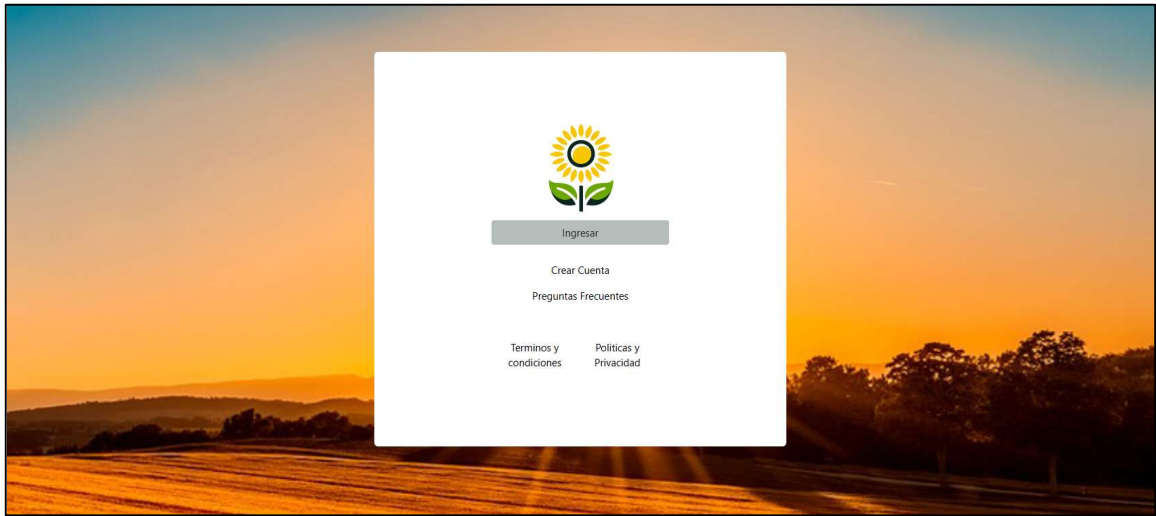
Diagrama de Secuencia



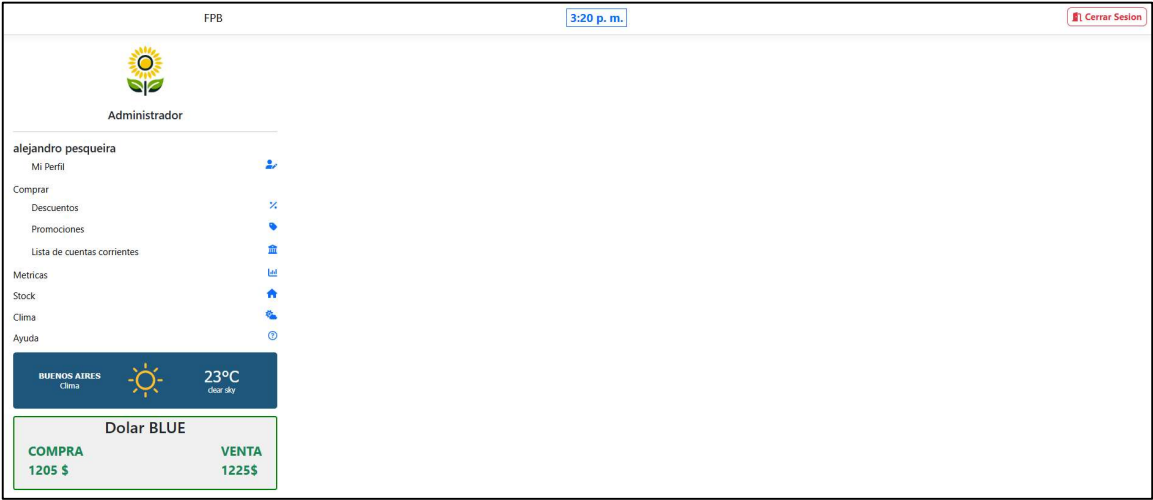
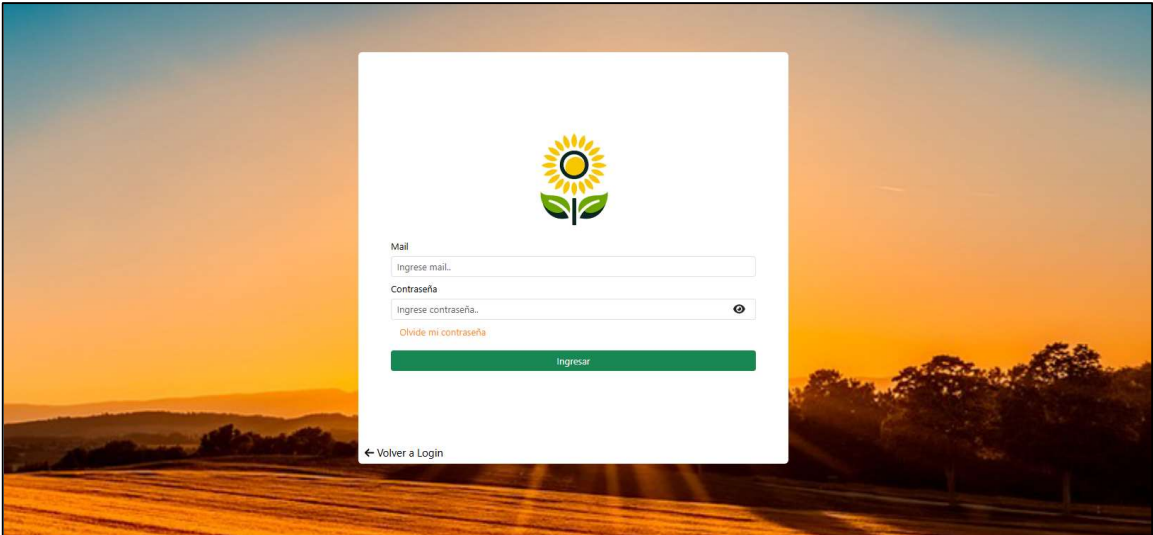
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				



Pantalla del Sistema



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				



10.6.2.04 CU04 Cargar datos (ficha) de usuario

Caso de Uso	CU-04
Nombre del Caso de Uso	Cargar datos (ficha) de usuario
Descripción del Caso de Uso	Permite a un usuario cargar y actualizar su información personal en su ficha.

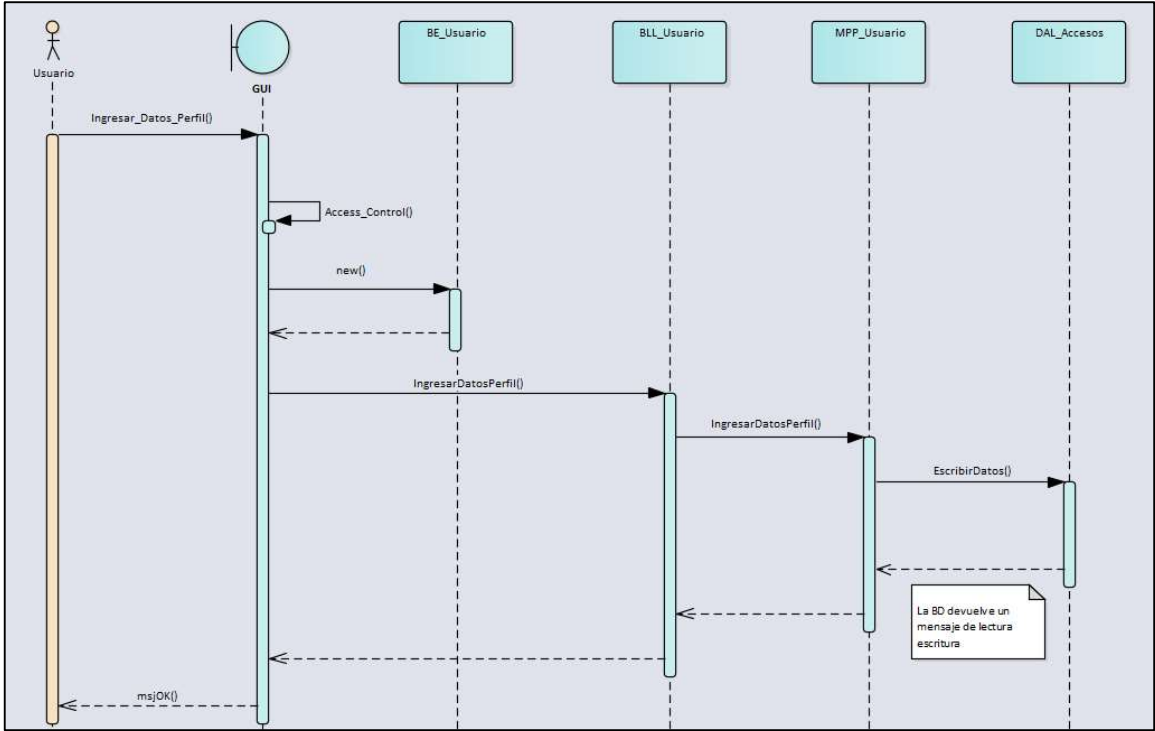
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Pre-Condición	El usuario debe estar autenticado y haber iniciado sesión en el sistema.
Post-Condición	La información personal del usuario es actualizada en la base de datos.
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El usuario Cliente intenta acceder al sistema mediante el proceso de inicio de sesión.
Escenario Principal	1. El usuario accede al sistema 2. El usuario ingresa al sistema con sus datos de inicio de sesión 3. El usuario accede a la pantalla de su ficha personal. 4. El usuario hace clic en la opción "Mi Perfil" 5. El sistema muestra la información actual del usuario. 6. El usuario presiona el botón "Editar cambios". 7. El usuario edita sus datos personales. 8. El usuario presiona el botón "Guardar cambios". 9. El sistema valida que todos los campos requeridos estén completos. 10. El sistema valida que la nueva información cumple con los formatos esperados. 11. El sistema actualiza la información del usuario en la base de datos. 12. El sistema muestra un mensaje de confirmación de que los datos fueron guardados exitosamente. 13. El usuario puede ver los cambios reflejados en su ficha. 14. El usuario continúa navegando por el sistema.
Caminos Alternativos	1. Si algún/nos campo requerido están vacíos, el sistema muestra un mensaje indicando que todos los campos requeridos deben ser completados. 2. Si el formato de datos incorrecto, el sistema muestra un mensaje indicando que uno o más campos no cumplen con el formato esperado.

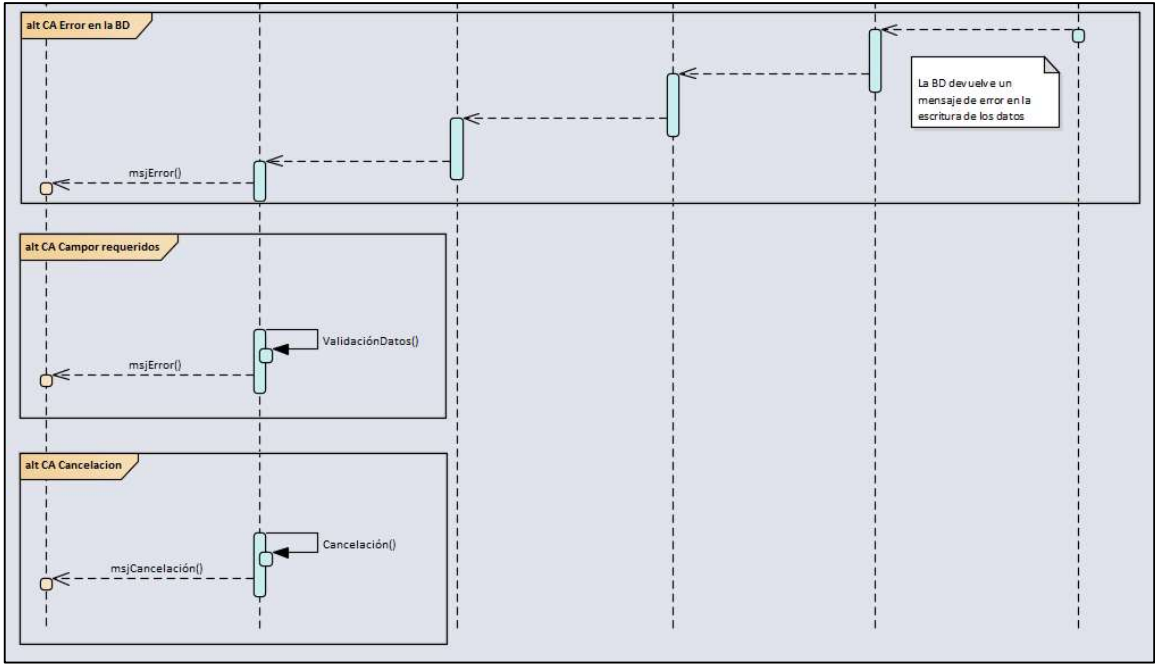
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

-
- Si el sistema tiene un error al guardar en la base de datos, el sistema muestra un mensaje indicando que hubo un error al guardar los cambios y ofrece reintentar.
 - El usuario decide cancelar la edición (no erróneo), el usuario presiona el botón "Cancelar" y el sistema redirige al usuario a la pantalla principal sin guardar los cambios.

Diagrama de Secuencia



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				



Pantalla del Sistema

FPB

3:23 p. m.

Cerrar Sesión



Alejandro Pesqueira

Mi Perfil

C.Corriente

Tarjetas de crédito

Mis compras

Favoritos

Comprar

Beneficios

Promociones

Métricas

Stock

Clima

Ayuda

BUENOS AIRES

Clima



23°C

clear sky

Dolar BLUE

COMPRA

1205 \$

VENTA

1225\$

Alejandro Pesqueira

pesqueira_alejandro@hotmail.com

Informacion personal

pesqueira_alejandro@hotmail.com

AlejandroPesqueira

Direcciones

José Bonifacio 16686C

CIUDAD AUTONOMA DE Bs AsCaballito

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

10.6.2.05 CU05 Cargar medios de pagos

Caso de Uso	CU-05
Nombre del Caso de Uso	Cargar medios de pagos
Descripción del Caso de Uso	Permite a un usuario cliente cargar y gestionar sus medios de pago (tarjetas de crédito, débito, cuenta corriente) en el sistema.
Pre-Condición	El usuario debe estar autenticado y haber iniciado sesión en el sistema.
Post-Condición	La información del medio de pago del usuario es actualizada en la base de datos del sistema.
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El usuario cliente intenta acceder a la compra de un producto y requiere tener los medios de pagos cargados en su perfil.
Escenario Principal	1. El usuario accede a la pantalla de su perfil. 2. El sistema muestra la lista de medios de pago actuales del usuario. 3. El usuario selecciona la opción "Agregar nuevo medio de pago". 4. El usuario ingresa el tipo de medio de pago (tarjeta de crédito, y/o Cuenta Corriente). 5. El usuario ingresa el número de tarjeta o cuenta. 6. El usuario ingresa la fecha de vencimiento (si aplica). 7. El usuario ingresa el código de seguridad (si aplica). 8. El usuario ingresa el nombre del titular de la tarjeta o cuenta. 9. El usuario presiona el botón "Guardar medio de pago". 10. El sistema valida que todos los campos requeridos estén completos. 11. El sistema valida que la información ingresada cumple con los formatos esperados. 12. El sistema guarda la información del nuevo medio de pago en la base de datos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	13. El sistema muestra un mensaje de confirmación de que el medio de pago fue guardado exitosamente. 14. El usuario puede ver el nuevo medio de pago reflejado en su lista de medios de pago.
Caminos Alternativos	1. Si algún campo requerido está vacío, el sistema muestra un mensaje indicando que todos los campos requeridos deben ser completados. 2. Si el formato de datos ingresado es incorrecto, el sistema muestra un mensaje indicando que uno o más campos no cumplen con el formato esperado. 3. Si se produce un error al guardar en la base de datos, el sistema muestra un mensaje indicando que hubo un error al guardar los cambios y ofrece reintentar. 4. Si el usuario decide cancelar la carga del medio de pago, el usuario presiona el botón "Cancelar" y el sistema redirige al usuario a la pantalla principal sin guardar los cambios.

Diagrama de Secuencia



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA
Facultad de tecnología Informática

Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería

Docentes: Scali, Jorge
Pablo Vilaboa

Fecha:
Dic. 2024

Alumno: Pesqueira Alejandro Damián

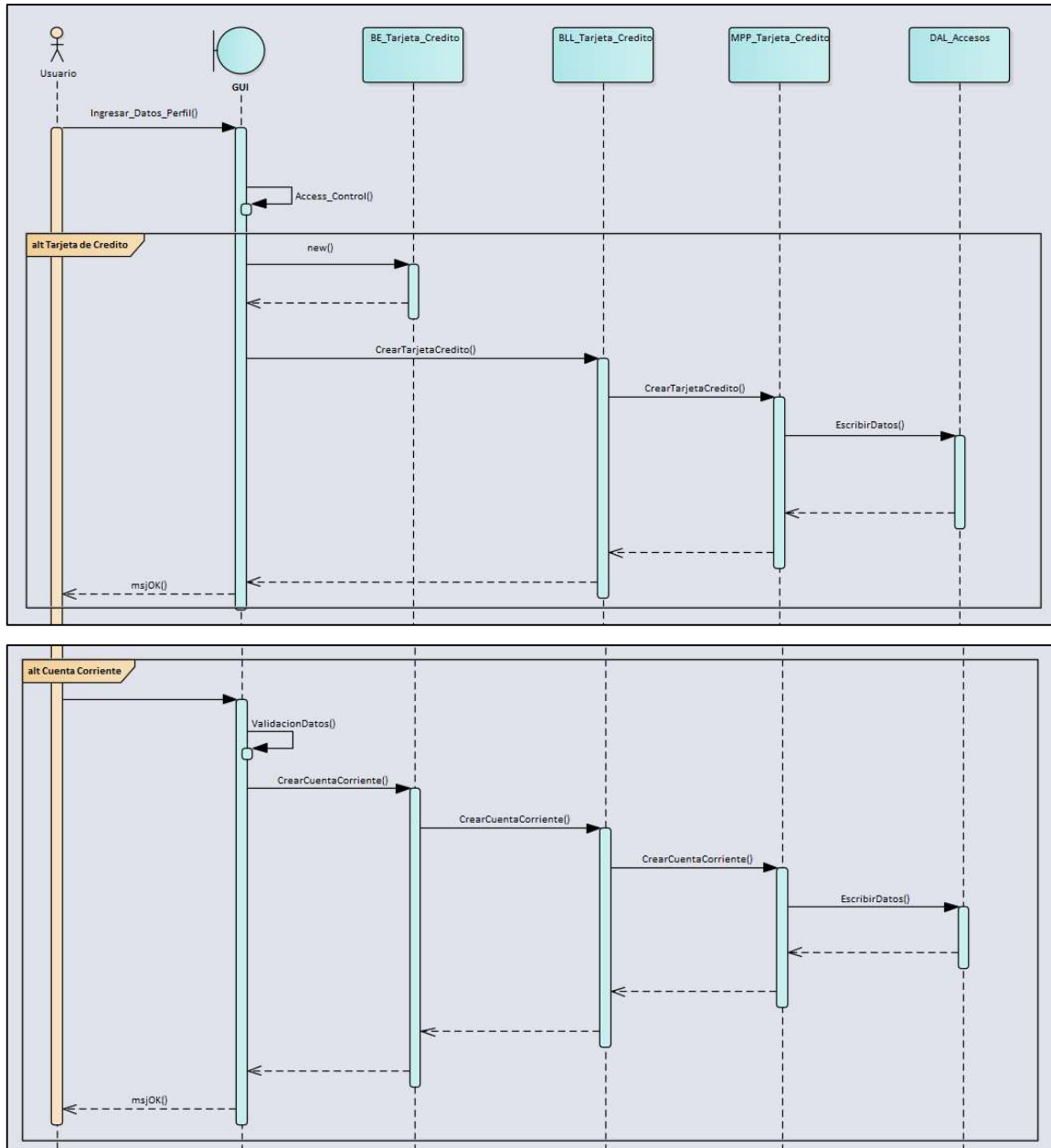
Año: 2024

Comisión: A

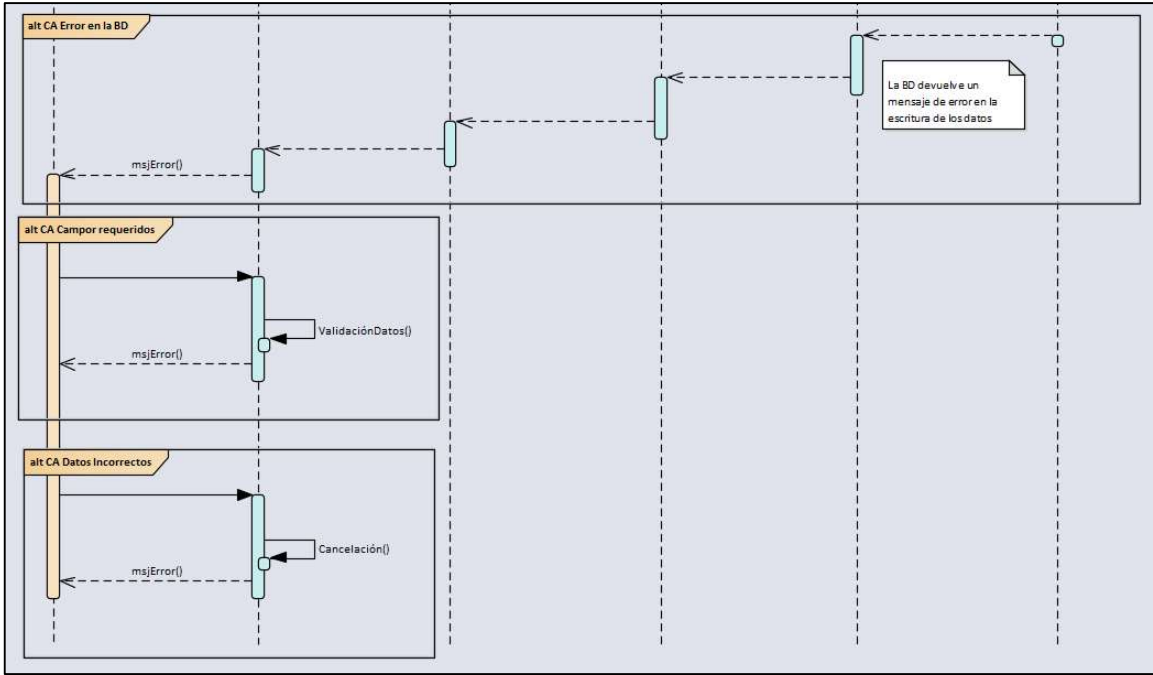
Turno: Noche

Sede: Centro

Negocio: FPB Servicios de consultoría



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				



Pantalla del Sistema

FPB

3:26 p. m.

Cerrar Sesión

Alejandro Pesqueira

Mi Perfil

C.Corriente

Tarjetas de crédito

Mis compras

Favoritos

Comprar

Beneficios

Promociones

Métricas

Stock

Clima

Ayuda

23°C

clear sky

Dolar BLUE

COMPRA 1205 \$

VENTA 1225\$

Alejandro Pesqueira

pesqueira_alejandro@hotmail.com

Cuenta corriente

121-121121-1

* Solamente se permite escribir numeros*

Estado: Activo

Monto: 10000

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			Fecha: Dic. 2024
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				

FPB

3:27 p. m.

Cerrar Sesión

Alejandro Pesqueira

Mi Perfil

C.Corrente

Tarjetas de crédito

Mis compras

Favoritos

Comprar

Beneficios

Promociones

Métricas

Stock

Clima

Ayuda

BUENOS AIRES

Clima

23°C

star sky

Dolar BLUE

COMPRA

1205 \$

VENTA

1225\$

Alejandro Pesqueira

pesqueira_alejandro@hotmail.com

Medio de pago

ALEJANDRO PESQUEIRA

31293833

pesqueira.alejandro@hotmail.com

VISA

412341234123

1225

200

Otra tarjeta

ALEJANDRO PESQUEIRA

31293833

pesqueira.alejandro@hotmail.com

5000500050005000

1228

900

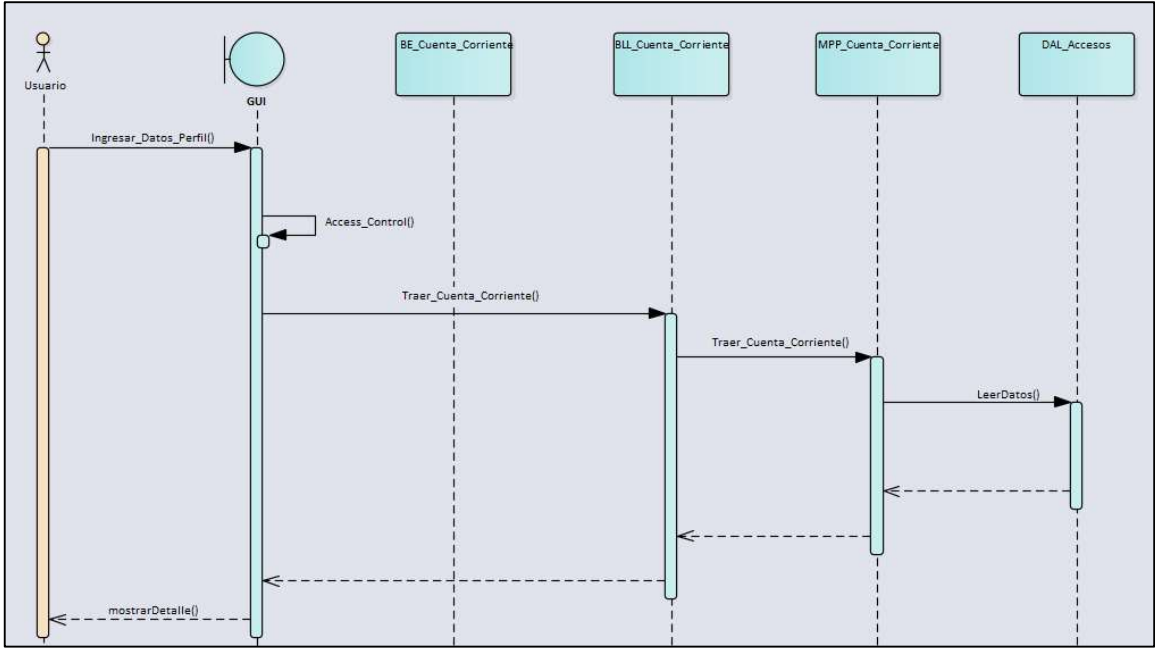
10.6.2.06 CU06 Consultar estado de cuenta corriente

Caso de Uso	CU-06
Nombre del Caso de Uso	Consultar estado de cuenta corriente
Descripción del Caso de Uso	Permite a un usuario consultar el estado de su cuenta corriente.
Pre-Condición	El usuario debe estar autenticado y haber iniciado sesión en el sistema.
Post-Condición	El usuario puede ver el estado de su cuenta corriente.
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El usuario cliente desea consultar el estado de su cuenta corriente.
Escenario Principal	1. El usuario accede al sistema 2. El usuario ingresa al sistema con sus datos de inicio de sesión 3. El usuario accede a la pantalla de su ficha personal. 4. El usuario hace clic en la opción "Mi Perfil" 5. Ingresa desde la opción cuenta corriente 6. El sistema muestra el saldo actual de la cuenta corriente.

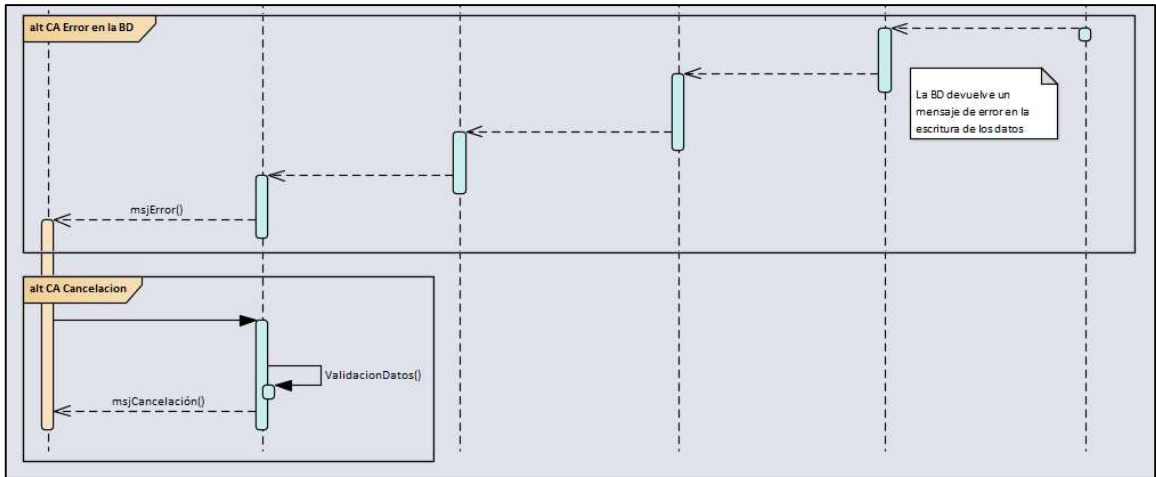
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

Caminos Alternativos	1. El usuario cliente decide cancelar la consulta, presiona el botón "Cancelar" y el sistema redirige al usuario a la pantalla principal sin realizar ninguna consulta. 2. Error en la consulta a la base de datos, el sistema muestra un mensaje indicando que hubo un error al obtener la información de stock y sugiere intentar nuevamente más tarde.
----------------------	---

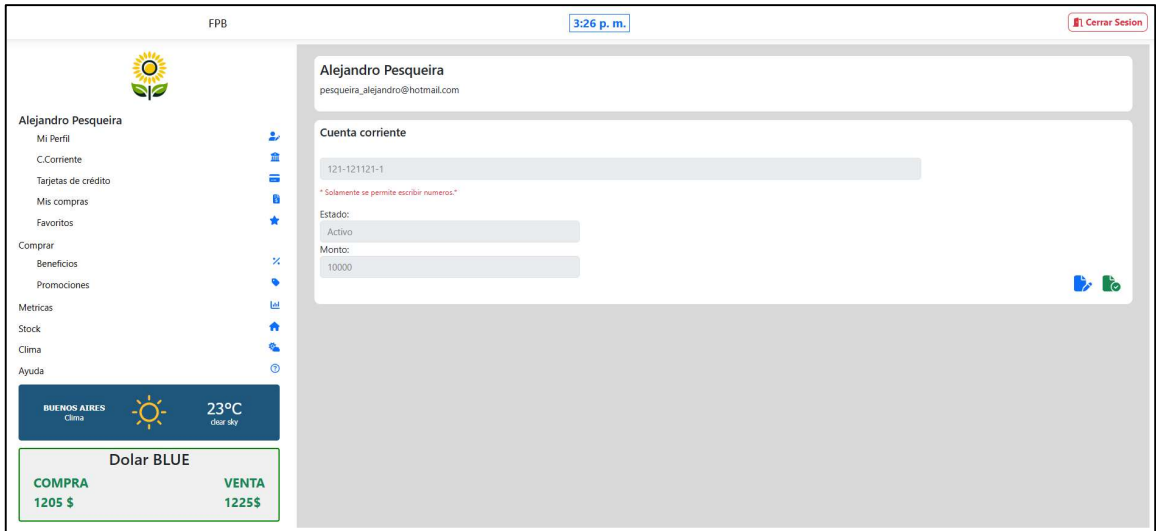
Diagrama de Secuencia



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				



Pantalla del Sistema



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

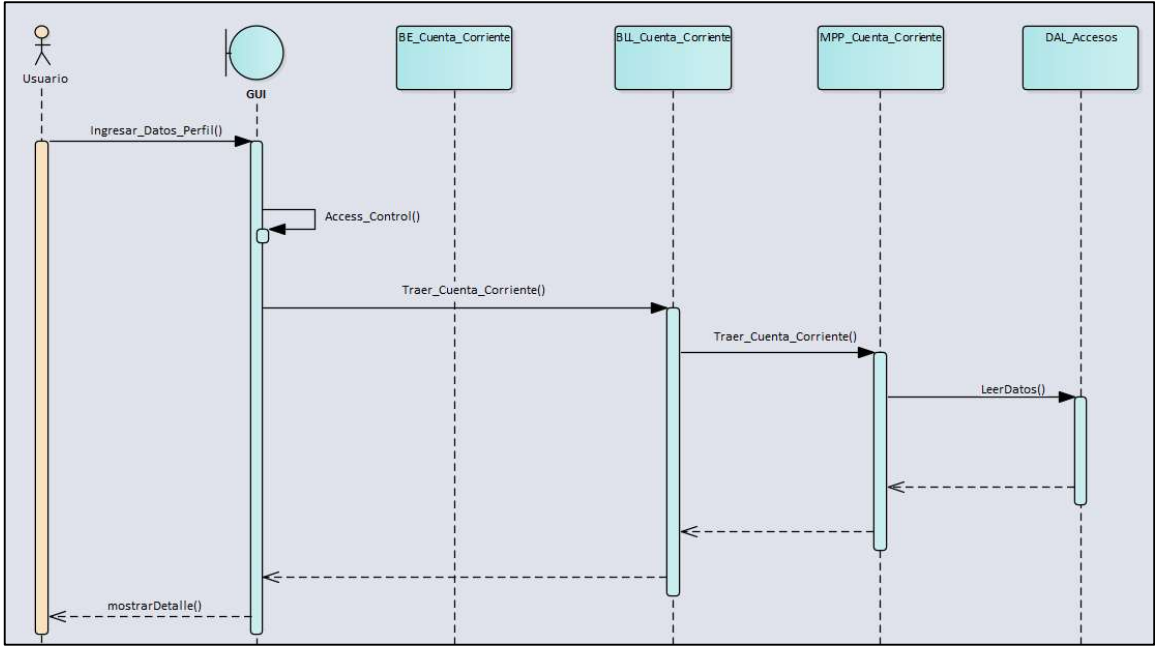
10.6.2.07 CU07 Consultar stock de productos

Caso de Uso	CU-07
Nombre del Caso de Uso	Consultar stock de productos
Descripción del Caso de Uso	Permite a un usuario consultar el stock disponible de productos en el sistema.
Pre-Condición	El usuario debe estar autenticado y haber iniciado sesión en el sistema.
Post-Condición	El usuario puede ver el stock disponible de los productos consultados.
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El usuario cliente desea consultar el estado de su cuenta corriente.
Escenario Principal	- El Usuario accede desde el menú principal a la pantalla de consulta de stock. - El usuario hace clic en la opción stock - El Sistema muestra una lista de categorías de productos. - El Usuario selecciona una categoría de producto. - El Usuario selecciona un producto dentro de la categoría seleccionada. - El Sistema solicita la información de stock del producto a la base de datos. - La Base de Datos responde con la cantidad de stock disponible del producto. - El Sistema muestra la cantidad de stock disponible del producto seleccionado. - El Usuario revisa la información del stock. - El Usuario puede repetir el proceso para consultar otros productos. - El Usuario finaliza la consulta y cierra la pantalla de stock.
Caminos Alternativos	- Categoría sin productos, el sistema muestra un mensaje indicando que no hay productos en la categoría seleccionada. - Producto sin stock, el sistema muestra un mensaje indicando que no hay stock disponible para el producto seleccionado.

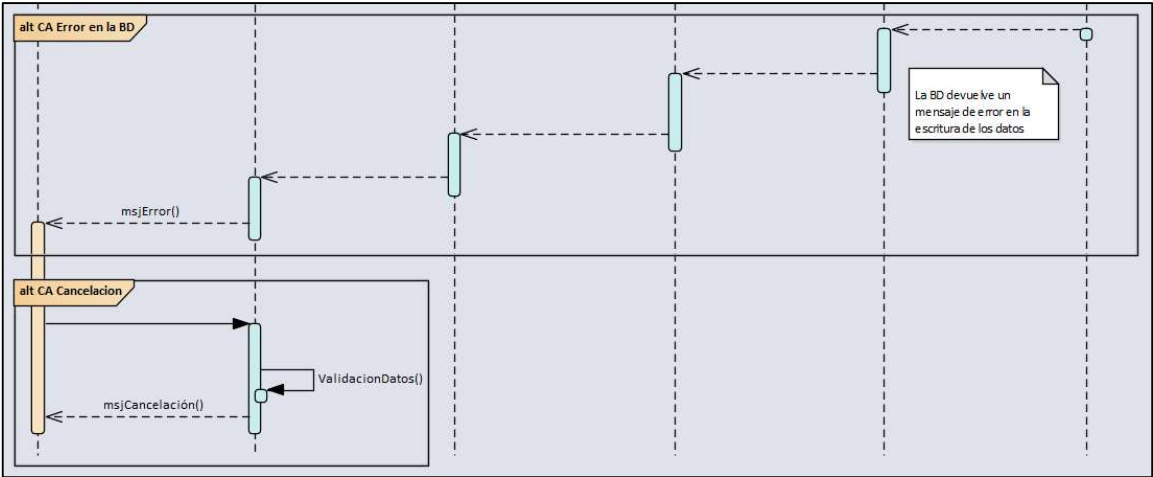
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

	3. Error en la consulta a la base de datos, el sistema muestra un mensaje indicando que hubo un error al obtener la información de stock y sugiere intentar nuevamente más tarde. 4. Usuario decide cancelar la consulta (no erróneo), el usuario presiona el botón "Cancelar", el sistema redirige al usuario a la pantalla principal sin realizar ninguna consulta.
--	---

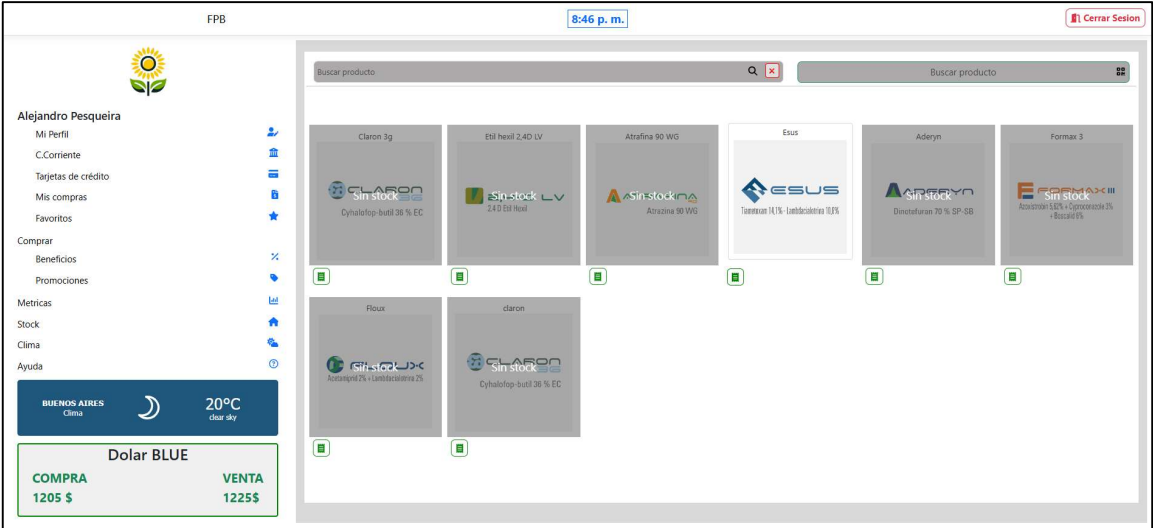
Diagrama de Secuencia



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				



Pantalla de Sistema



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

10.6.2.08 CU08 Comprar producto

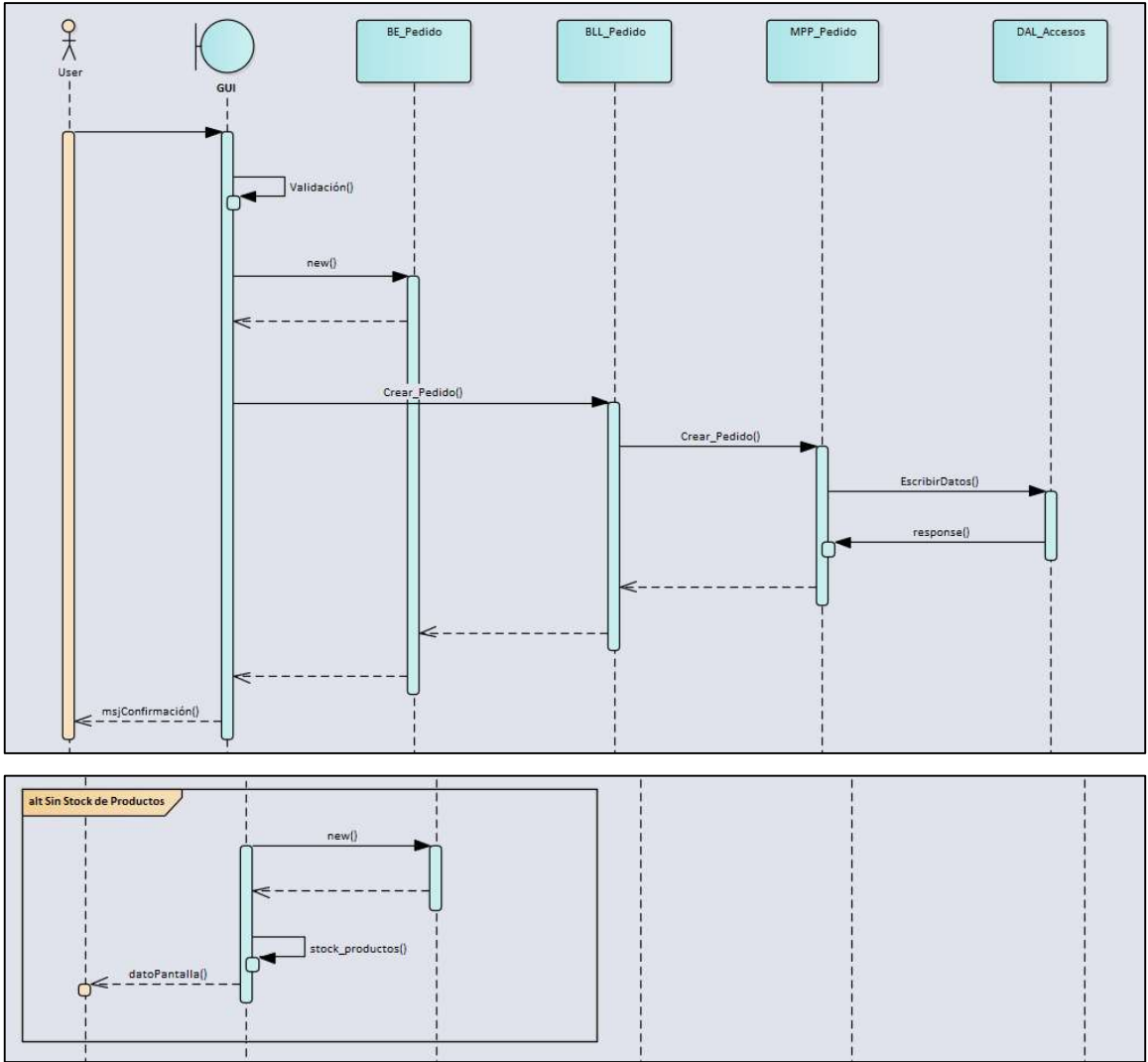
Caso de Uso	CU-08
Nombre del Caso de Uso	Comprar producto
Descripción del Caso de Uso	Permite a un usuario cliente comprar un producto desde el sistema, seleccionando el producto, el método de pago y confirmando la compra.
Pre-Condición	- El usuario debe estar autenticado y haber iniciado sesión en el sistema. - El producto debe estar disponible en stock.
Post-Condición	- El stock del producto es actualizado. - El usuario recibe una confirmación de la compra.
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	Ninguno
Escenario Principal	- El usuario accede a la pantalla de compra de productos. - El usuario hace clic en la opción comprar. - El sistema muestra los productos disponibles. (con o sin stock) - El usuario selecciona un producto que desea comprar. - El sistema añade el producto a la compra. - El usuario puede añadir otro producto. - El sistema muestra los medios de pago. - El usuario selecciona un medio para pagar. - El sistema muestra el total a pagar. - El usuario presiona el botón "Proceder al pago". - El usuario revisa y confirma la compra. - El sistema valida la información de pago. - El sistema procesa el pago. - El sistema genera una orden de compra y actualiza el stock del producto. - El sistema actualiza el historial de compra del usuario. - El sistema muestra un mensaje de confirmación de compra al usuario. - El usuario recibe la confirmación y finaliza el proceso de compra.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

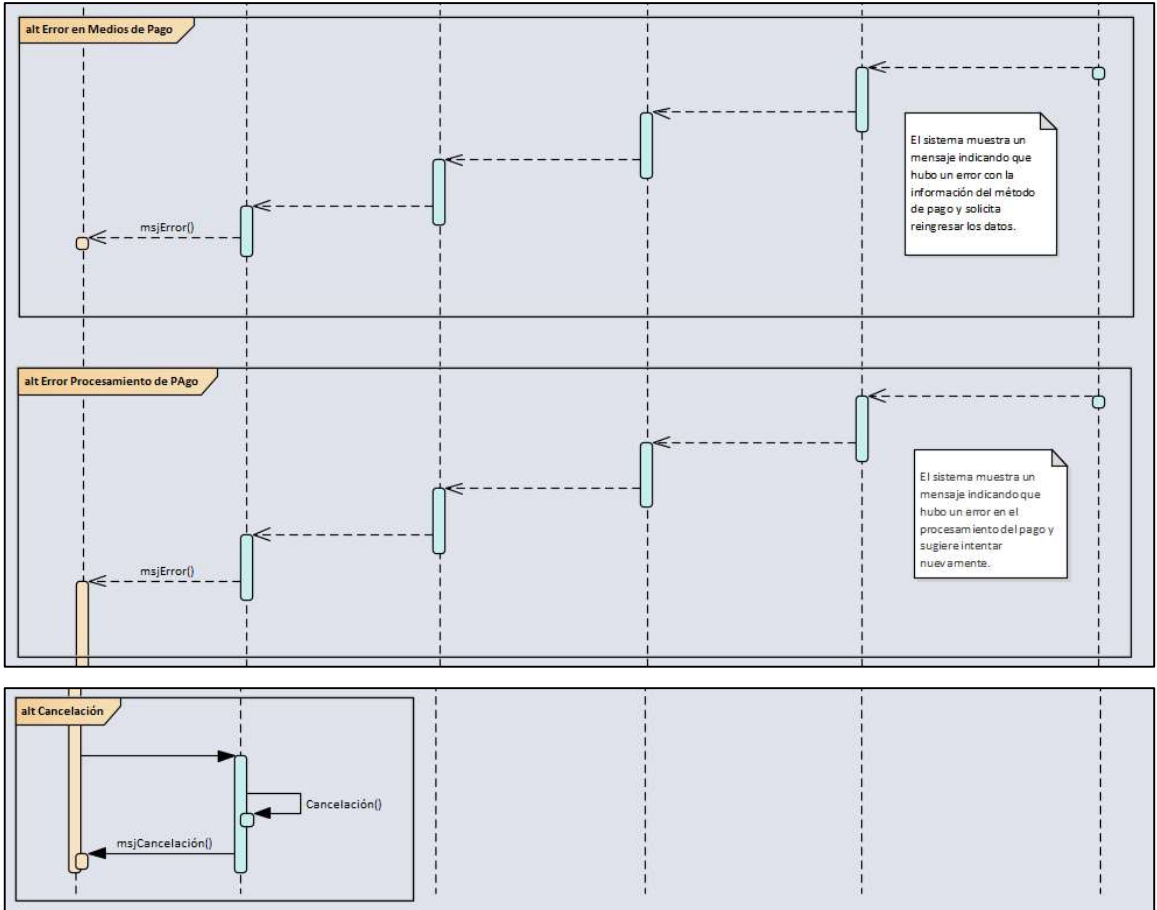
Caminos Alternativos	1. Producto sin stock, el sistema muestra un mensaje indicando que el producto no está disponible en stock. 2. Error en la validación del método de pago, el sistema muestra un mensaje indicando que hubo un error con la información del método de pago y solicita reingresar los datos. 3. Error en el procesamiento del pago, el sistema muestra un mensaje indicando que hubo un error en el procesamiento del pago y sugiere intentar nuevamente. 4. Usuario decide cancelar la compra (no erróneo), el usuario presiona el botón "Cancelar", el sistema redirige al usuario a la pantalla principal sin realizar ninguna compra.
----------------------	--

Diagrama de Secuencia

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					



Pantalla de Sistema

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

FPB

8:50 p. m.

Cerrar Sesión

Alejandro Pesqueira

Mi Perfil

C.Corriente

Tarjetas de crédito

Mis compras

Favoritos

Comprar

Beneficios

Promociones

Métricas

Stock

Clima

Ayuda

Buenos Aires

Clima

20°C

clear sky

Buscar producto

q x

Buscar producto

Listado de productos

Claron 3g

Esti heel 2.4D LV

Atrafina 90 WG

Esus

Aderyn

Formax 3

Floxx

claron

Dolar BLUE

COMPRA
1205 \$

VENTA
1225\$

Productos seleccionados

Resumen de pedido

Esus

Torresan 14.1% - Lumbocalcitonina 18.8%

Esus

1

Resumen de Facturacion

Total: 1460 usd

Esus x1 Precio: 1460 usd

Medio de pago

☐ Quitar seleccion

☒ Mi tarjeta de credito

Tarjeta de credito:

Titular: ALEJANDRO PESQUEIRA

DNI: 31293833

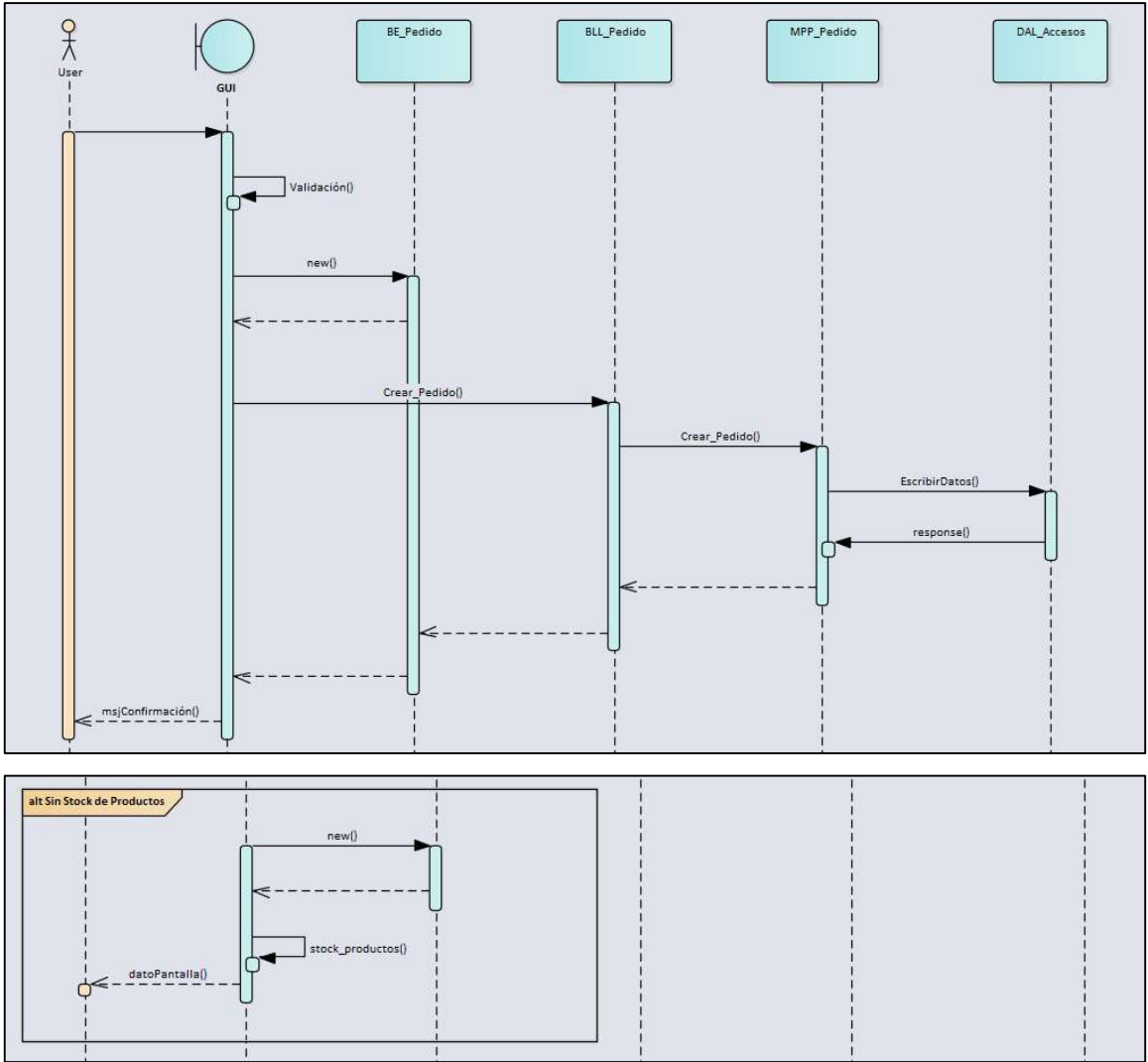
Email: pesqueira.alejandro@hotmail.com

☐ Otra tarjeta de credito

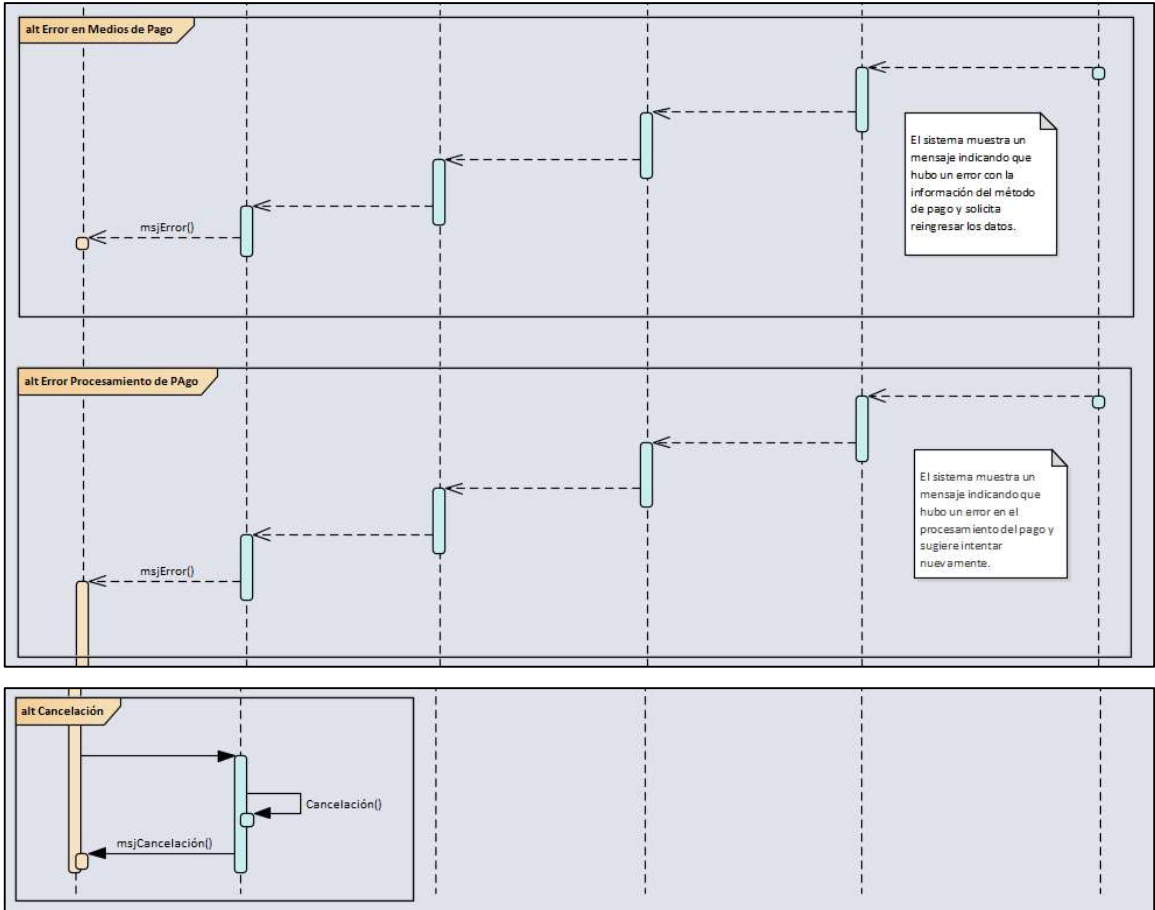
☐ Mi cuenta corriente

FINALIZAR COMPRA

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					



10.6.2.09 CU09 Aplicar descuentos

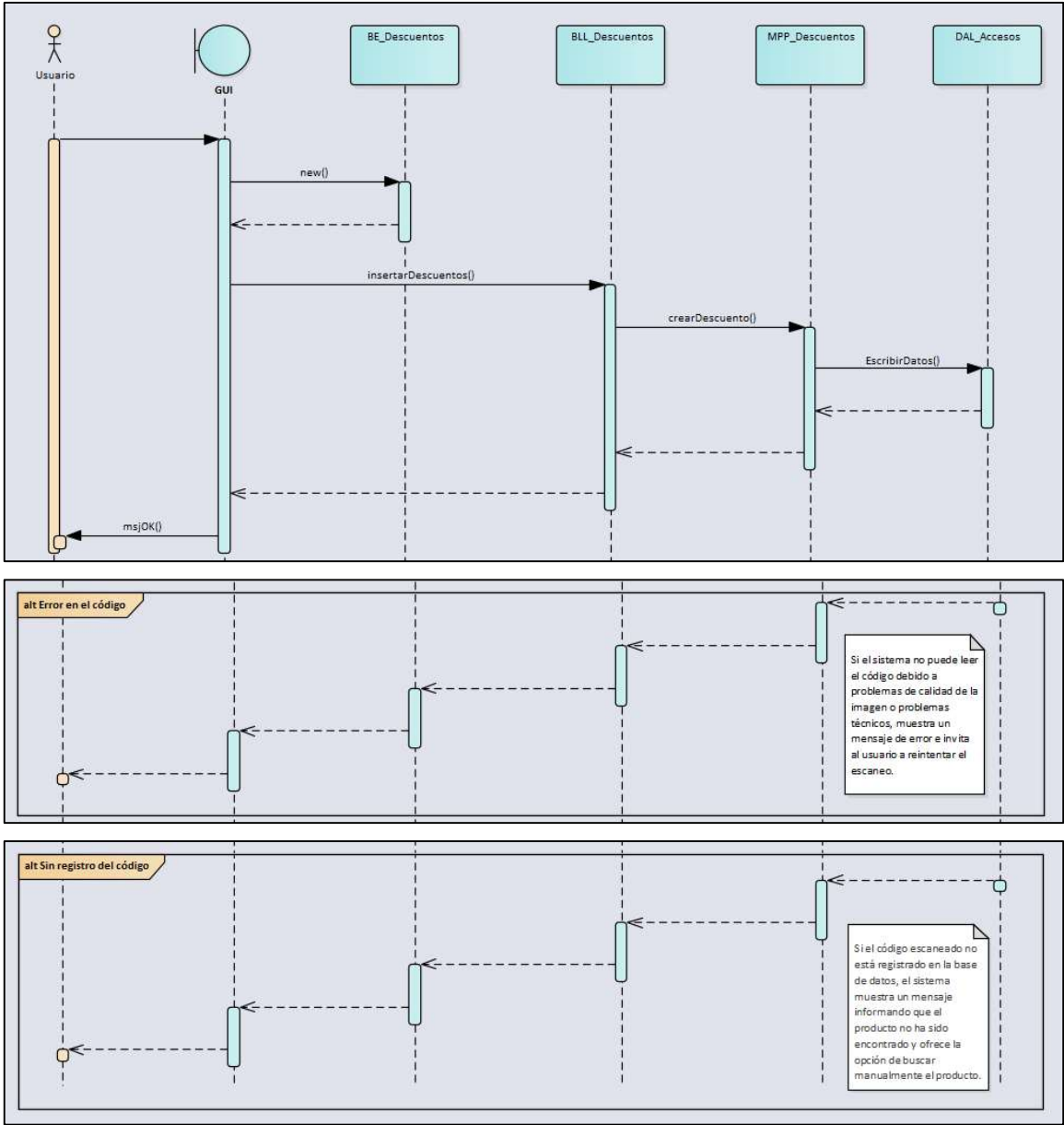
Caso de Uso	CU-09
Nombre del Caso de Uso	Aplicar Descuentos
Descripción del Caso de Uso	Permite a un usuario aplicar descuentos a productos en su pedido de compra antes de realizar el pago.
Pre-Condición	El usuario debe estar autenticado y haber iniciado sesión en el sistema.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	- El usuario debe tener productos seleccionador en el proceso de compra. - Debe haber iniciado el proceso de compra. - Deben existir descuentos válidos disponibles en el sistema.
Post-Condición	- El descuento se aplica a los productos seleccionados. - El total a pagar se actualiza reflejando el descuento aplicado.
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	Proceso de Compra
Escenario Principal	- El usuario accede a la pantalla del menú principal - El usuario hace clic en la opción "Comprar" - El usuario selecciona un producto. - El usuario selecciona la opción "Aplicar descuento". (si está disponible). - El sistema muestra una lista de descuentos disponibles - El usuario selecciona un descuento de la lista. - El sistema aplica el descuento a los productos seleccionados. - El sistema actualiza el total a pagar con el descuento aplicado. - El sistema muestra el total a pagar con el detalle del descuento aplicado. - El usuario revisa y confirma el nuevo total a pagar. - El usuario procede al pago con el total actualizado.
Caminos Alternativos	- Sin descuentos disponibles, el sistema muestra un mensaje indicando que no hay descuentos disponibles en este momento. - Descuento no aplicable al producto, el sistema muestra un mensaje indicando que el descuento seleccionado no es aplicable. - Error en la validación del descuento, el sistema muestra un mensaje indicando que hubo un error al validar el descuento y sugiere intentar nuevamente. - Usuario decide cancelar la compra (no erróneo), el usuario presiona el botón "Cancelar", el sistema redirige al usuario a la pantalla principal sin realizar ninguna compra.

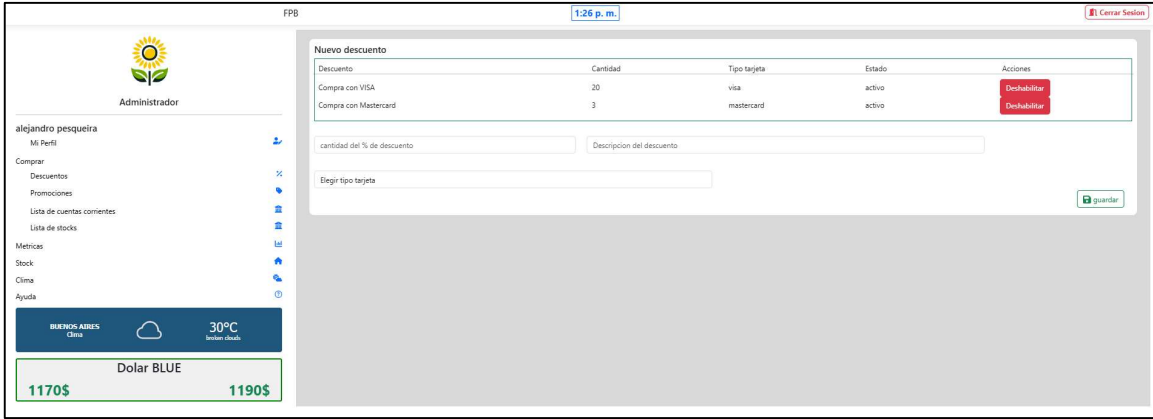
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

Diagrama de Secuencia



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

Pantalla del Sistema



10.6.2.10 CU10 Aplicar promociones

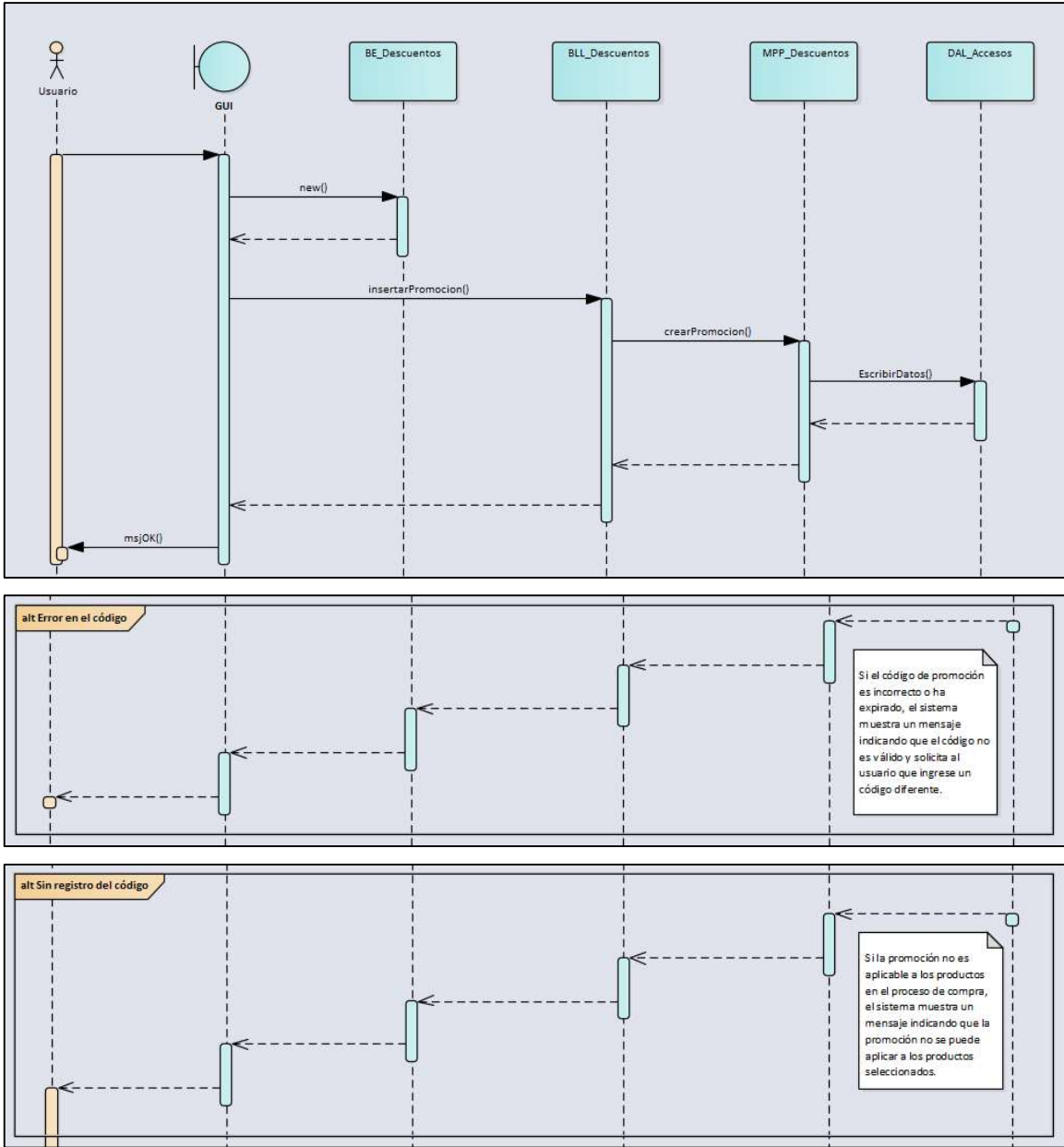
Caso de Uso	CU-10
Nombre del Caso de Uso	Aplicar promociones
Descripción del Caso de Uso	Permite a los usuarios aplicar promociones disponibles a su compra para obtener beneficios adicionales.
Pre-Condición	- El usuario debe estar autenticado y haber iniciado sesión en el sistema. - El usuario debe tener productos seleccionador en el proceso de compra. - Debe haber iniciado el proceso de compra. - Deben existir beneficios válidos disponibles en el sistema.
Post-Condición	El total de la compra se actualiza para reflejar las promociones aplicadas y se muestran los detalles de los descuentos obtenidos.
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	Proceso de Compra

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Escenario Principal	1. El usuario añade productos a su compra. 2. El usuario accede a la opción de "Aplicar Promociones" durante el proceso de pago. 3. El usuario ingresa el código de promoción en el campo correspondiente. 4. El usuario presiona el botón de "Aplicar". 5. El sistema valida que el código de promoción sea válido y esté vigente. 6. El sistema verifica que la promoción sea aplicable a los productos. 7. El sistema recalcula el total de la compra para reflejar la promoción aplicada. 8. El sistema muestra el nuevo total y detalla los descuentos aplicados. 9. El usuario continúa con el proceso de pago con el total actualizado.
Caminos Alternativos	1. Si el código de promoción es incorrecto o ha expirado, el sistema muestra un mensaje indicando que el código no es válido y solicita al usuario que ingrese un código diferente. 2. Si la promoción no es aplicable a los productos en el proceso de compra, el sistema muestra un mensaje indicando que la promoción no se puede aplicar a los productos seleccionados. 3. Si el usuario decide no aplicar la promoción, puede optar por finalizar la compra sin ingresar un código de promoción y proceder con el pago.

Diagrama de Secuencia

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

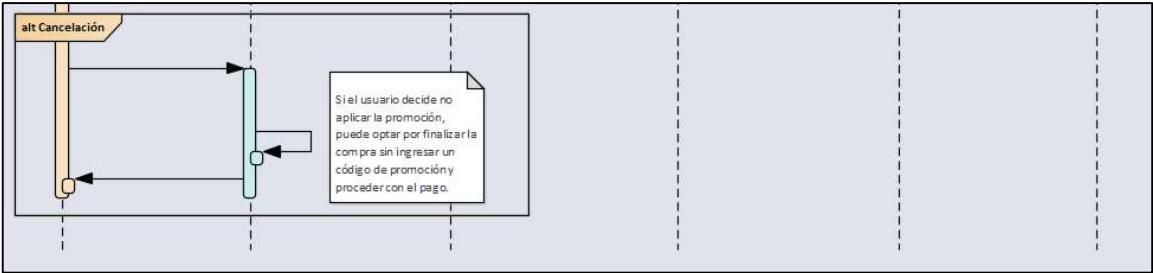


UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA

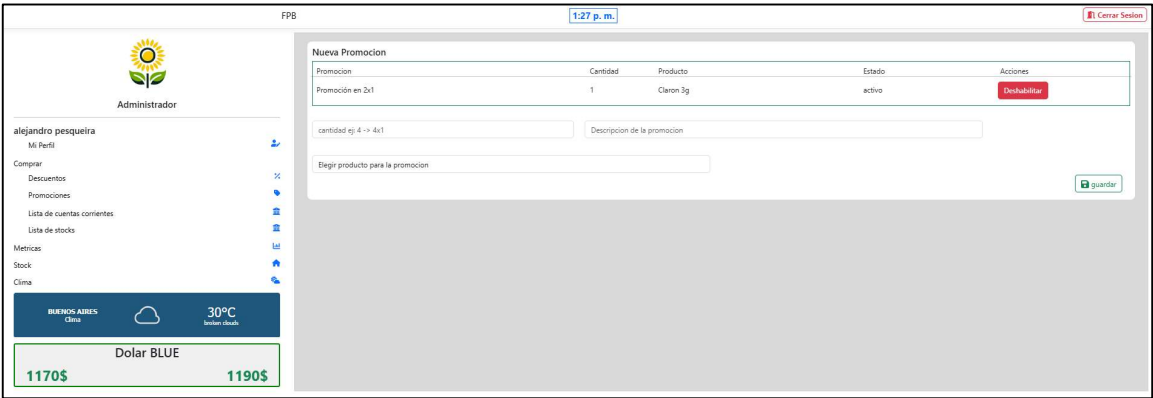
Facultad de tecnología Informática

<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	<u>Fecha:</u> Dic. 2024
<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			
<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	

Negocio: FPB Servicios de consultoría



Pantalla del Sistema



10.6.2.11 CU11 Descargar comprobantes

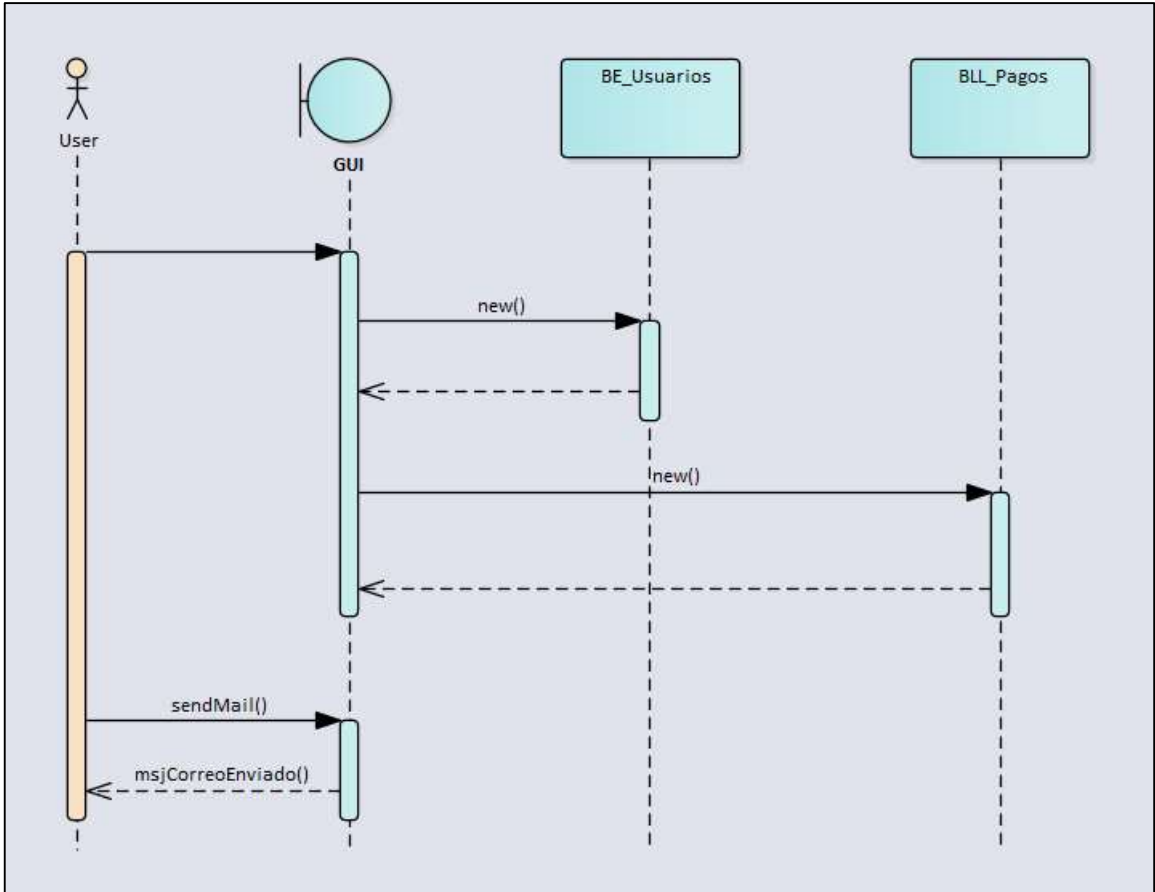
Caso de Uso	CU-11
Nombre del Caso de Uso	Descargar comprobantes
Descripción del Caso de Uso	Permite acceder al panel de historial de compras, seleccionar una compra previa, y descargar el comprobante de dicha compra.
Pre-Condición	El usuario debe estar autenticado y haber iniciado sesión en el sistema.
Post-Condición	El Usuario (Cliente) ha descargado exitosamente el comprobante de la compra seleccionada.
Actores Primarios	Usuario Cliente

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	Ninguno
Escenario Principal	1. El Usuario (Cliente) accede al menú principal 2. Hace clic en la opción Historial 3. El Sistema muestra la lista de compras realizadas por el usuario. 4. El Usuario selecciona una compra para ver los detalles. 5. El Sistema muestra los detalles de la compra seleccionada. 6. El Usuario selecciona la opción "Descargar comprobante" junto a la compra. 7. El Sistema genera el comprobante de la compra seleccionada. 8. El Sistema permite al Usuario descargar el comprobante generado. 9. El Usuario completa la descarga del comprobante.
Caminos Alternativos	1. Error al generar el comprobante: El Sistema muestra un mensaje indicando que hubo un error al generar el comprobante y sugiere intentar nuevamente. 2. Comprobante no disponible: Si el comprobante no está disponible para la compra seleccionada, el Sistema muestra un mensaje indicando que el comprobante no está disponible.

Diagrama de Secuencia

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					



Pantalla del Sistema

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA

Facultad de tecnología Informática

<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	

Negocio: FPB Servicios de consultoría

FPB

8:57 p. m.

Cerrar Sesión

Alejandro Pesqueira

Mi Perfil

C.Corriente

Tarjetas de crédito

Mis compras

Favoritos

Comprar

Beneficios

Promociones

Métricas

Stock

Clima

Ayuda

BUENOS AIRES

Clima

20°C

cloud sky

Dolar BLUE

COMPRA

1205 \$

VENTA

1225 \$

Buscar pedido

Q

X

Lista de pagos realizados

Número	Productos	Fecha	Metodo de pago	Total	PDF
#1036	Clarion 3g x1, Atrafina 90 WG x1,	26/10/2024	Tarjeta de credito	\$3020	PDF
#1037	clarion x1,	26/10/2024	Cuenta corriente	\$1400	PDF
#1038	Formax 3 x1,	26/10/2024	Tarjeta de credito	\$2200	PDF
#1039	clarion x1,	26/10/2024	Tarjeta de credito	\$1400	PDF
#1040	Atrafina 90 WG x1,	26/10/2024	Tarjeta de credito	\$1820	PDF
#1041	Azoxy x1,	26/10/2024	Tarjeta de credito	\$1600	PDF
#1042	Esus x1,	26/10/2024	Tarjeta de credito	\$1460	PDF
#1043	Aderyn x1,	26/10/2024	Tarjeta de credito	\$1999	PDF
#1044	clarion x2,	26/10/2024	Tarjeta de credito	\$2800	PDF
#1045	Formax 3 x3,	26/10/2024	Tarjeta de credito	\$6600	PDF
#1046	Azoxy x1,	26/10/2024	Tarjeta de credito	\$1600	PDF
#1047	Atrafina 90 WG x1,	26/10/2024	Cuenta corriente	\$1820	PDF
#1048	Azoxy x1,	26/10/2024	Cuenta corriente	\$1600	PDF
#1049	Esus x1,	26/10/2024	Cuenta corriente	\$1460	PDF
#1050	Aderyn x1,	26/10/2024	Cuenta corriente	\$1999	PDF

X

<

>

Comprobante de la compra:

FC

FPB campos<pesqueira.alejandro@gmail.com>

Para: Usted

Responder

Responder a todos

Reenviar

58b 2024-10-26 20:57

Iniciar respuesta con:

El pedido está en camino.

Muchas gracias.

Llegó todo perfecto.

Detalle del pedido: #1036

Fecha:26/10/2024 | metodo de pago: Tarjeta de credito

Detalle: Clarion 3g x1, Atrafina 90 WG x1,

Estado: pendiente

Total pagado: u\$sd 3020

Responder

Reenviar

10.6.2.012 CU12 Categorizar productos como preferidos

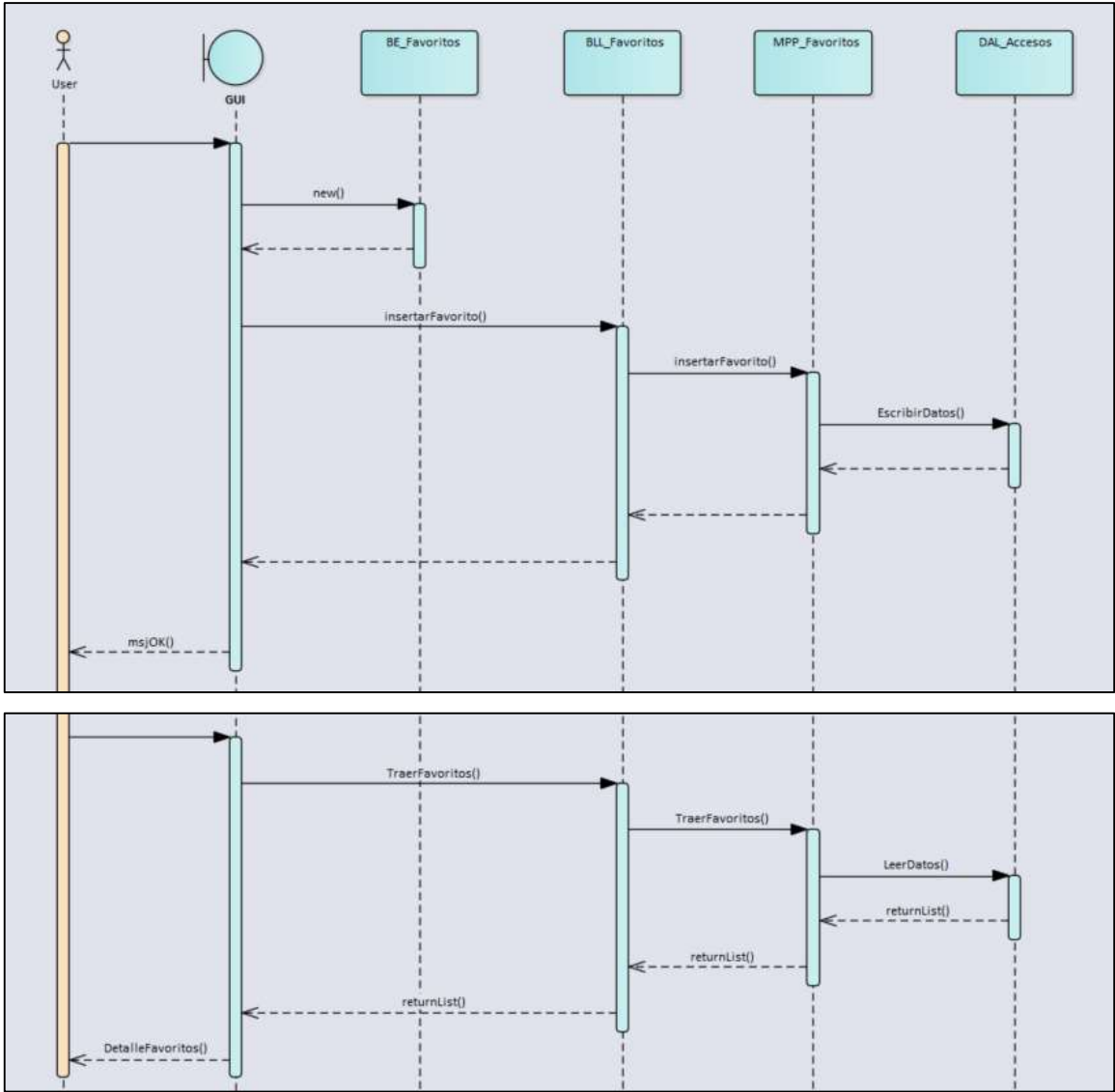
Caso de Uso	CU-12
Nombre del Caso de Uso	Categorizar productos como preferidos
Descripción del Caso de Uso	Permite al usuario cliente categorizar productos como preferidos dentro del sistema.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Pre-Condición	• El Usuario ha iniciado sesión en el sistema y tiene acceso a la lista de productos.
Post-Condición	• El Usuario ha categorizado productos como preferidos en su lista de favoritos.
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El Usuario desea marcar ciertos productos como preferidos para acceder fácilmente a ellos en el futuro.
Escenario Principal	1. El usuario accede al menú principal. 2. El usuario selecciona la opción Productos haciendo clic en dicha opción. 3. El Sistema muestra la lista de productos disponibles. 4. El Usuario selecciona un producto de la lista. 5. El Usuario marca el producto como preferido. 6. El Sistema actualiza la lista de productos marcando el producto como preferido.
Caminos Alternativos	1. Usuario decide no marcar como preferido: Si el Usuario decide no marcar ningún producto como preferido, el caso de uso finaliza sin realizar ninguna acción adicional. 2. Error en la consulta a la base de datos, el sistema muestra un mensaje indicando que hubo un error al obtener la información de stock y sugiere intentar nuevamente más tarde.

Diagrama de Secuencia

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

10.6.2.013 CU13 Consultar clima

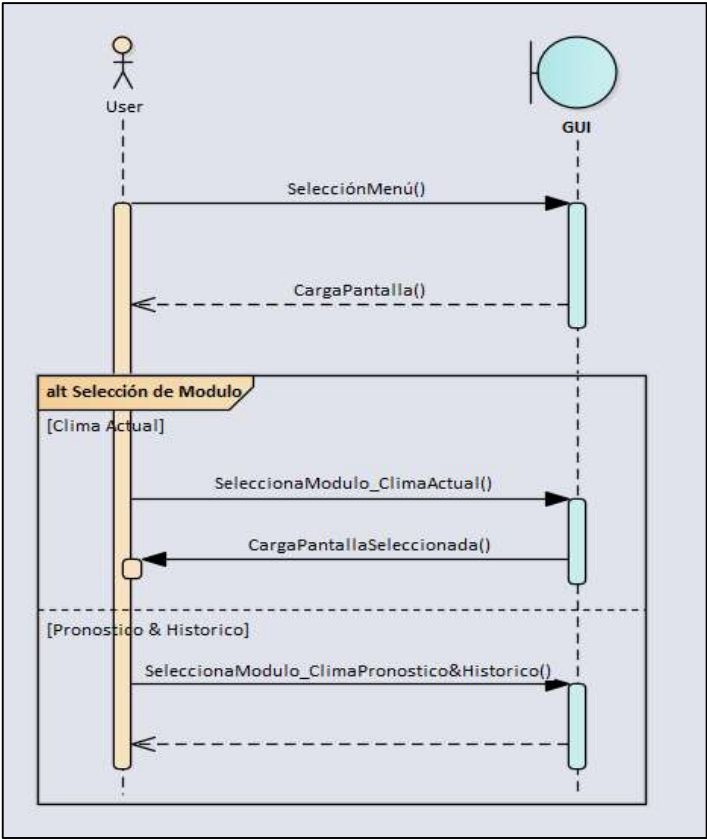
Caso de Uso	CU-13
Nombre del Caso de Uso	Consultar clima
Descripción del Caso de Uso	Permite consultar el estado actual del clima a través del sistema.
Pre-Condición	El Usuario ha iniciado sesión en el sistema y tiene acceso a la funcionalidad de consulta del clima.
Post-Condición	El Usuario ha obtenido la información actualizada del estado del clima.
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El Usuario ha obtenido la información actualizada del estado del clima.
Escenario Principal	- El Usuario accede a la sección de consulta del clima desde el menú principal. - El Sistema muestra un formulario de consulta donde el Usuario puede seleccionar la ubicación para la cual desea obtener la información del clima. - El Usuario selecciona la ubicación deseada (puede ser mediante la entrada de un nombre de ciudad o selección de un lugar en un mapa). - El Usuario presiona el botón "Consultar clima". - El Sistema valida la selección de la ubicación. - El Sistema envía una solicitud con los datos de la ubicación al Servidor de Información Meteorológica. - El Servidor de Información Meteorológica recibe la solicitud y procesa la información requerida. - El Servidor de Información Meteorológica envía los datos actualizados del estado del clima al Sistema. - El Sistema recibe los datos del clima del Servidor de Información Meteorológica. - El Sistema procesa y formatea la información del clima para su presentación. - El Sistema muestra la información del estado del clima al Usuario, incluyendo detalles como la temperatura actual, condiciones meteorológicas, humedad, velocidad del viento, etc.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	12. El Usuario revisa la información del clima proporcionada. 13. El Usuario puede optar por realizar una nueva consulta para una ubicación diferente o finalizar la consulta.
Caminos Alternativos	1. El Sistema envía una solicitud con los datos de la ubicación al Servidor de Información Meteorológica. 2. El Servidor de Información Meteorológica no puede procesar la solicitud debido a un error. 3. El Sistema recibe una respuesta de error del Servidor de Información Meteorológica. 4. El Sistema muestra un mensaje de error al Usuario indicando que no se pudieron obtener los datos del clima y sugiere intentarlo nuevamente más tarde. 5. El Usuario puede optar por reintentar la consulta inmediatamente o finalizar la consulta.

Diagrama de Secuencia

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					



Pantalla del Sistema

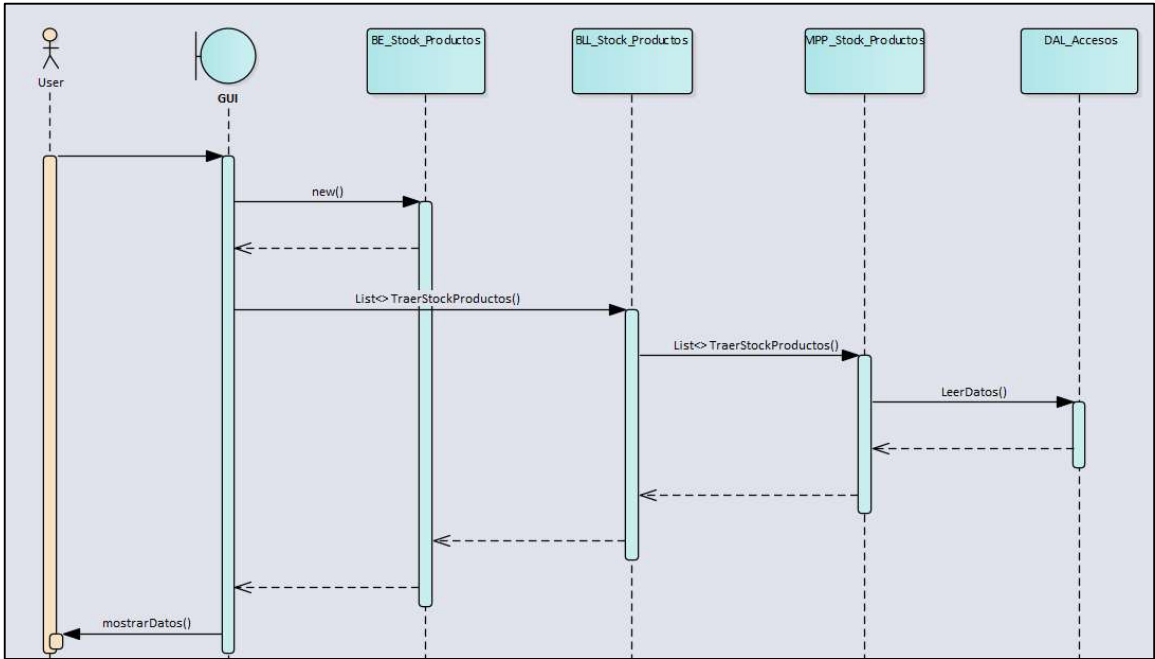
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Nombre del Caso de Uso	Consultar información de producto
Descripción del Caso de Uso	Permite consultar información específica de un tipo de producto dentro del sistema.
Pre-Condición	El Usuario ha iniciado sesión en el sistema y tiene acceso a la funcionalidad de consulta de productos.
Post-Condición	El Usuario ha obtenido la información específica del tipo de producto consultado.
Actores Primarios	Usuario
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El Usuario desea obtener detalles y características de un tipo específico de producto.
Escenario Principal	- El Usuario accede a la sección de consulta de productos desde el menú principal. - El Usuario selecciona la opción Stock de Productos o Comprar. - El Sistema muestra una lista de tipos de productos disponibles. - El Usuario selecciona un tipo de producto de la lista. - El Sistema valida la selección del tipo de producto. - El Sistema accede a la Base de Datos de Productos y recupera la información del tipo de producto seleccionado. - La Base de Datos responde con la información detallada del tipo de producto seleccionado. - El Sistema procesa y formatea la información del producto para su presentación. - El Sistema muestra la información detallada del tipo de producto al Usuario, incluyendo características, especificaciones técnicas, imágenes, precios, disponibilidad, etc. - El Usuario revisa la información del producto proporcionada. - El Usuario puede optar por realizar una nueva consulta para otro tipo de producto o finalizar la consulta.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

Caminos Alternativos	1. Productos sin información, el sistema muestra un mensaje indicando que no hay información sobre el producto seleccionado 2. Error en la consulta a la base de datos, el sistema muestra un mensaje indicando que hubo un error al obtener la información de stock y sugiere intentar nuevamente más tarde. 3. Usuario decide cancelar la consulta (no erróneo), el usuario presiona el botón "Cancelar", el sistema redirige al usuario a la pantalla principal sin realizar ninguna consulta.
----------------------	---

Diagrama de Secuencia

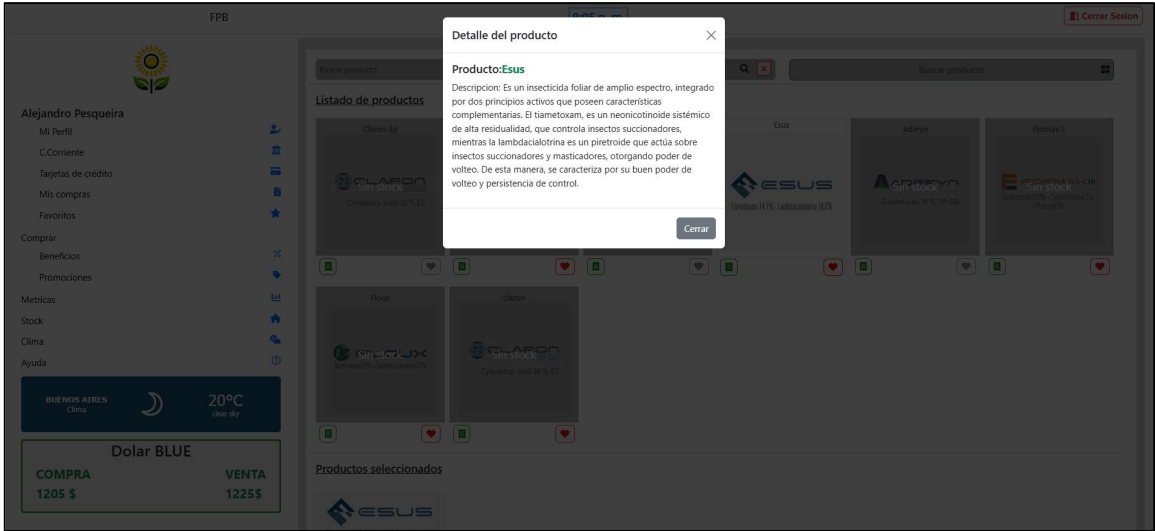


UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA

Facultad de tecnología Informática

<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	<u>Fecha:</u> Dic. 2024
<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			
<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	

Negocio: FPB Servicios de consultoría



10.6.2.015 CU15 Visualizar métricas

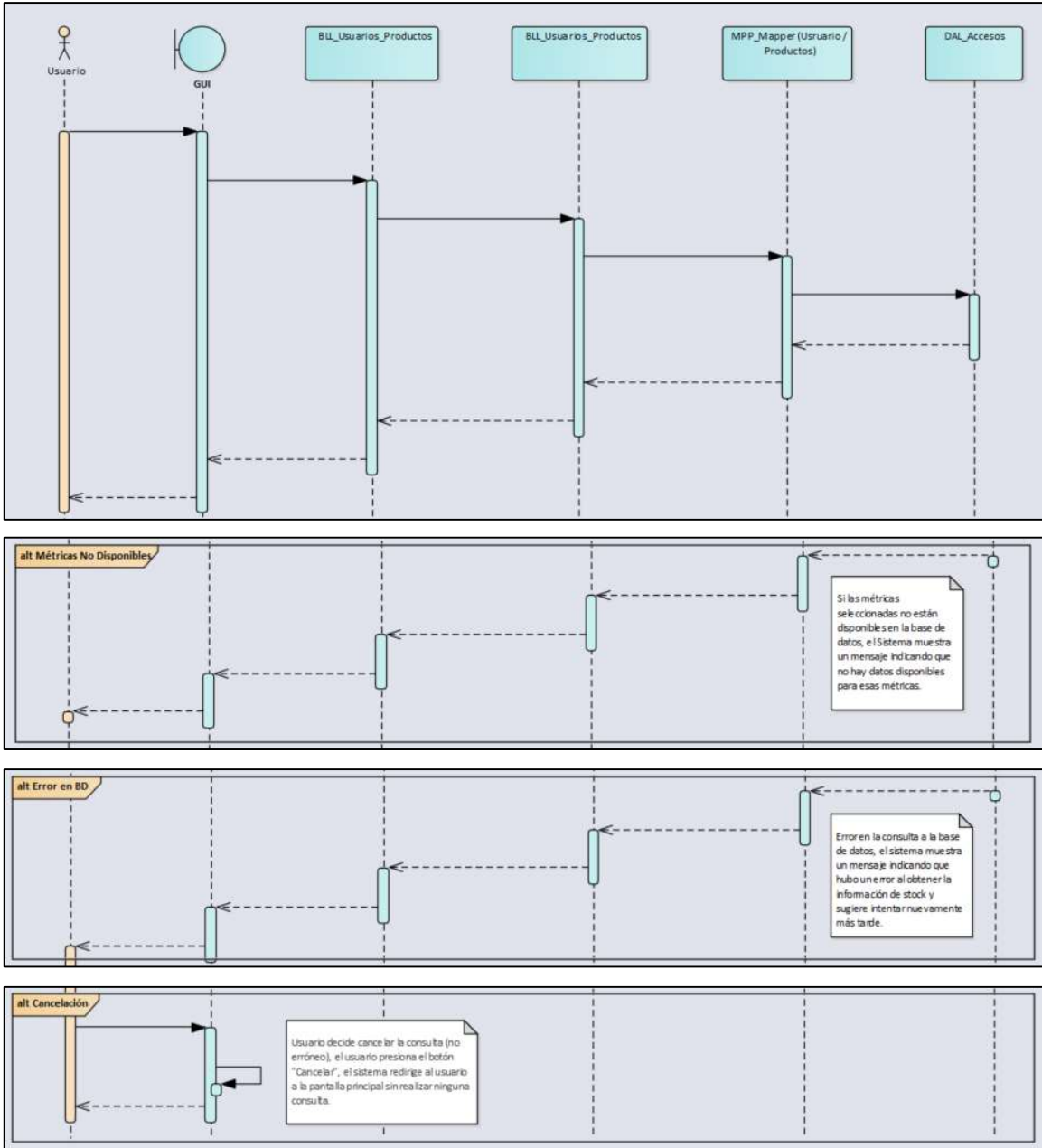
Caso de Uso	CU-15
Nombre del Caso de Uso	Visualizar métricas
Descripción del Caso de Uso	Permite visualizar métricas y datos estadísticos relevantes dentro del sistema.
Pre-Condición	El Usuario ha iniciado sesión en el sistema y tiene acceso a la funcionalidad de visualización de métricas.
Post-Condición	El Usuario ha obtenido y analizado la información visualizada de las métricas.
Actores Primarios	Usuario
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El Usuario desea obtener una visión general de métricas y estadísticas relacionadas con el sistema.
Escenario Principal	1. El Usuario accede a la sección de visualización de métricas desde el menú principal.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	- El Sistema carga y muestra una lista de métricas disponibles. - El Usuario selecciona las métricas que desea visualizar. - El Usuario presiona el botón "Consultar métricas". - El Sistema valida la selección de métricas. - El Sistema accede a la Base de Datos de Métricas y recupera los datos correspondientes a las métricas seleccionadas. - La Base de Datos responde con los datos de las métricas solicitadas. - El Sistema procesa y formatea los datos de las métricas para su presentación. - El Sistema presenta gráficos, tablas u otros elementos visuales con las métricas seleccionadas. - El Usuario analiza la información presentada. - El Usuario puede optar por seleccionar otras métricas para visualizar o finalizar la consulta.
Caminos Alternativos	- Métricas no disponibles: Si las métricas seleccionadas no están disponibles en la base de datos, el Sistema muestra un mensaje indicando que no hay datos disponibles para esas métricas. - Error en la consulta a la base de datos, el sistema muestra un mensaje indicando que hubo un error al obtener la información de stock y sugiere intentar nuevamente más tarde. - Usuario decide cancelar la consulta (no erróneo), el usuario presiona el botón "Cancelar", el sistema redirige al usuario a la pantalla principal sin realizar ninguna consulta.

Diagrama de Secuencia

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					



Pantalla del Sistema

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA

Facultad de tecnología Informática

<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	<u>Fecha:</u> Dic. 2024
<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián			
<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	

Negocio: FPB Servicios de consultoría



10.6.2.016 CU16 Solicitar asistencia comercial

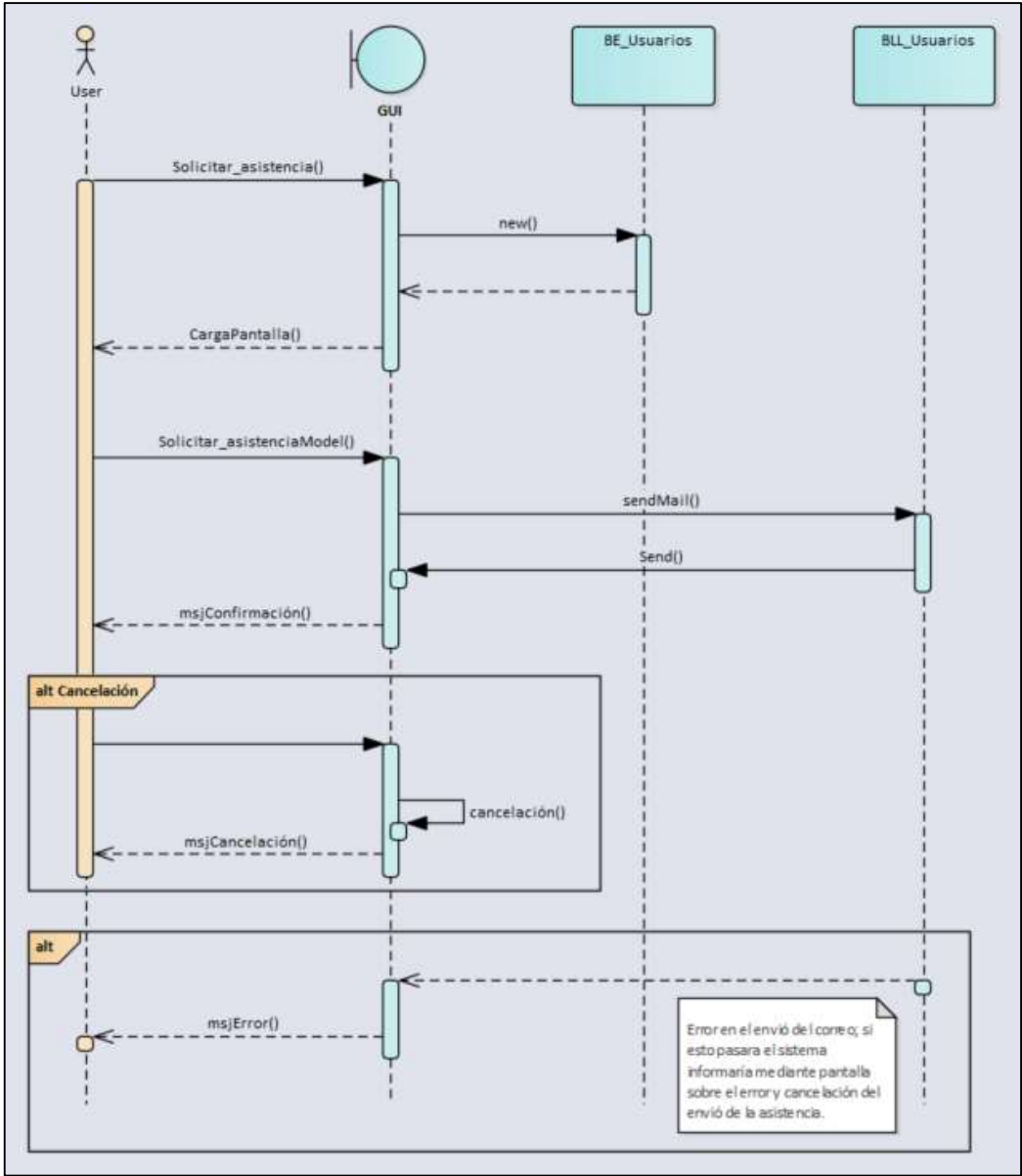
Caso de Uso	CU-16
Nombre del Caso de Uso	Solicitar asistencia comercial
Descripción del Caso de Uso	Permite solicitar asistencia a la red comercial dentro del sistema.
Pre-Condición	El Usuario ha iniciado sesión en el sistema y tiene acceso a la funcionalidad de asistencia.
Post-Condición	El Usuario ha iniciado sesión en el sistema y tiene acceso a la funcionalidad de asistencia.
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El Usuario encuentra un problema o necesita ayuda específica y requiere la intervención de la red comercial.
Escenario Principal	- El Usuario accede a la sección de asistencia desde el menú principal. - El Sistema muestra las opciones disponibles de asistencia.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián		<u>Fecha:</u> Dic. 2024	
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A		
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría				

	- El Usuario selecciona la opción "Solicitar asistencia a la red comercial". - El Sistema muestra un formulario de solicitud de asistencia. - El Usuario completa el formulario con los detalles de su solicitud (por ejemplo, tipo de problema, descripción, datos de contacto). - El Usuario presiona el botón "Enviar solicitud". - El Sistema valida que todos los campos requeridos del formulario estén completos. - El Sistema registra la solicitud de asistencia en la base de datos. - El Sistema envía la solicitud al personal correspondiente. - El Personal de Atención al Cliente recibe la solicitud y la atiende según los procedimientos establecidos. - El Sistema notifica al Usuario sobre el estado de su solicitud (por ejemplo, recibida, en proceso, resuelta). - El Sistema actualiza la solicitud con la resolución o respuesta obtenida. - El Usuario recibe una notificación sobre la resolución de su solicitud. - El Usuario finaliza el proceso de solicitud de asistencia.
Caminos Alternativos	- Solicitud de asistencia cancelada, si el Usuario decide cancelar la solicitud de asistencia, el caso de uso finaliza sin enviar la solicitud al personal de atención al cliente. - Error en el envío del correo; si esto pasara el sistema informaría mediante pantalla sobre el error y cancelación del envío de la asistencia.

Diagrama de Secuencia

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					



Pantalla del Sistema

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

FPB9:10 p. m.Cerrar Sesión



Solicitar asistencia comercial

Enviamos un mensaje y nuestros asistentes te contactaran en la brevedad.

Enviar

FPB9:11 p. m.Cerrar Sesión





Solicitud de asistencia

Mensaje enviado! El administrador se pondra en contacto en breve.

OK

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					



10.6.2.017 CU17 Sección de preguntas frecuentes

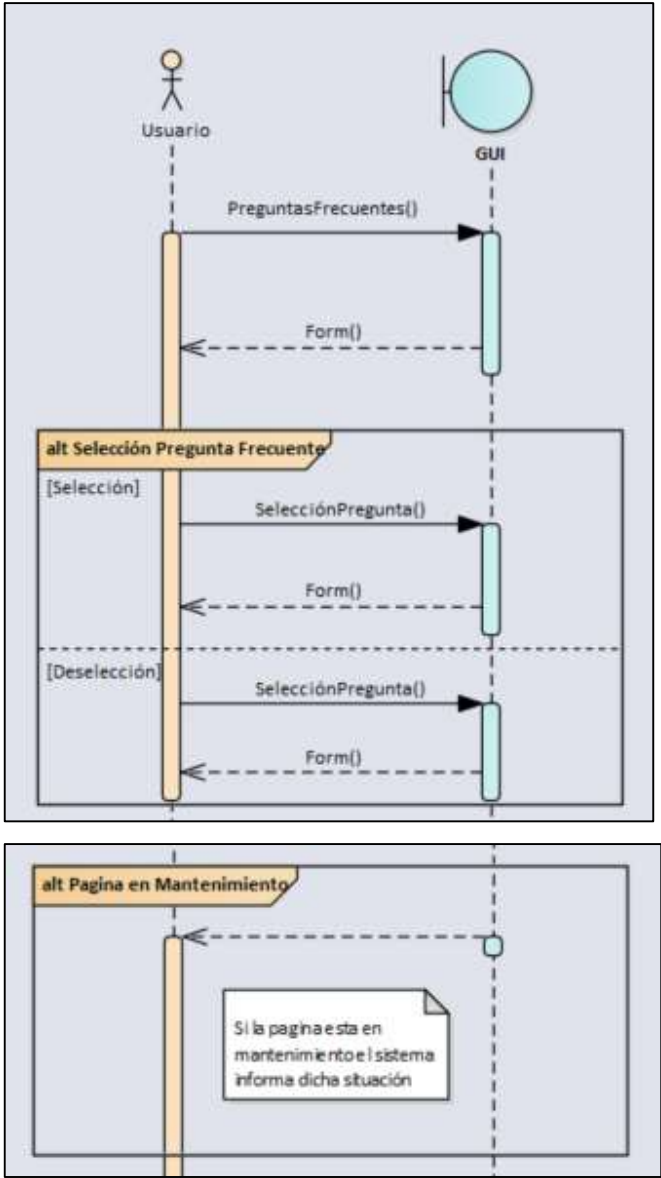
Caso de Uso	CU-17
Nombre del Caso de Uso	Sección de preguntas frecuentes
Descripción del Caso de Uso	Permite acceder y utilizar la sección de preguntas frecuentes dentro del sistema.
Pre-Condición	El Usuario ha iniciado sesión en el sistema y tiene acceso a la funcionalidad de preguntas frecuentes.
Post-Condición	El Usuario ha obtenido respuestas a sus preguntas o dudas consultando la sección de preguntas frecuentes.
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El Usuario necesita información adicional o respuestas a preguntas comunes sobre el sistema.
Escenario Principal	- El Usuario accede a la sección de preguntas frecuentes desde el menú principal. - El Sistema carga y muestra las categorías o temas disponibles en la sección de preguntas frecuentes. - El Usuario selecciona una categoría o tema de interés. - El Sistema valida la selección de la categoría.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

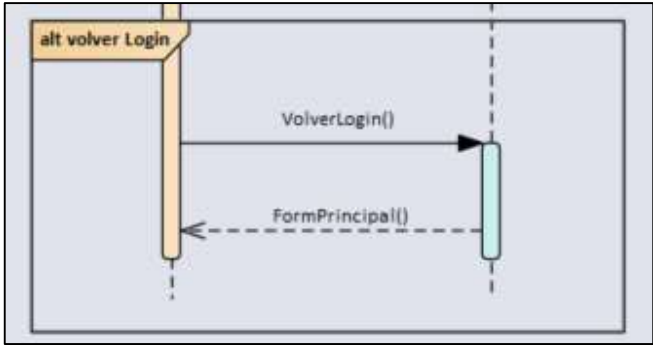
	5. El Sistema accede a la Base de Datos de Preguntas y Respuestas y recupera las preguntas y respuestas relacionadas con la categoría seleccionada. 6. La Base de Datos responde con las preguntas y respuestas correspondientes a la categoría seleccionada. 7. El Sistema procesa y formatea las preguntas y respuestas para su presentación. 8. El Sistema muestra las preguntas frecuentes y sus respuestas al Usuario. 9. El Usuario revisa la información proporcionada. 10. El Usuario puede optar por seleccionar otra categoría de preguntas frecuentes o finalizar la consulta.
Caminos Alternativos	1. Categoría de preguntas no disponible: Si la categoría seleccionada no tiene preguntas frecuentes asociadas en la base de datos, el Sistema muestra un mensaje indicando que no hay preguntas frecuentes disponibles para esa categoría.

Diagrama de Secuencia

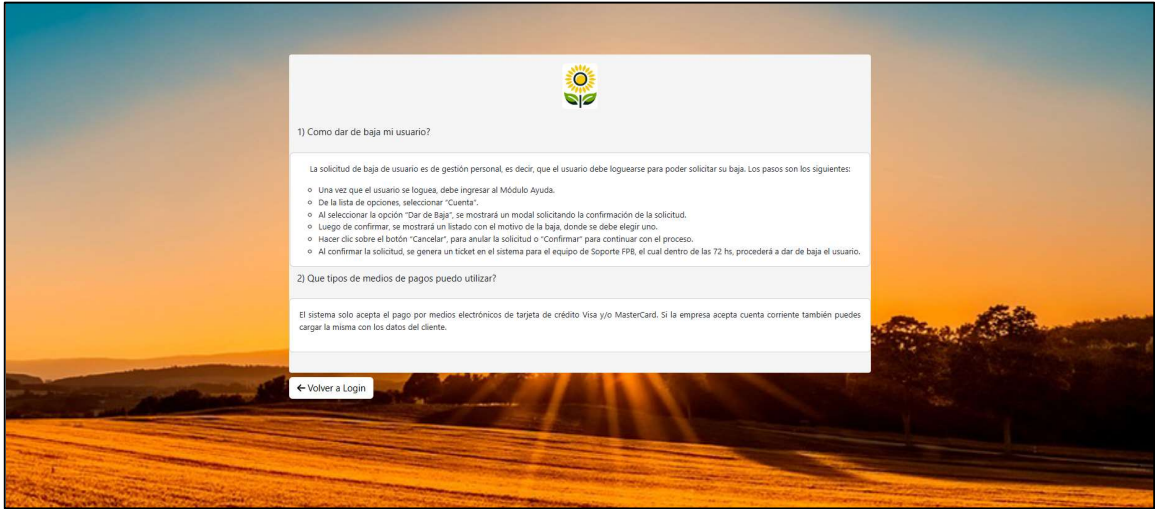
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					



Pantalla de Sistema



10.6.2.018 CU18 Logout de usuario

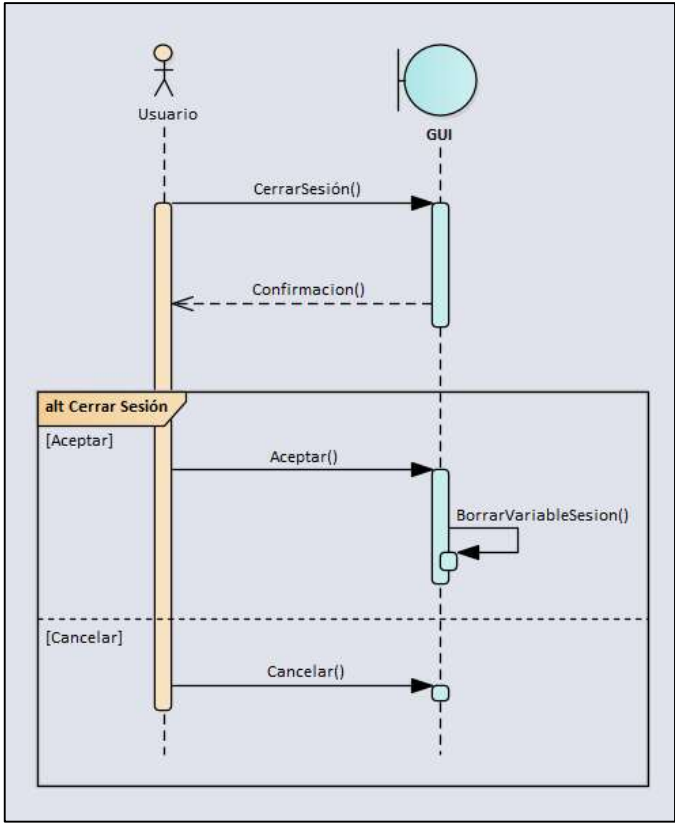
Caso de Uso	CU-18
Nombre del Caso de Uso	Sección de Logout de usuario
Descripción del Caso de Uso	Permite al usuario cerrar su sesión de manera segura en el sistema.
Pre-Condición	El usuario debe estar autenticado en el sistema.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Postcondición	El usuario es redirigido a la página principal del sitio web y su sesión se cierra correctamente.
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El usuario cliente selecciona la opción de cerrar sesión desde cualquier página dentro del sistema.
Escenario Principal	- El usuario selecciona la opción de "Cerrar sesión" desde cualquier página dentro del sistema. - El sistema muestra un mensaje de confirmación para asegurarse de que el usuario desea cerrar la sesión. - El usuario confirma la acción seleccionando "Sí" en el mensaje de confirmación. - El sistema finaliza la sesión del usuario. - El sistema elimina todos los datos de la sesión del usuario. - El sistema redirige al usuario a la página principal del sitio web. - El sistema muestra un mensaje indicando que la sesión se ha cerrado correctamente.
Caminos Alternativos	- Si hay un problema al intentar cerrar la sesión, el sistema muestra un mensaje de error indicando que la acción no se pudo completar e invita al usuario a intentarlo de nuevo. - Si el usuario intenta acceder a una página restringida después de cerrar la sesión, el sistema redirige al usuario a la página de inicio de sesión e indica que debe iniciar sesión nuevamente.

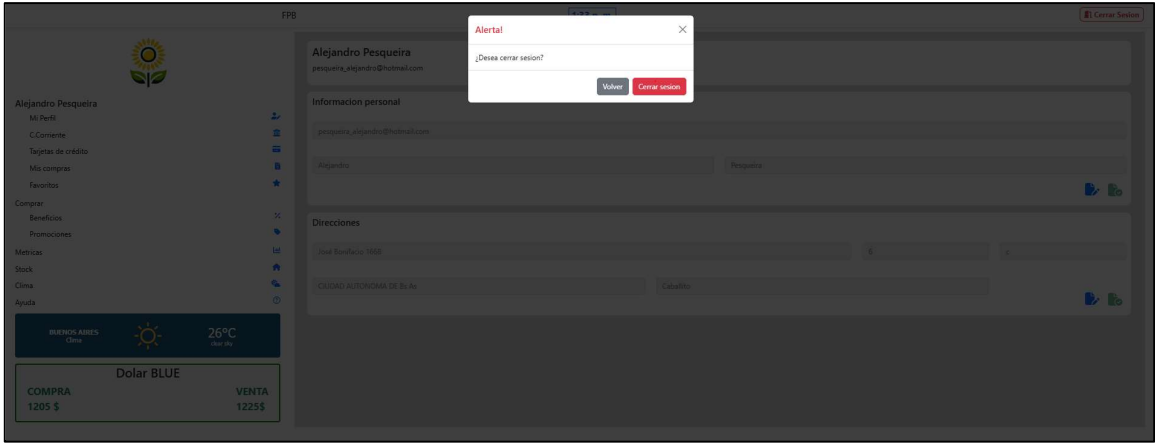
Diagrama de Secuencia

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					



Pantalla de Sistema

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			Fecha: Dic. 2024
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				



10.6.2.019 CU19 Cambio de Contraseña

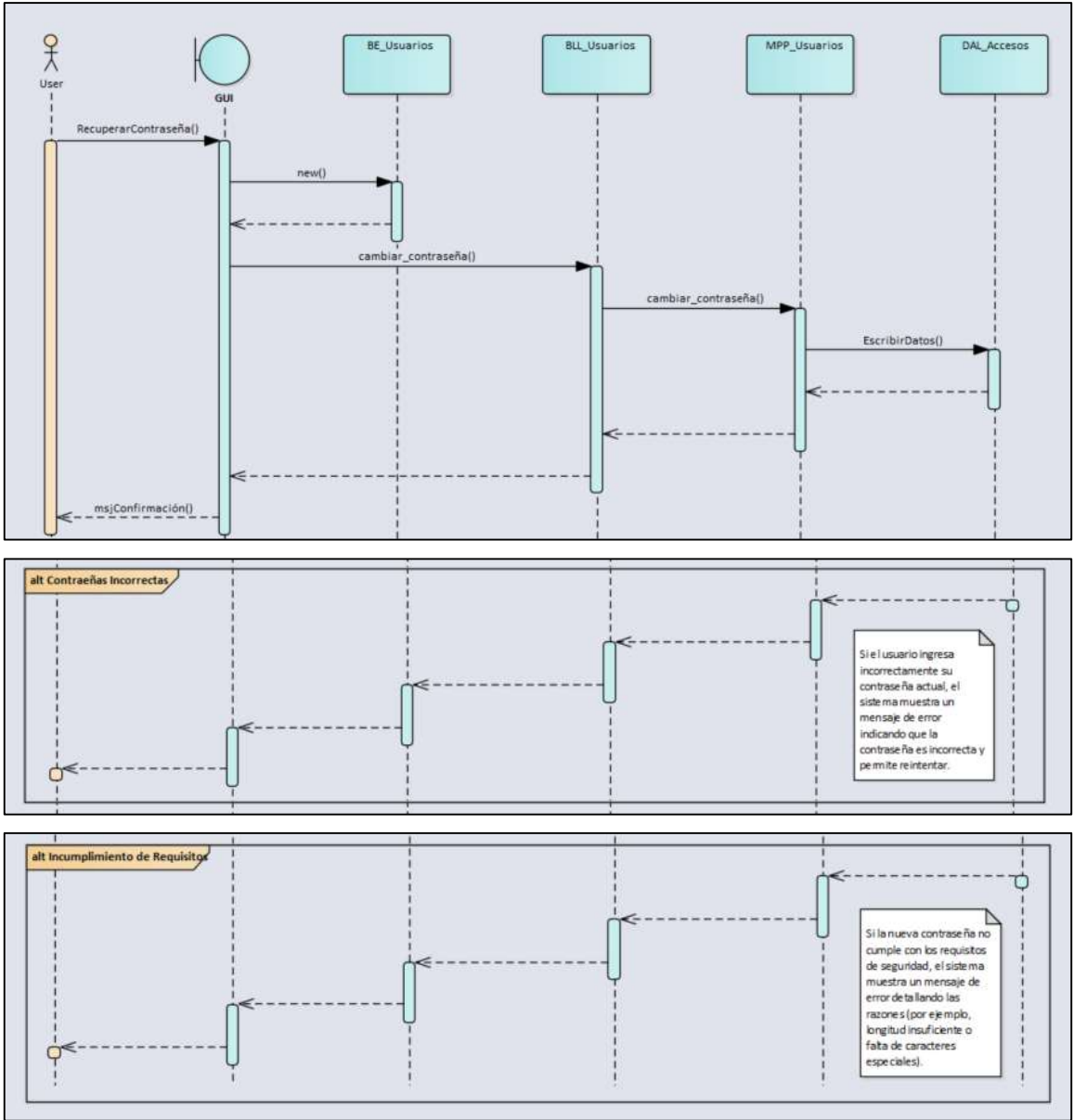
Caso de Uso	CU-19
Nombre del Caso de Uso	Cambio de Contraseña
Descripción del Caso de Uso	Permite al usuario cambiar su contraseña actual por una nueva que cumpla con los requisitos de seguridad establecidos.
Pre-Condición	- El usuario debe estar autenticado en el sistema. - El usuario debe recordar su contraseña actual o tener acceso a la función de recuperación de contraseña.
Postcondición	- La contraseña del usuario se actualiza exitosamente en el sistema. - El usuario puede iniciar sesión con la nueva contraseña en futuros accesos.
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El usuario selecciona la opción de cambio de contraseña en la configuración de su cuenta.
Escenario Principal	- El usuario accede a la página principal del sistema - Ingresa a la opción "Iniciar Sesión".

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

	- Se loguea con su usuario y contraseña - Accede al menú principal y se posiciona sobre su "Mi Perfil" - Selecciona la opción "Cambio de Contraseña". - El sistema solicita al usuario su contraseña actual - El sistema solicita al usuario su contraseña nueva - El sistema solicita al usuario repetir su contraseña nueva. - El usuario ingresa su contraseña actual y la nueva contraseña, que debe cumplir con los requisitos de seguridad (longitud mínima, caracteres especiales, etc.). - El sistema verifica que la contraseña actual sea correcta y que la nueva cumpla con los requisitos de seguridad. - El sistema actualiza la contraseña del usuario - El sistema muestra un mensaje de confirmación. - El usuario le da aceptar al mensaje de pantalla por parte del sistema. - El usuario puede continuar navegando en el sistema con su sesión activa.
Caminos Alternativos	- Si el usuario ingresa incorrectamente su contraseña actual, el sistema muestra un mensaje de error indicando que la contraseña es incorrecta y permite reintentar. - Si la nueva contraseña no cumple con los requisitos de seguridad, el sistema muestra un mensaje de error detallando las razones (por ejemplo, longitud insuficiente o falta de caracteres especiales). - Si el sistema experimenta un problema al intentar cambiar la contraseña, muestra un mensaje de error e invita al usuario a intentarlo nuevamente más tarde.

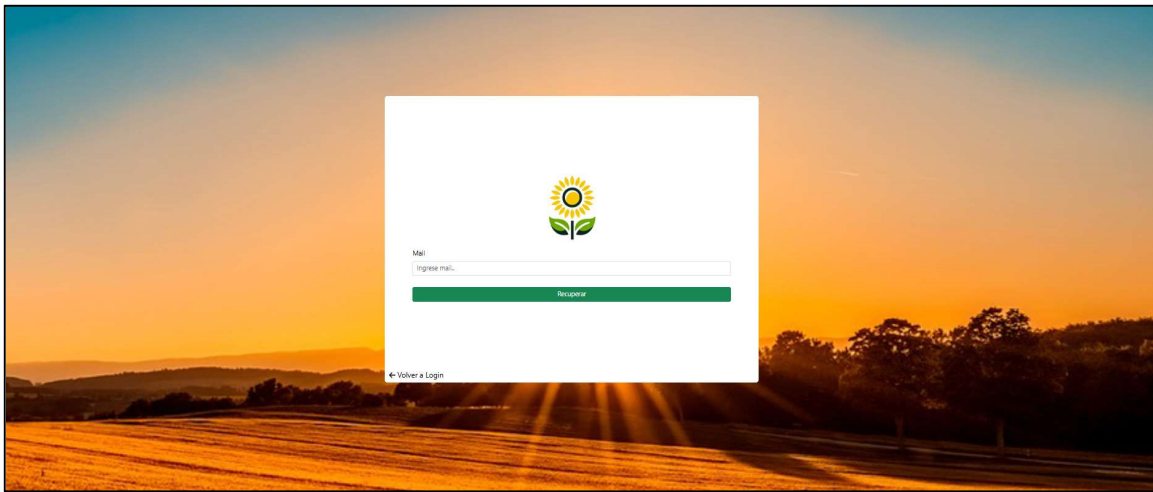
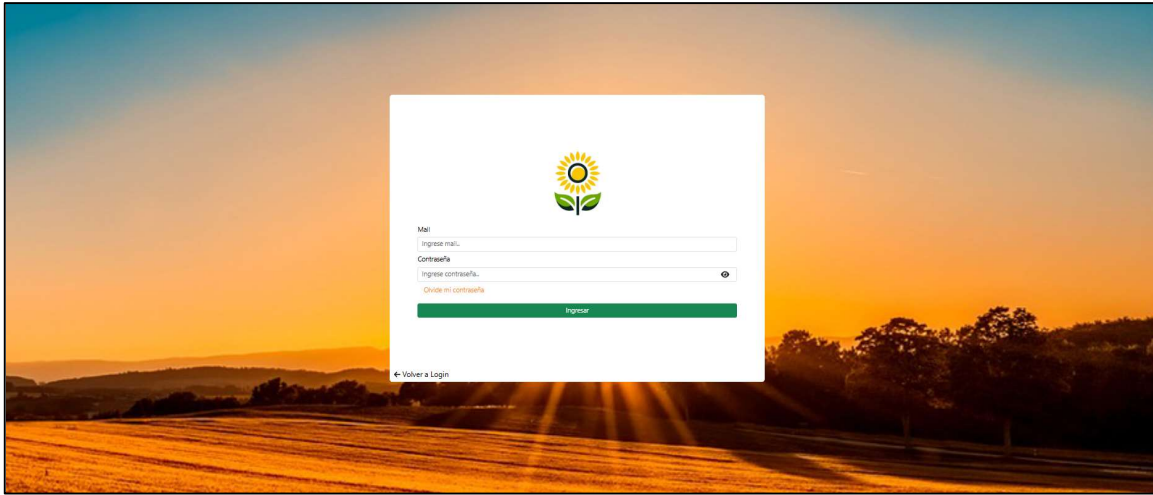
Diagrama de Secuencia

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

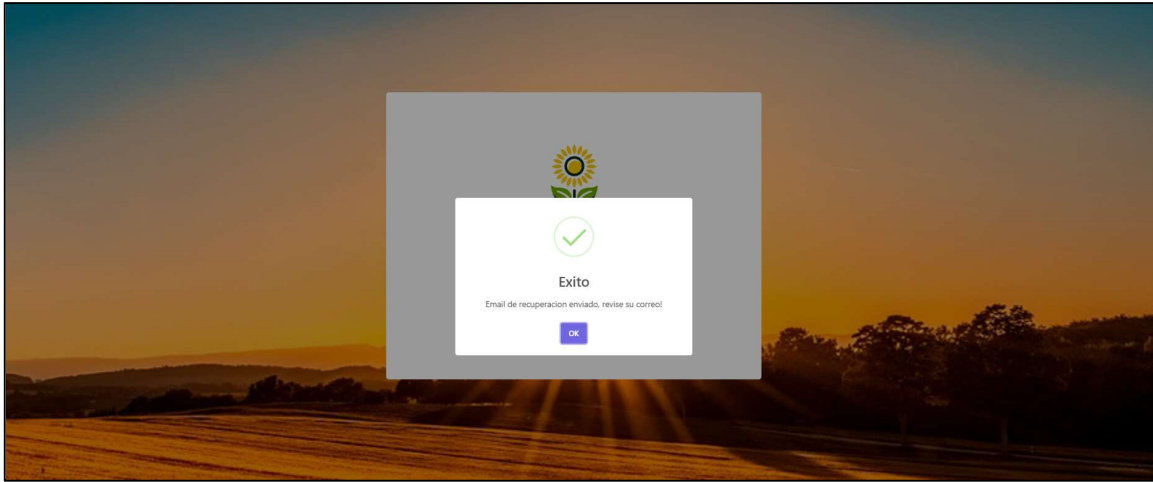


Pantalla del Sistema

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			Fecha: Dic. 2024
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					



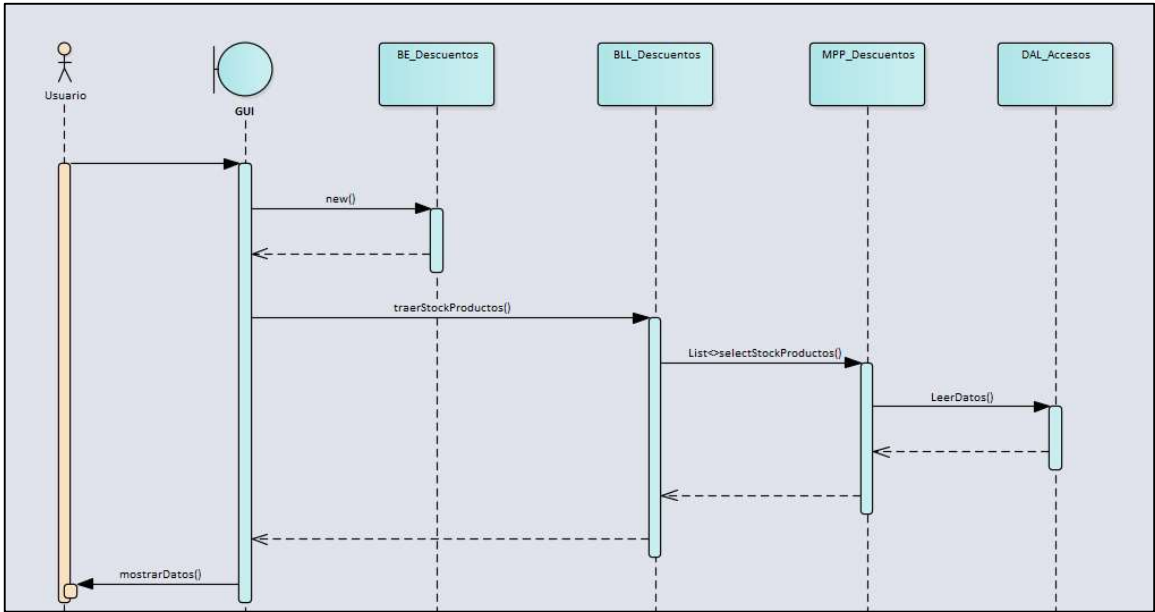
10.6.2.020 CU20 Buscador por Código de Producto

Caso de Uso	CU-20
Nombre del Caso de Uso	Buscador por Código de Producto
Descripción del Caso de Uso	Permite al usuario buscar por medio de un código de producto un artículo, para acceder rápidamente a la información del producto o agregarlo al carrito de compras.
Pre-Condición	- El usuario debe tener la aplicación abierta. - El usuario debe tener conocimiento del o de los códigos de productos.
Postcondición	- El sistema muestra la información detallada del producto. - El usuario puede agregar el producto a la compra, consultar más información sobre el mismo o agregarlo como favorito.
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El usuario selecciona la opción de escanear un código de producto desde la interfaz de la aplicación.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián			
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	
Negocio: FPB Servicios de consultoría				

Escenario Principal	1. El usuario accede a la página principal del sistema. 2. Ingresa a la opción "Iniciar Sesión". 3. Se loguea con su usuario y contraseña. 4. Accede al menú principal y selecciona la opción "Comprar". 5. Se posiciona en la opción seleccionada 6. El sistema verifica el código ingresado y busca el producto en la base de datos. 7. El sistema agrega el producto dentro del pedido.
Caminos Alternativos	1. Si el sistema no puede leer el código debido a problemas de calidad de la imagen o problemas técnicos, muestra un mensaje de error e invita al usuario a reintentar el escaneo. 2. Si el código escaneado no está registrado en la base de datos, el sistema muestra un mensaje informando que el producto no ha sido encontrado y ofrece la opción de buscar manualmente el producto.

Diagrama de Secuencia



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

10.6.2.021 CU21 Consultar Términos y Condiciones

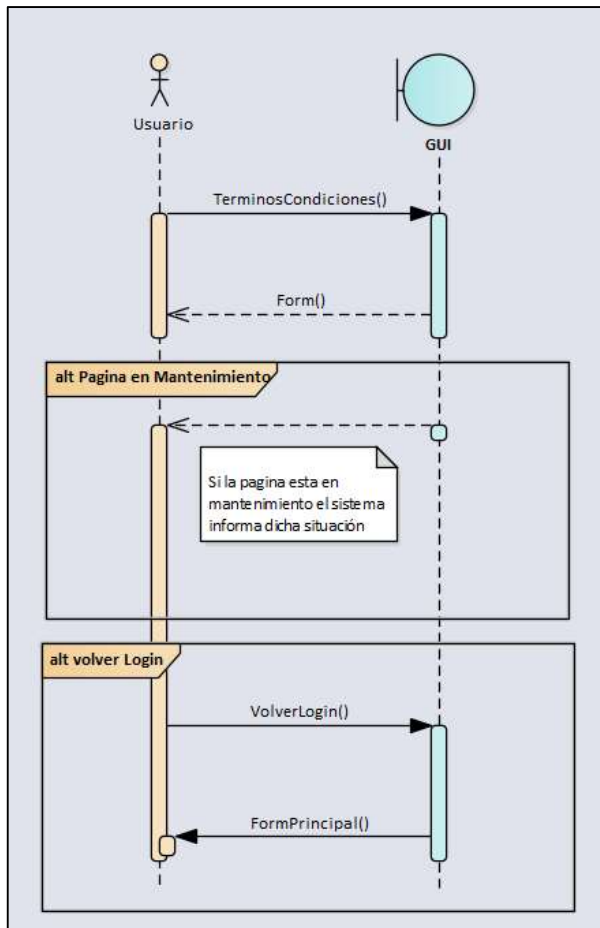
Caso de Uso	CU-21
Nombre del Caso de Uso	Consultar Términos y Condiciones
Descripción del Caso de Uso	Permite al usuario consultar los Términos y Condiciones de la plataforma para entender las políticas, derechos y responsabilidades que tiene al utilizar el sistema.
Pre-Condición	- El usuario debe tener acceso a la plataforma, aunque no es necesario estar autenticado. - Los Términos y Condiciones deben estar disponibles en el sistema para su consulta.
Postcondición	El usuario puede leer y familiarizarse con los Términos y Condiciones, comprendiendo las reglas y políticas de la plataforma.
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El usuario selecciona la opción de consultar los Términos y Condiciones desde el menú de navegación o pie de página de la plataforma.
Escenario Principal	- El usuario accede a la página principal del sistema. - Selecciona la opción "Términos y Condiciones". - El sistema redirige al usuario a una nueva página o abre un modal donde se visualizan los Términos y Condiciones completos. - El usuario puede desplazarse por el documento para leer los términos que incluyen derechos, responsabilidades y políticas del uso de la plataforma. - El usuario lee y revisa la información, asegurándose de estar informado de las reglas del sistema. - El usuario cierra la ventana o regresa a la página anterior una vez ha finalizado la consulta. - El sistema lo redirige a la página principal o la pantalla anterior, permitiendo al usuario continuar navegando normalmente.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

Caminos Alternativos

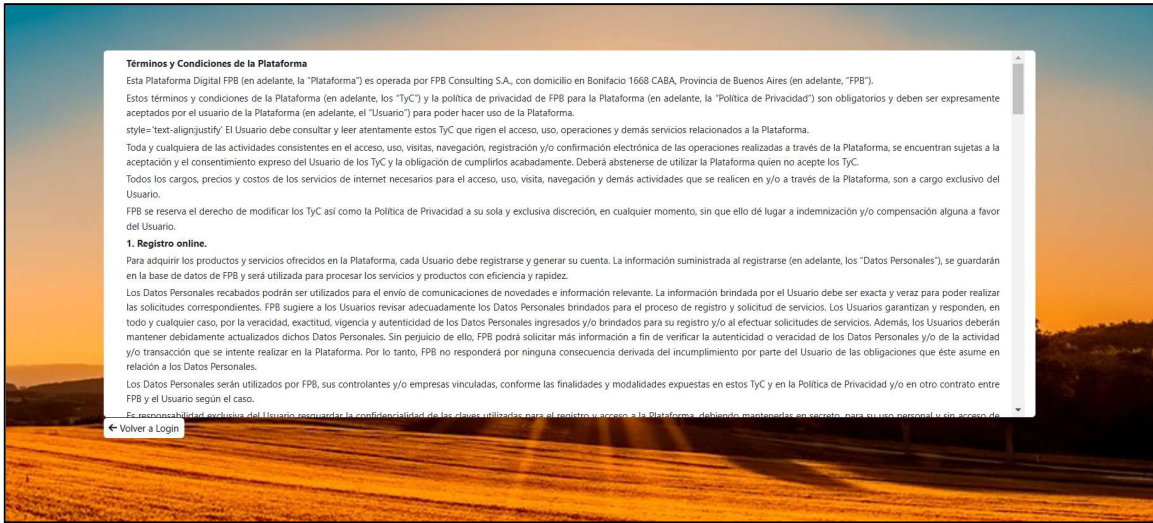
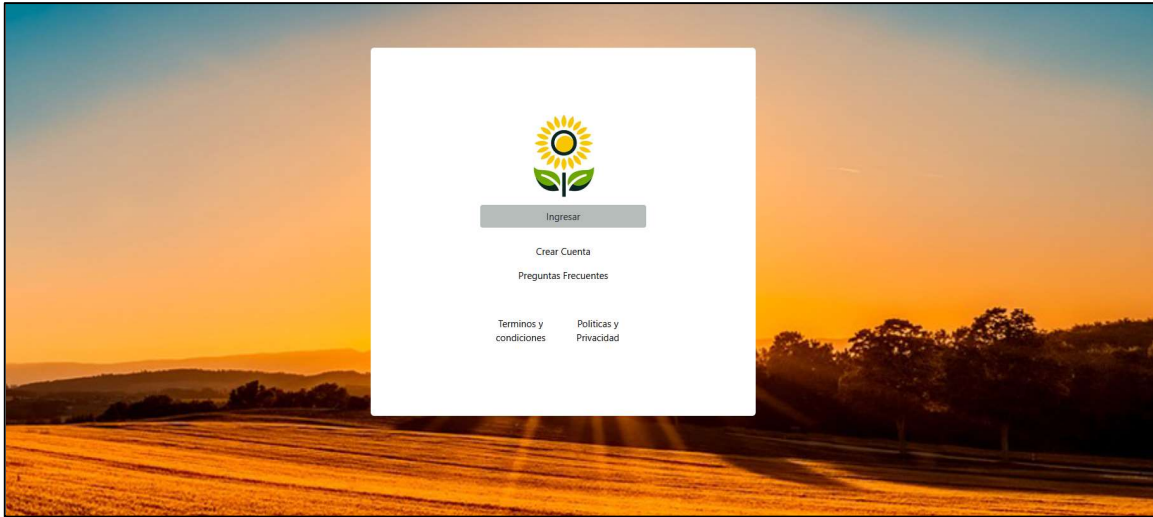
1. Si el usuario intenta acceder a los Términos y Condiciones y la página no está disponible debido a un problema técnico, el sistema muestra un mensaje de error indicando que los Términos y Condiciones no pueden cargarse en ese momento.

Diagrama de Secuencia



Pantalla de Sistema

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					



10.6.2.022 CU22 Consultar Política de Privacidad

Caso de Uso	CU-22
Nombre del Caso de Uso	Consultar Política de Privacidad

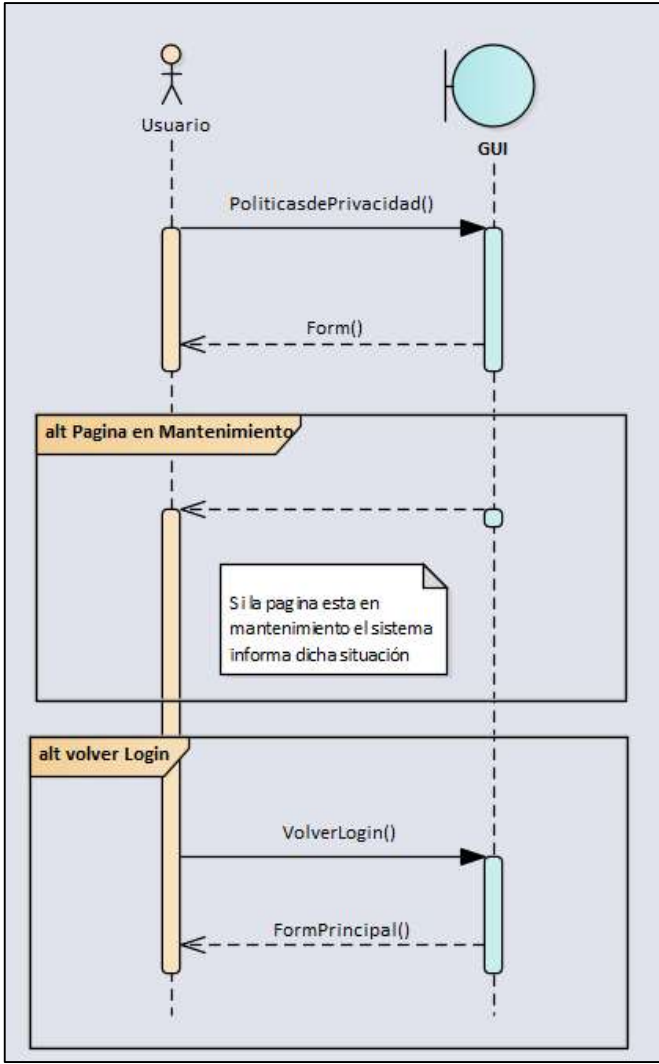
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Descripción del Caso de Uso	Permite al usuario consultar las Políticas de Privacidad de la plataforma, para informarse sobre cómo se recopilan, utilizan y protegen sus datos personales, así como conocer sus derechos en relación con esta información.
Pre-Condición	- El usuario debe tener acceso a la plataforma, no es necesario que esté autenticado. - Las Políticas de Privacidad deben estar disponibles y actualizadas en el sistema para su consulta.
Postcondición	El usuario puede leer y comprender las políticas sobre la protección y uso de sus datos personales, cumpliendo con las normativas de privacidad vigentes.
Actores Primarios	Usuario Cliente
Actores Secundarios	Ninguno
Eventos disparadores	El usuario selecciona la opción para consultar las Políticas de Privacidad desde el menú o pie de página de la plataforma.
Escenario Principal	- El usuario accede a la página principal del sistema. - Selecciona la opción "Políticas de Privacidad" desde el menú de la página de la plataforma. - El sistema redirige al usuario a una nueva página o abre un modal donde se visualizan las Políticas de Privacidad completas. - El usuario puede desplazarse por el documento para leer las políticas que incluyen la recopilación, uso, almacenamiento y protección de sus datos personales. - El usuario lee y revisa la información, asegurándose de estar informado de las políticas de la plataforma respecto al manejo de su información personal. - El usuario cierra la ventana o regresa a la página anterior una vez ha finalizado la consulta. - El sistema lo redirige a la página principal o la pantalla anterior, permitiendo al usuario continuar navegando normalmente.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa		Fecha: Dic. 2024
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián				
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FPB Servicios de consultoría					

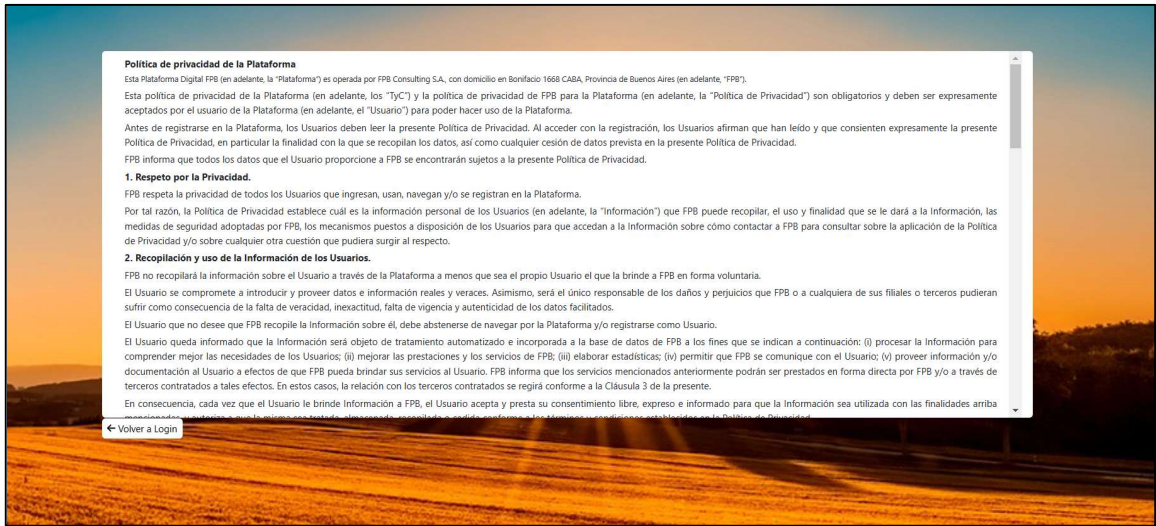
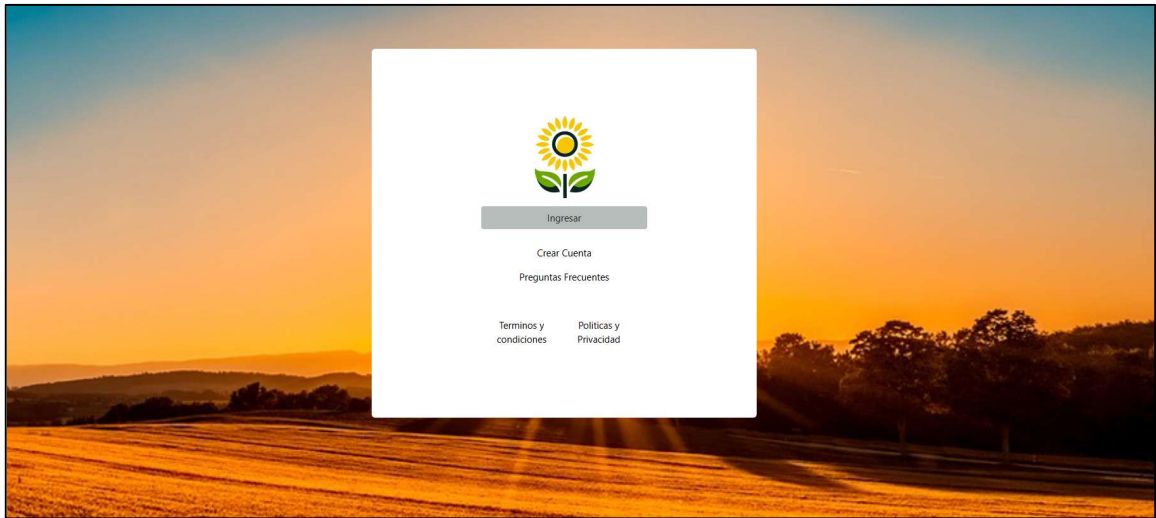
Caminos Alternativos	1. Si el usuario intenta acceder a las políticas de privacidad y la página no está disponible debido a un problema técnico, el sistema muestra un mensaje de error indicando que los Términos y Condiciones no pueden cargarse en ese momento.
----------------------	--

Diagrama de Secuencia



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	<u>Asignatura:</u> Trabajo Final de Ingeniería		<u>Docentes:</u> Scali, Jorge Pablo Vilaboa		<u>Fecha:</u> Dic. 2024
	<u>Alumno:</u> Pesqueira Alejandro Damián				
	<u>Año:</u> 2024	<u>Comisión:</u> A	<u>Turno:</u> Noche	<u>Sede:</u> Centro	
<u>Negocio:</u> FPB Servicios de consultoría					

Pantalla de Sistema



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Asignatura: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Scali, Jorge Pablo Vilaboa	
	Alumno: Pesqueira Alejandro Damián		Fecha: Dic. 2024	
	Año: 2024	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: FPB Servicios de consultoría				

10.6.4 Diagrama Entidad Relación

