



Universidad Abierta Interamericana

Trabajo Final de Ingeniería

Profesor: Dr. Scali, Jorge

Alumno: Orcinoli, Julian Alexis

Año: 2022

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

1. Descripción general del negocio	16
1.1 Descripción básica del negocio	16
1.2 Situación actual del negocio	16
1.3 ¿Qué hace único al negocio?	17
1.4 Describa los factores claves que usted considera harán exitoso al negocio	17
1.5 Estrategia: Definir misión y visión	18
1.5.1 Marco temporal	18
1.5.2 Alcances	18
1.5.2.1 Alcance del mercado	19
1.5.2.2 Alcance del producto/servicio	20
1.5.2.3 Alcance geográfico	23
1.5.3 Competencias únicas	23
1.5.4 Desafíos	25
1.5.5 Misión	25
1.5.6 Visión	25
1.6 Identificar oportunidad/necesidad del Mercado	25
1.7 Propuesta de valor para el cliente	28
2. Análisis estratégico	29
2.1 Análisis de contexto	29
2.1.1 Descripción de la Industria	29
2.1.2 Factores económicos	29
2.1.2.1 Tipo de cambio	29

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

2.1.2.2 Inflación	30
2.1.2.3 PBI	31
2.1.3 Factores políticos	33
2.1.3.1 Importaciones	33
2.1.3.2 Gobierno Nacional	34
2.1.4 Factores tecnológicos	35
2.1.4.1 Avances tecnológicos	35
2.1.5 Factores sociales	36
2.1.5.1 Seguridad	36
2.1.6 Atractivo de la industria	37
2.1.7 Oportunidades y amenazas	37
2.2 Análisis de la competencia	39
2.2.1 Principales competidores	39
2.2.1.1 Competidor 1 - Bykom	39
2.2.1.2 Competidor 2 - SoftGuard Tech Argentina S.A	39
2.2.2 Análisis de Cadena de Valor Propia	40
2.2.2.1 Cadena de Valor de Competidor 1- Bykom	41
2.2.2.2 Cadena de Valor de Competidor 2 - SoftGuard Tech Argentina S.A	42
2.2.3 Comparar Cadenas de Valor	43
2.2.3.1 Comparación Cadena de Valor Competidor 1	43
2.2.3.2 Comparación Cadena de Valor Competidor 2	44
2.2.4 Fortalezas y debilidades	45
2.3 Fortaleza del negocio	45
3. Análisis FODA	47

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

3.1 Cuadro FODA	47
Fortalezas	47
Debilidades	47
Oportunidades	47
Amenazas	47
3.2 Análisis del FODA	47
4. Segmentación de Mercado	50
4.1 Criterios de Segmentación	50
4.1.2 Mensurabilidad	51
4.1.3 Capacidad de respuesta	52
4.2 Variables de segmentación (Negocios)	52
4.2.1 Macrosegmentación	52
4.2.2 Microsegmentación	53
4.2.3 Segmentación psicográfica	54
4.2.4 Segmentación geográfica	54
4.3 Mercado meta	54
5. Estrategia	56
5.1 Matriz Atractivo de la Industria / Fortalezas del Negocio	57
5.1.1 Atractivo de la industria	57
5.1.2 Fortaleza del Negocio	58
5.2 Programas generales de acción	60
5.2.1 Estrategia de Administración	60
5.2.2 Estrategia de Marketing	60
5.2.3 Estrategia de Tecnología	61

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

5.2.4 Estrategia del Producto	61
5.2.5 Estrategia Comercial	61
5.3 Programas específicos de acción	62
5.3.1 Programa específico de Administración	62
5.3.1.1 Programa específico de Ventas	62
5.3.1.2 Programa específico de Compras	63
5.3.1.3 Programa específico de Pagos y cobranzas	64
5.3.1.4 Programa específico de Pagos y cobranzas	65
5.3.2 Programa específico de Desarrollo de producto	66
5.3.2.1 Programa específico de Inventario	66
5.3.2.2 Programa específico de Desarrollo	67
5.3.2.2 Programa específico de Distribución	67
5.3.3 Programa específico de Tecnología	68
5.3.3.1 Programa específico de Hardware	68
5.3.3.2 Programa específico de Seguridad	69
5.3.3.3 Programa específico de Telecomunicaciones	69
5.3.4 Programa específico de Marketing	70
5.3.4.1 Programa específico de Producto	70
5.3.4.2 Programa específico de Precio	71
5.3.4.3 Programa específico de Promoción	71
5.3.4.4. Programa específico de distribución	72
5.3.5 Programa específico de Comercial	73
6. Plan de Marketing	74
6.1 Estrategia de producto	74

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

6.1.1 Descripción general de producto	74
6.1.2 Producto	74
6.1.2.1 Tipo de producto	74
6.1.3 Líneas y Mezclas del Productos	75
6.1.4 Ciclo de vida	77
6.1.5 Marca	77
6.1.5.1 Descripción general de la Marca	79
6.1.5.2 Logotipo	79
6.1.5.3 Registración de la Marca	79
6.1.5.4 Registración de la Marca electrónica	79
6.1.6 Packaging	80
6.1.6.1 Contenido y protección de los productos	80
6.1.6.2 Facilidad de uso y distribución	80
6.1.6.2.1 Facilidad de uso	80
6.1.6.2.2 Facilidad de distribución	80
6.1.6.3 Garantías	81
6.2 Estrategia de Precios	81
6.2.1 Análisis de precios	81
6.2.1.1 Costos fijos	81
6.2.1.2 Costos variables	81
6.2.2 Análisis precio competencia	81
6.2.3 Análisis sensibilidad del cliente	82
6.2.3.1 Efectos sensibilidad al precio	83
6.2.3.1.1 Efecto precio de referencia	83

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

6.2.3.1.2 Efecto de calidad-precio	83
6.2.4 Estrategia de precio	83
6.2.5 Lista de precios	84
6.3 Estrategia de promoción	87
6.3.1 Mix de promoción	88
6.3.1.1 Publicidad	88
6.3.1.1.1 Publicidad Offline	88
6.3.1.1.2 Publicidad Online	88
6.3.1.2 Promoción de ventas	90
6.3.1.2.1 Descuentos Iniciales	90
6.3.1.3 Ventas personales	90
6.3.1.5 A.I.D.A.	90
6.4 Estrategia de plaza (Distribución)	92
6.4.1 Canales	92
6.4.2 Función de canales	92
6.4.4 Logística	92
7. Organización requerida	92
7.1. Estructura	92
7.1.1 Organigrama	92
7.2 Proceso de toma de decisiones	92
7.2.1 Identificación y análisis del problema	94
7.2.2 Identificar y ponderar criterios de decisión	94
7.2.3 Definir una prioridad para la atención del tema	94
7.2.4 Generar alternativas de solución	94

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.2.5 Evaluación de alternativas	94
7.2.6 Elección de la mejor alternativa	94
7.2.7 Aplicación de la solución	94
7.2.8 Evaluación de resultados	95
7.3 Tratamiento de conflictos	95
7.4 Análisis de puestos	95
7.4.1 Dirección general	96
7.4.2 Gerente de administración	97
7.4.3 Gerente de marketing	98
7.4.4 Gerente de sistemas	99
7.4.5 Gerente comercial	100
7.4.6 Empleado administrativo	101
7.4.7 Tesorero	101
7.4.8 Líder de producto	103
7.4.9 Analista de marketing	104
7.4.10 Analista de seguridad informática	105
7.4.11 Soporte técnico	106
7.4.12 Vendedor	107
7.4.13 Ejecutivo de atención al cliente	108
7.4.14 Diseñador UI/UX	109
7.4.15 Desarrollador Full-Stack Semi Senior	110
7.4.16 Analista funcional junior	111
7.4.18 Técnico electrónico	112
8 PRESUPUESTO FINANCIERO	113

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

8.1 Hipótesis	113
8.1.1 Mercado Meta (segmentación)	113
8.1.2 Tamaño del mercado	113
8.1.3 Facturación Promedio	113
8.1.4 Resumen del Mercado Meta	113
8.1.4 Participación	113
8.1.5 Lista de precios	113
8.2 Modelo de ingresos	113
8.3 Modelo de Egresos	113
8.4 Presupuesto financiero	117
8.5 Matriz de riesgos	117
8.5.1 Escenario 1 (Riesgo 7)	118
8.5.2 Escenario 2 (Riesgo 9)	118
8.5.3 Escenario 3 (Riesgo 12)	119
8.5.4 Plan de contingencia (Escenario 3 - Riesgo 12)	119
9. Viabilidades	119
9.1 Tecnológica	120
9.2 Comercial	120
9.3 Financiera	121
9.4 Legal	121
10 Aspectos Descriptivos de la solución tecnológica	122
1 0.4 Documento visión	122
10.4.1 Propuesta de valor del proyecto para la empresa	123

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.4.2 Especificaciones de requerimientos	124
10.4.2.1 Requerimientos Funcionales	124
1.4.2.1.1 REQ.LOGIN	124
10.4.2.1.1.1 REQ.LOGIN 001	124
10.4.2.1.2 REQ.USUARIO	1
10.4.2.1.2.1 REQ.USUARIO 001	126
10.4.2.1.2.2 REQ.USUARIO 002	127
10.4.2.1.2.3 REQ.USUARIO 003	127
10.4.2.1.2.4 REQ.USUARIO 004	127
10.4.2.1.3 REQ.ROL	127
10.4.2.1.3.1 REQ. ROL 001	128
10.4.2.1.3.2 REQ.ROL 002	128
10.4.2.1.3.3 REQ. ROL 003	128
10.4.2.1.3.4 REQ. ROL 004	129
10.4.2.1.4 REQ.ROL	129
10.4.2.1.4.1 REQ. ROL 001	129
10.4.2.1.4.2 REQ.ROL 002	130
10.4.2.1.4.3 REQ. ROL 003	130
10.4.2.1.4.4 REQ. ROL 004	130
10.4.2.1.5 REQ.DISPOSITIVOS	130
10.4.2.1.5.1 REQ. DISPOSITIVOS 001	131
10.4.2.1.5.2 REQ. DISPOSITIVOS 002	1
10.4.2.1.5.3 REQ. DISPOSITIVOS 003	133

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.4.2.1.5.4 REQ. DISPOSITIVOS 004	133
10.4.2.1.6 REQ.EVENTO	133
10.4.2.1.6.1 REQ. EVENTO 001	133
10.4.2.1.6.2 REQ. EVENTO 002	135
10.4.2.1.6.3 REQ. EVENTO 003	135
10.4.2.1.6.4 REQ. DISPOSITIVOS 004	135
10.4.2.1.7 REQ.INTEGRACIONES	136
10.4.2.1.7.1 REQ. INTEGRACIONES 001	136
10.4.2.1.7.1 REQ. INTEGRACIONES 002	137
10.4.2.1.8 REQ.COMUNICACIOIN	137
10.4.2.1.8.1 REQ. COMUNICACION 001	138
10.4.2.1.8.2 REQ. COMUNICACION 002	138
10.4.2.1.8.3 REQ. COMUNICACION 003	138
10.4.2.1.9 REQ.MOBILE	138
10.4.2.1.9.1 REQ. MOBILE 001	139
10.4.2.1.9.2 REQ. MOBILE 002	139
10.4.2.1.9.3 REQ. MOBILE 003	140
10.4.2.1.10 REQ.REPORTES	140
10.4.2.1.10.1 REQ. REPORTES 001	140
10.4.2.1.10.2 REQ. REPORTES 002	141
10.4.2.2 Requerimientos No Funcionales	141
1.4.2.2.1 REQ.NO FUNCIONALES	141
10.4.2.2.1.1 REQ.NO FUNCIONALES 001	142

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.4.2.2.2.1 REQ.NO FUNCIONALES 002	142
10.4.2.2.3.1 REQ.NO FUNCIONALES 003	142
10.4.2.2.4.1 REQ.NO FUNCIONALES 003	142
10.4.2.3 Requerimientos Arquitectura de base	142
10.4.2.3.1 REQ. ARQ. BASE 001	142
10.4.2.3.2 REQ. ARQ. BASE 002	143
10.4.2.3.3 REQ. ARQ. BASE 003	145
10.4.2.3.4 REQ. ARQ. BASE 004	145
10.4.3 Alcance del desarrollo	145
10.4.3.1 Actores del sistema	145
10.4.3.2 Características	146
10.4.4 Definiciones, Acrónimos y Abreviaciones	147
10.5 Requisitos de documentación	147
10.5.1 Manual de usuario	147
10.5.2 Manual de instalador	147
10.6 Indice de casos de uso	147
10.6.1 C.U Gestionando Usuario	147
10.6.1.1 C.U. Usuario.001 – Creando Usuario	149
10.6.1.2 C.U. Usuario.002 – Modificando Usuario	149
10.6.1.3 C.U. Usuario.003 – Deshabilitando Usuario	150
10.6.1.3 C.U. Usuario.004 – Listando Usuarios	150
10.6.2 C.U Gestionando Evento	150
10.6.2.1 C.U. Evento.001 – Asociando evento a dispositivo	153
10.6.2.2 C.U. Evento.002 – Recibiendo evento	153

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.6.2.3 C.U. Evento.003 – Tratando evento	154
10.6.2.3 C.U. Evento.004 – Cerrando evento	156
10.6.2.3 C.U. Evento.005 – Listando evento	156
10.6.3 C. U Gestionando Dispositivo	157
10.6.3.1 C.U. Dispositivo.001 – Agregando evento a sistema	159
10.6.3.2 C.U. Dispositivo.002 – Modificando dispositivo	159
10.6.3.1 C.U. Dispositivo.003 – Eliminando dispositivo	160
10.6.3.2 C.U. Dispositivo.004 – Listando dispositivos	161
10.7 Diagrama de dominio	162
10.8 Diagrama de Secuencia	162
10.8.1 Gestión de Usuario	164
10.8.2 Gestión de Evento	164
10.8.5 Diagrama de secuencia de DAL	168
10.9 Diagrama de Clases	168
10.9.1 Diagrama clases Gestion de usuario	169
10.9.2 Diagrama clases Gestion de eventos	169
10.9.3 Diagrama clases Gestion de Dispositivos	171
10.10 Interfaz de Usuario	172
Bibliografía	173

Ficha de Seguimiento y Revisión

- Cambios de autor

Fecha	Autor	Versión	Referencia de los cambios
24/05/22	Julian Orcinoli	V2	1.1 Cambios en la descripción del negocio

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

24/05/22	Julian Orcinoli	V2	1.5 Versionado del servicio
24/05/22	Julian Orcinoli	V2	Profundización en competencias únicas y desafíos, incluyendo la misión
24/05/22	Julian Orcinoli	V2	1.6 Se agrega datos cualitativos, se analiza el mercado meta
24/05/22	Julian Orcinoli	V2	1.7 Ampliación de propuesta de valor
24/05/22	Julian Orcinoli	V2	2.1 Se profundiza más sobre el tema
24/05/22	Julian Orcinoli	V2	Se agrega oportunidades y amenazas
24/05/22	Julian Orcinoli	V2	2.2 Se agrega propuesta más cadena de valor de los competidores
24/05/22	Julian Orcinoli	V2	3. Análisis del FODA
21/06/22	Julian Orcinoli	V3	4. Se agrega descripción del mercado, Se describe mejor la segmentación del mercado, y se agregan datos cuantitativos para mercado meta
21/06/22	Julian Orcinoli	V3	Se corrigen los puestos individuales en programas específicos, corrección del programa de producción por desarrollo de software, se rehace el programa de administración.
09/07/22	Julian Orcinoli	V4 – Final	Se mejora la estructura según lo definido en estrategias generales. Se agregan referencias.
01/09/22	Julian Orcinoli	V6	Se actualizan precios en la planificación de puestos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Revisiones

Auditor	Versión Aprobada	Responsabilidad/Rol	Fecha
Jorge Scali		1.1 Revisar descripción del negocio	03/05/22
Jorge Scali		1.5 Versionar servicios	03/05/22
Jorge Scali		Falta análisis de competencias únicas y desafíos Revisar Misión	03/05/22
Jorge Scali		1.6 Destacar las oportunidades y necesidades del mercado meta objetivo. Incluir datos cuantitativos.	03/05/22
Jorge Scali		1.7 Ampliar	03/05/22
Jorge Scali		2.1 Temas no analizados, falta datos	03/05/22
Jorge Scali		Faltan oportunidades y amenazas	03/05/22
Jorge Scali		2.2 Incompleto	03/05/22
Jorge Scali		4. hacer breve descripción del mercado que se va a analizar Variables de segmentación de consumidores? , no son empresas los clientes a los que se apuntan? Cuando definís el Mercado meta, no haces referencia a como quedo conformado, y faltan datos cuantitativos.	07/06/22
Jorge Scali		5. Rehacer programas específicos de Administración Programas de Producción? Están mezclados los programas específicos. Las tareas en cada programa específico tendrían que tener un orden jerárquico y estar numeradas, para así poder relacionarlas con los puestos. En el equipo de trabajo poner puestos individuales (No equipo de...)	07/06/22

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Jorge Scali		7. adaptar la estructura a lo definido en las Estrategias Generales. Referencias a fuentes de donde se obtuvieron las remuneraciones de mercado.	06/07/22
Jorge Scali		Se agregan punto 8 y 9	25/10/2022
Jorge Scali		Se agrega más motivos de viabilidad	08/11/2022

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

1.1 Descripción básica del negocio

SARSoft busca brindar soluciones de software para el ámbito de seguridad pública y privada, que ayude a responder rápidamente a posibles amenazas.

Mediante el uso de una plataforma web los operadores pueden lograr una visión precisa y discreta de los incidentes en tiempo real.

Buscamos poder estar integrado con la mayoría de los productos que se encuentran disponibles en el mercado, por lo cual, estamos abiertos a integrarnos con los dispositivos que decidan hacerlo con nosotros.

Nuestro servicio está basado en la venta de licencias por dispositivos integrados en la plataforma, como así también diferentes paquetes según las necesidades. Gracias a nuestra interfaz intuitiva tratamos de brindarle una solución integral al operador para ayudarlo a tomar las decisiones correcta.

1.2 Situación actual del negocio

La plataforma ya se encuentra en desarrollo de integración con los dispositivos de seguridad de la marca Axis, gracias a sus políticas de código abierto, brindan un sinfín de posibilidades para poder integrarse a ellos.

Son pocas los softwares receptores de eventos que ofrecen algo parecido, pero conocemos que su principal manera de lucrar es brindando un servicio postventa pago, este punto es algo importante para nosotros, y es donde pensamos diferenciarnos del resto.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

1.3 ¿Qué hace único al negocio?

Hoy en día, en las salas de monitoreo, lo que mayor se quiere tratar de evitar son los falsos positivos. Si bien las plataformas de eventos que existen en la actualidad tratan de evitarlo. La nuestra no solo se integra por separado a los diferentes dispositivos, sino que los centraliza todos ellos, es decir, el operador no tendrá que estar viendo diferentes sistemas, sino que mirando el nuestro va a poder estar controlando todos.

Esto proporciona una gran ventaja para el operador, ya que cambia por completo la forma de trabajar, y puede estar mucho más pendiente en una sola plataforma.

Cada dispositivo integrado se puede plasmar en un mapa del lugar, y así poder tener un primer pantallazo en que zona se activó y así desencadenar otro evento en base a ese.

Las soluciones actuales en el mercado se enfocan en la venta de licencias como así también un servicio postventa, lo cual termina por momentos termina siendo impagable y por consiguiente en desuso. Nuestra idea es brindar un servicio de postventa gratuito durante todo el ciclo de vida del software, y así poder ofrecerles a nuestros clientes una garantía sobre nuestro producto.

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

Una plataforma como la nuestra va a resultar fácil inyectarla en soluciones de video vigilancia, tanto para ciudades, como así también countries o barrios privados. Ya que actualmente tienen instalados todos los dispositivos en diferentes puntos estratégicos, por lo cual no resulta tanto la inversión por su parte, en cuanto a dispositivos. Sumado a la demanda actual que hay para poder resolver esta problemática de centralizar todo en una sola plataforma, creemos que una vez lanzada vamos a tener varios interesados en poder probar nuestra solución.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

1.5 Estrategia: Definir misión y visión

1.5.1 Marco temporal

Somos conscientes que, para poder lograr la penetración deseada en el mercado, tenemos que ser realista con el marco temporal, por lo cual consideramos que la empresa se desarrollara en un plazo de 3 años, considerando que es un startup y necesitaremos el tiempo suficiente para poder implementar las estrategias de negocio que más adelante detallaremos.

1.5.2 Alcances

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

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.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

1.5.2.1 Alcance del mercado

Nuestro mercado principal será todas empresas integradoras de soluciones de seguridad electrónica. Si bien estamos abiertos a cualquier tipo ámbitos, consideramos como mayor prioridad los del ámbito privado, tales como (shoppings, estacionamientos, countries, barrios privados, sector aduanero), por gran potencial de oportunidad que tiene. Pero también somos conscientes que el sector público con los centros de monitoreo puede ser otro buen nicho para atacar.

Mercado	--	-	E	+	++
Empresas Integradoras de soluciones de seguridad electrónica para clientes del ámbito publico				X	
Empresas Integradoras de soluciones de seguridad electrónica para clientes del ámbito privado,					X
Empresas integradores de soluciones de seguridad electrónica para el Agro			X		
Empresas integradores de soluciones de seguridad para countries/barrios privados					X

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

1.5.2.2 Alcance del producto/servicio

Para acceder a nuestros productos, se debe ingresar a nuestro portal y ver nuestros paquetes que se adaptan a las necesidades de cada proyecto. Los mismos cuentan con una licencia base para poder acceder a la solución y luego licencias por dispositivos.

SARSoft EXP: Utilizado para pequeños condominios, oficinas, estacionamientos y pequeños negocios en general. Es un producto confiable con prestaciones básicas y esenciales, teniendo como principal característica la posibilidad de cargar hasta 16 dispositivos, uso simultaneo de 1 solo operador. Este paquete se puede armar de la siguiente manera:

1. Licencia Base SARSoft EXP

- Pack 2 dispositivos
- Pack 4 dispositivos
- Pack 8 dispositivos
- Pack 16 dispositivos

SARSoft STD: Para clientes con necesidad de hasta no más de 32 dispositivos. En este producto incluimos la funcionalidad *de Alert Map Viewer* el cual permitirá poder visualizar las alertas en tiempo real, posicionándolas en un mapa o plano del lugar que se requiera monitorear. Además se suma la conexión de hasta 4 operadores en simultáneos, clasificar los eventos y poder reenviárselos a uno, varios o todos los operadores. El paquete este se puede armar de la siguiente manera:

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

1. **Licencia Base SARSoft STD + Alert Map Viewer**

- *Pack 4 dispositivos*
- *Pack 8 dispositivos*
- *Pack 16 dispositivos*
- *Pack 32 dispositivos*

SARSoft PRO: Recomendado para clientes medianos y grandes, es una solución con funcionalidades prácticamente ilimitadas, en esta versión no solo incluimos ya las características de las anteriores, sino que agregamos el módulo de *Alert Mobile*, el cual consiste en la posibilidad de enviar alertas desde dispositivos móviles hacia el servidor con geoposicionamiento de la alerta. Además incluimos el módulo *Alert Automatization* que permitirá crear reglas de automatización para realizar diferentes acciones dependiendo la alerta ingresada al sistema. En esta versión los usuarios son ilimitados, como así también los roles y configuraciones de cada uno de ellos. Lo que si se dividirá en packs de dispositivos para los dos módulos agregados en esta versión. Por lo cual se podría considerar un paquete de la siguiente manera:

1. **Licencia Base SarSoft PRO + Alert Map Viewer**

- *Pack 8 dispositivos*
- *Pack 16 dispositivos*
- *Pack 32 dispositivos*
- *Pack 64 dispositivos*

2. **Licencia Base SarSoft Alert Mobile**

- *Pack 8 dispositivos*
- *Pack 16 dispositivos*
- *Pack 32 dispositivos*
- *Ilimitados*

3. **Licencia Base SarSoft Alert Automatization**

- *Pack 8 dispositivos*
- *Pack 16 dispositivos*

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

- *Pack 32 dispositivos*
- *Pack 64 dispositivos*

Los pagos de las licencias son por única vez, es decir, se debe en primera instancia armar el paquete deseado según la necesidad del proyecto, y luego realizar el pedido de las licencias tanto base como de pack se requieran, y luego se brindará un código de activación para poder instalarlo.

Una integración de un producto como este, requiere que el personal que lo integre este bien capacitado, para poder conocer cómo es su funcionamiento correcto. Debido a esto, brindamos capacitaciones para que puedan instalar correctamente toda la plataforma.

Al ser un mercado en constante cambio en cuanto a tecnologías, tenemos muy pendiente en que la clave del éxito es estar siempre actualizado en cuanto a los dispositivos nuevos. Por lo cual es de suma importancia poder contar con ingenieros especializados en los dispositivos actuales del mercado, para poder conocerlos y así integrarlos mucho más fácil en nuestra plataforma.

Ademas brindamos un soporte técnico nivel 3 gratuito, de por vida a de nuestros productos.

Producto/Servicio	--	-	E	+	++
Integraciones con partners					X
Capacitaciones continuas				X	
Servicio Postventa de la solución					X
Mejora continua en la interfaz del usuario				X	
Nuevas funcionalidades en los eventos				X	

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				Fecha:
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

1.5.2.3 Alcance geográfico

Nuestro alcance geográfico se encuentra beneficiado en que no requiere de logística para poder distribuir nuestro producto. Pero creemos conveniente arrancar en una primera instancia para toda la Argentina y una vez afianzado

Producto	--	-	E	+	++
Argentina					X
Brasil			X		
Perú		X			
Paraguay		X			
Bolivia	X				

1.5.3 Competencias únicas

Al haber fuertes competidores en el mercado, debemos destacarnos con un buen servicio que este a la altura de los estándares de la industria. En el siguiente cuadro se verá reflejado los puntos clave en los que vamos a hacer énfasis.

Competencias claves	--	-	E	+	++
Recibir todas las alertas de seguridad en una única plataforma					X
Actualizaciones continuas y gratuitas				X	
Integración 100 % con cualquier tipo de fabricante					X

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Servicio Postventa gratuito				X	
Capacitaciones personalizadas				X	

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

1.5.4 Desafíos

Al ser una empresa de software, se presentan nuevos desafíos continuamente por las nuevas tecnologías que van apareciendo. Por eso, es importante la capacitación continua, la inversión en nuevas tecnologías; lo que lograra aumentar la expansión de nuestros productos. A su vez, sabemos que debemos tener un equipo de trabajo consolidado, el cual sabemos que es fundamental para el crecimiento de la empresa.

Desafíos	--	-	E	+	++
Llegar a 100 licencias vendidas mensualmente					X
Integrar todos los dispositivos de seguridad electrónica				X	
Consolidar un buen equipo de soporte técnico				X	
Ampliar el mercado fuera de Argentina			X		

1.5.5 Misión

Proporcionar productos y servicios de software de calidad para el ámbito monitoreo de seguridad tanto público como privado. Con la finalidad de que al recibir eventos a la central ayude a nuestros clientes a tomar las decisiones correctas. Proporcionándole un valor agregado al producto gracias a los altos conocimientos de nuestros especialistas.

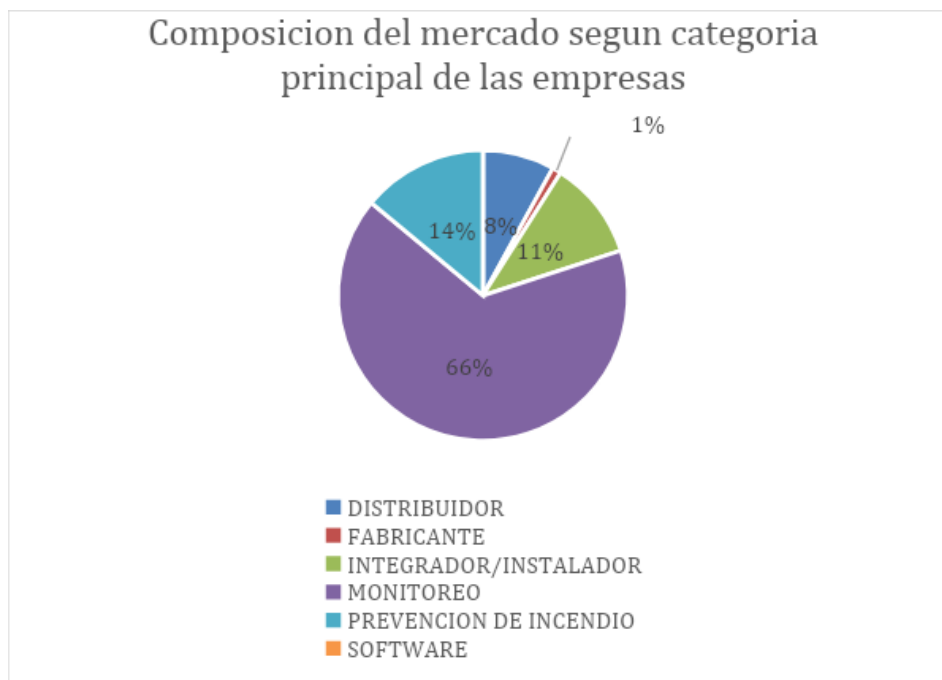
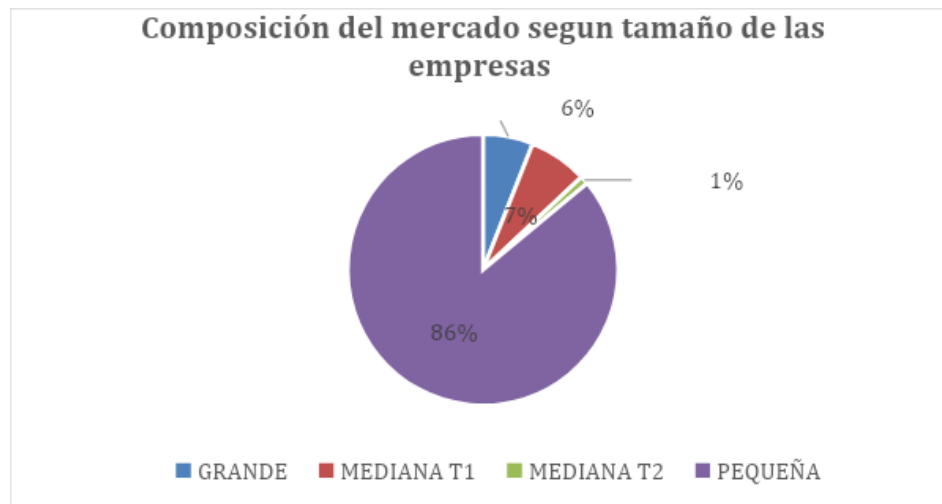
1.5.6 Visión

Ser la plataforma más utilizada en el mercado de seguridad electrónica

1.6 Identificar oportunidad/necesidad del Mercado

Según un informe de CASEL (Cámara Argentina de Seguridad Electrónica) realizado en el año 2018 a empresas del sector, los siguientes gráficos nos brindan información sobre cómo se compone el mercado según el tamaño de las empresas y las categorías de estas.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

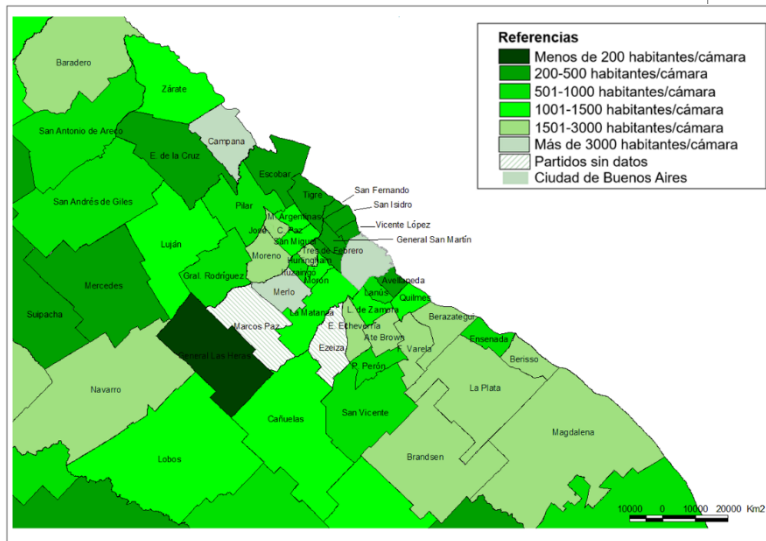
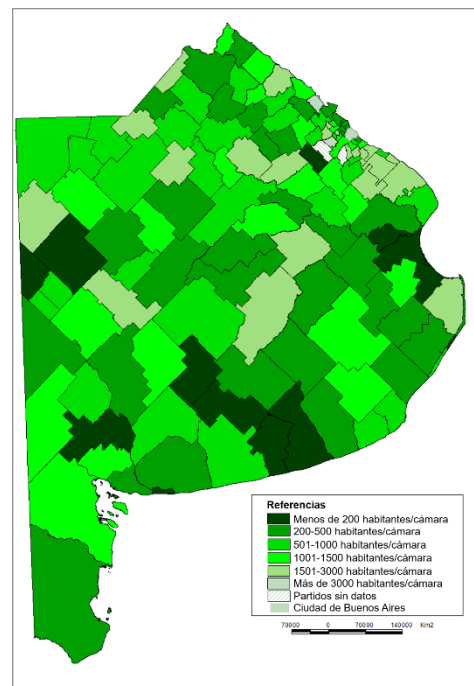


En estos gráficos podemos deducir que el peso de las empresas de software para seguridad electrónica en argentina es insignificante, por lo cual somos conscientes que las pocas empresas que hay son muy fuertes y que debemos ser competitivos no solo en calidad sino que también en precio para poder entrar en el mercado.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Otro de los principales atractivos del mercado, es la problemática cotidiana de la “inseguridad”, por lo cual en este marco la videovigilancia toma relevancia para poder combatirla. Diferentes entes, tanto públicos como privados, cada vez destinan más cantidad de recursos para tal fin.

Según un informe realizado por la Universidad de la Plata en 2019, entre 2007 y 2015 todos los municipios tanto de la Provincia de Buenos Aires, como así también del Interior, empezaron a colocar cámaras de seguridad en el espacio público y empezaron a montar centros de monitoreo. Por lo que se puede considerar que la expansión de esto no queda ligado únicamente a ciudades grandes o medianas, sino que también localidades pequeñas. Se empezó a generar una cierta política sobre la seguridad, basada en la videovigilancia. Como se verán en los siguientes gráficos, se puede apreciar un mapa de la Provincia de Buenos Aires, la cantidad de cámaras por cantidad de habitantes (según el censo de 2010), como así también la cantidad de cámaras por km cuadrado.



Según los gráficos, creemos que hay un gran nicho por explotar, conectándonos a los dispositivos de seguridad, como cámaras de video, y poder estar escuchando los eventos, como así también la configuración de estos, o hasta consumir el flujo de video.

Por lo mencionado, pudimos encontrar que muchos integradores, no aprovechan este tipo de funcionalidad, y

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

terminan ofreciendo un producto “incompleto” o que resulta de poca utilidad para el operador de monitoreo.

1.7 Propuesta de valor para el cliente

Una de las cosas que creemos que destaca a nuestro producto, es la capacidad de poder integrar en un 99,9 % los dispositivos de seguridad que utilizan los clientes con nuestro software.

Ademas nos preocupamos en la manera de cómo distribuimos el producto: entendiendo las necesidades del mercado y armando diferentes paquetes dependiendo que tan grande es el proyecto en el cual se va a trabajar. Todo esto pensando con la premisa de que el cliente solo paga el producto por única vez, y va a tener toda la versión del producto con sus actualizaciones dentro de la misma versión de forma gratuita.

Ademas, contamos con un servicio de postventa gratuito de por vida, el cual sabemos que es un gran diferencial contra nuestros competidores.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

2. ANÁLISIS ESTRATÉGICO

2.1 Análisis de contexto

2.1.1 Descripción de la Industria

La industria del software es un segmento de lo que actualmente se conoce como industria de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC). Esta industria está relacionada con la codificación del conocimiento e información, que resulta en productos y servicios informáticos. Estos productos generalmente se venden en forma de licencias por un período de tiempo determinado o permanente. Además de crear y distribuir el producto que es intangible, en algunos casos las empresas también proporcionan un servicio de instalación, soporte técnico y capacitación.

2.1.2 Factores económicos

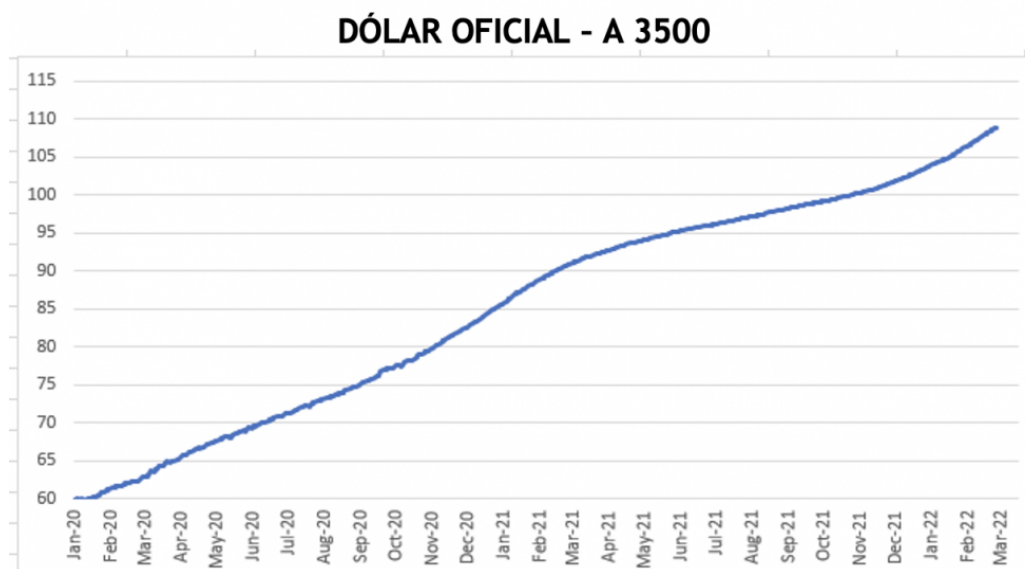
Los factores económicos de la industria del software que hacen comprender la evolución y el desempeño de cada empresa son las ventas totales, los ingresos desde el exterior y el empleo que generan. En Argentina, hay un crecimiento significativo del sector que se puede medir por el número de empresas que se mantienen activas y aquellas que fueron surgiendo.

2.1.2.1 Tipo de cambio

Un factor central para considerar es la posición del peso argentino con respecto al dólar estadounidense. La moneda local argentina ha sufrido fuerte devaluaciones en los últimos años. En el mercado cambiario suele haber volatilidad e imprevisión con respecto al ritmo de la devaluación, lo que genera un impacto negativo en la economía. La política del Banco Central tuvo como objetivo estabilizar el mercado cambiario; para lograrlo se implementaron controles a la compra de divisas, lo que se conoce como cepo cambiario. En el año 2020, debido a una fuerte demanda de moneda extranjera, que se tradujo en una fuerte brecha entre el tipo de cambio oficial y el tipo de cambio paralelo, el Gobierno Nacional implementó una serie de medidas para reducirla. Algunas de ellas fueron las de mayores restricciones para acceder al cupo mínimo de compra, el establecimiento de una percepción del 35% a cuenta de los impuestos a las ganancias y bienes personales y el aumento del monto de los reintegros a las exportaciones, entre otras.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Argentina ya atravesaba una grave crisis económica cuando empezó la pandemia, llevaba más de dos años de recesión, con tasas de inflación muy altas.

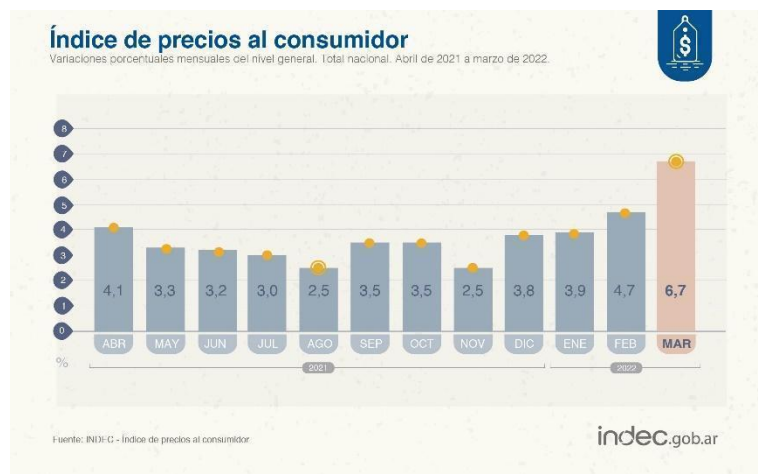


Fuente Debursa 13 de Marzo 2022

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

2.1.2.2 Inflación

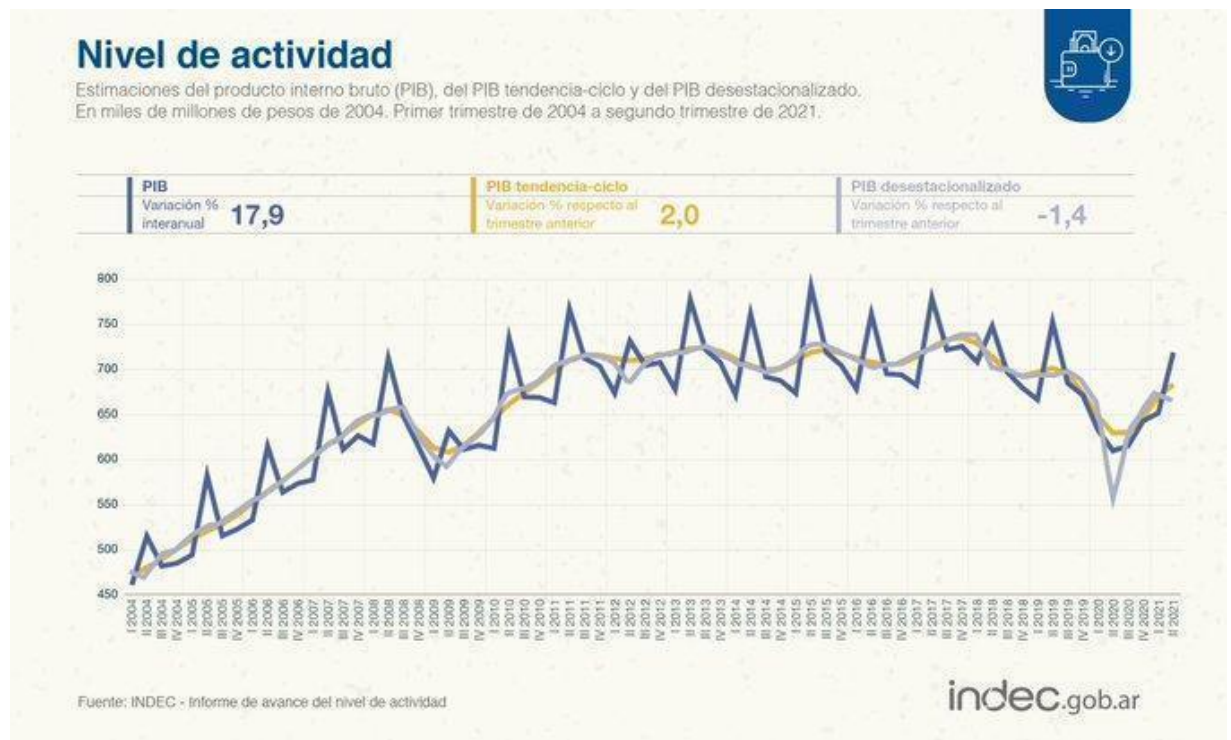
En Argentina, la inflación se mantiene en niveles elevados. En 2020, el índice de precios al consumidor (IPC) que presentó el INDEC subió un 42% en promedio, porcentaje inferior al del 2019 que fue de 52,9%. La desaceleración de la inflación se debió a que fue un año en el que las tarifas de los servicios públicos se mantuvieron congeladas y hubo un menor incremento del tipo de cambio oficial. En marzo 2022, el INDEC informó una tasa de inflación general de febrero de 4,7%, así la inflación del primer bimestre del 2022 fue de 8,8%, por lo que interanual acumuló un 52,3%. Los rubros que más impacto tienen en este valor son: alimentos y bebidas, el transporte por la suma del combustible y el equipamiento y mantenimiento del hogar. Luego de Venezuela, Argentina tiene la tasa más alta de la región de América Latina.



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

2.1.2.3 PBI

El Producto Bruto Interno (PBI) es una variable que se utiliza para medir la riqueza de un país, viene dada por el consumo, la inversión, el gasto público, las exportaciones y las importaciones de un país. Desde 2018, viene arrojando resultados negativos, especialmente en 2020, cayó un 9,9% debido a la contracción de las exportaciones (17,3%), el consumo privado (13,9%), la inversión (12,9%) y el consumo público (3.3%) que tuvieron lugar en un contexto de la pandemia COVID-19.



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

	M U Y P O C O A T R A C T I V O	P O C O A T R A C T I V O	N E U T R O	A T R A C T I V O	M U Y A T R A C T I V O
Factores Económicos					
Tipo de cambio					
Inflación					
Producto Bruto Interno (PBI)					

2.1.3 Factores políticos

En la Argentina, la industria del software se reconoció oficialmente en el año 2004 con la Ley N° 25.922 de Promoción de la Industria del Software, la cual creó un régimen de promoción de las empresas de software por un período de 10 años, que luego fue prorrogado hasta el 2019, y luego la Ley fue reemplazada por la Ley de Economía del Conocimiento. Tenía como puntos principales otorgar un beneficio a las empresas para cancelar el Impuesto a las Ganancias con un bono fiscal que equivale al 70% de las contribuciones patronales que realizan y se creó un Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (FONSOF) que otorga subsidios para la

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

finalización de carreras de grado, la generación de nuevos emprendimientos y el fortalecimiento de PyMES del sector.

2.1.3.1 Importaciones

Las importaciones no tienen mucho peso en el sector debido al capital humano y las facilidades locales. Grandes firmas internacionales han instalado centros de desarrollo en el país, como, por ejemplo, IBM, Accenture y SAP.

2.1.3.2 Gobierno Nacional

Hace pocos años que hay prácticas concretas por parte del Gobierno para promocionar e incentivar a la industria.

	M U Y P O C O A T R A C T I V O	P O C O A T R A C T I V O	N E U T R O	A T R A C T I V O	M U Y A T R A C T I V O
Factores Políticos					
Importaciones					
Gobierno Nacional					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

2.1.4 Factores tecnológicos

Hay mucha heterogeneidad respecto a las competencias tecnológicas de cada empresa ya que en gran parte depende de la capacidad innovativa de la misma. Las empresas multinacionales presentan una capacidad mucho mayor que las pequeñas empresas para desarrollar y explotar nuevas tecnologías.

2.1.4.1 Avances tecnológicos

Factores Tecnológicos	M U Y P O C O A T R A C T I V O	P O C O A T R A C T I V O	N E U T R O	A T R A C T I V O	M U Y A T R A C T I V O
Avances tecnológicos					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

2.1.5 Factores sociales

2.1.5.1 Seguridad

Factores Sociales	M U Y P O C O A T R A C T I V O	P O C O A T R A C T I V O	N E U T R O	A T R A C T I V O	M U Y A T R A C T I V O
Seguridad					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

2.1.6 Atractivo de la industria

Evaluación general de la industria	A T R A C T I V O E S C A S O	A T R A C T I V O M E D I O	A T R A C T I V O E L E V A D O
	Evaluación general		

2.1.7 Oportunidades y amenazas

Oportunidades

1. Potencialidad de crecimiento
2. Expansión de mercado
3. Articular medidas de seguridad públicas y privadas

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Amenazas

1. Macroeconomía y política volátil dificulta la promoción en un marco regulatorio.
2. Sobredemanda en seguridad publica
3. Falta de conocimientos por parte del consumidor final
4. Implementación por parte de empresas no especializadas.

2.2 Análisis de la competencia

2.2.1 Principales competidores

2.2.1.1 Competidor 1 - Bykom

Descripción: Empresa de software destinados a seguridad electrónica, encargada de integrar dispositivos de seguridad electrónica

Datos de la Empresa:

- País: Argentina
- Sitio web: www.bykom.com
- Redes Sociales: <https://www.facebook.com/bykomsoftware>
- Teléfono: [\(+54\) 223 495-8700](tel:+542234958700)
- Dirección: [Independencia 2342 Piso 2° Mar del Plata Cp. 7600](#)

2.2.1.2 Competidor 2 - SoftGuard Tech Argentina S.A

Descripción: Empresa de software destinada a seguridad electrónica, integrando dispositivos de seguridad electrónica

Datos de la Empresa:

- País: Argentina
- Sitio web: <https://ultrabysoftguard.com/>
- Redes Sociales:
- Teléfono: [\(+54\) 11 3652-5007](tel:+541136525007)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

- Dirección: WTC II, Camila O'Gorman 412 OF. 803, C1107 CABA

2.2.2 Análisis de Cadena de Valor Propia

Infraestructura Gerencial de la Empresa					
• Estructura del tipo funcional horizontal, con los sectores de Administración y Finanzas, Sistemas, Marketing y Comercial					
Gestión de Recursos Humanos					
• Encargado por parte de administración y finanzas, desde el comienzo de la relación laboral hasta el cese de esta • Búsquedas laborales, entrevistas y exámenes pre-ocupacionales					
Desarrollo de la Tecnología					
Adquisiciones					
• Oficina con Showroom					
Logística entrada	de	Operaciones	Logística salida	de	Comercialización y Ventas
					Servicio Post-Venta
• Dispositivos de préstamo para integrarlos con plataforma • Proveedores de seguridad		• Integración de dispositivos de seguridad en una única plataforma • Aplicación mobile de alerta • Mapa con geolocalización	• Concretada la venta de licencias, se envía credenciales de acceso para continuar con onboarding de la venta.	• Promociones en redes sociales • Venta directa desde la pagina	• Capacitación gratuita • Servicio técnico gratuito de por vida • Soporte 24x7

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

2.2.2.1 Cadena de Valor de Competidor 1- Bykom

Infraestructura Gerencial de la Empresa					
Estructura del tipo Funcional – No relevado los sectores					
Gestión de Recursos Humanos					
- Búsquedas laborales, entrevistas y exámenes pre-ocupacionales - Personal directo de la empresa					
Desarrollo de la Tecnología					
Adquisiciones					
Logística entrada	de	Operaciones	Logística salida	de	Comercialización y Ventas
		- Servicio IoT - APP para servicio Técnico - APP Flota Segura - Tablero de control Integral	- Envío de productos a domicilio del cliente - Licencias adquiridas por la web, acceso a panel para gestionarlas		- Redes sociales - Publicaciones en revista Innovación - Capacitaciones
					Servicio Post-Venta
					- Soporte técnico 24x7 con pago arancelado

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

2.2.2.2 Cadena de Valor de Competidor 2 - SoftGuard Tech Argentina S.A

Infraestructura Gerencial de la Empresa						
Estructura del tipo Funcional – No relevado los sectores						
Gestión de Recursos Humanos						
Personal tercerizado						
Desarrollo de la Tecnología						
Mobile						
Adquisiciones						
Logística entrada	de	Operaciones	Logística salida	de	Comercialización y Ventas	Servicio Postventa
		- Aplicación de pánico móvil - Control y Auditoria de vigilador - Gestión de servicios y visitas de instaladores de empresas de seguridad - Monitoreo de alarmas desde celular	Venta de licencias mediante un soporte especializado o		- Redes sociales - Publicaciones en revistas	- Soporte Online - Soporte Telefónico - Soporte vía E-Mail - Soporte mediante pago

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				Fecha:
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

2.2.3 Comparar Cadenas de Valor

2.2.3.1 Comparación Cadena de Valor Competidor 1

Bykom	G R A N D E B I L I D A D	D E B I L I D A D L E V E	E Q U I L I B R A D O S	F O R T A L E Z A L E V E	G R A N F O R T A L E Z A
Infraestructura gerencial de la empresa	[Bar chart showing relative strength]				
Gestión de Recursos Humanos	[Bar chart showing relative strength]				
Desarrollo de la tecnología	[Bar chart showing relative strength]				
Abastecimiento	[Bar chart showing relative strength]				
Logística de entrada	[Bar chart showing relative strength]				
Operaciones	[Bar chart showing relative strength]				
Logística de salida	[Bar chart showing relative strength]				

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Comercialización y ventas	
Servicios Post-Venta	

2.2.3.2 Comparación Cadena de Valor Competidor 2

SoftGuard Tech Argentina S.A	G R A N D E B I L I D A D	D E B I L I D A D L E V E	E Q U I L I B R A D O S	F O R T A L E Z A L E V E	G R A N F O R T A L E Z A
Infraestructura gerencial de la empresa					
Gestión de Recursos Humanos					
Desarrollo de la tecnología					
Abastecimiento					
Logística de entrada					
Operaciones					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Logística de salida	
Comercialización y ventas	
Servicios Postventa	

2.2.4 Fortalezas y debilidades

Luego de realizar en análisis sobre la cadena de valor de los principales competidores, surgen las siguientes fortalezas y debilidades.

Fortalezas:

1. Centralización de productos en única plataforma
2. Servicio postventa gratuito una de las importancias
3. Pago de licencias por única vez
4. Integración 99,9 % con dispositivos
5. Personal capacitado

Debilidades:

1. Falta de desarrollo en otros productos
2. Ausencia de presencia fuerte en el mercado actual
3. Infraestructura débil al ser una empresa en crecimiento
4. No se cuenta con una cartera de clientes

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

2.3 Fortaleza del negocio

Fortaleza del negocio	F	F	F
	O	O	O
	R	R	R
	T	T	T
	A	A	A
	L	L	L
	E	E	E
	Z	Z	Z
	A	A	A
	B	M	A
	A	E	L
	J	D	T
	A	IA	A
Evaluación general			

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

3. ANÁLISIS FODA

3.1 Cuadro FODA

Fortalezas	Debilidades
Centralización de productos en única plataforma Servicio postventa gratuito una de las importancias Pago de licencias por única vez Integración 99,9 % con dispositivos Personal capacitado	Falta de desarrollo en otros productos Ausencia de presencia fuerte en el mercado actual Infraestructura débil al ser una empresa en crecimiento No se cuenta con una cartera de clientes
Oportunidades	Amenazas
Potencialidad de crecimiento Expansión de mercado Articular medidas de seguridad públicas y privadas	Macroeconomía y política volátil dificulta la promoción en un marco regulatorio. Sobredemanda en seguridad publica Falta de conocimientos por parte del consumidor final Implementación por parte de empresas no especializadas.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

3.2 Análisis del FODA

Luego del análisis previo pueden destacarse varias variables en cada uno de los contextos. Por un lado, el análisis de los factores externos está realizado con el método del Examen del medio a nivel del negocio sobre la base del análisis de los factores externos. El mismo esta basado en la identificación de los factores externos que se consideran críticos considerando como determinante el atractivo de la industria. En base a esto se pudo identificar oportunidades y amenazas para el negocio:

- *Relacionado a oportunidades claves:*
 - Encontramos una potencialidad en el crecimiento de la industria, ligada con las nuevas tecnologías que salen a diario, sumado a la inseguridad actual en el país que requiere más dispositivos de seguridad.
 - Por consiguiente, la expansión en el mercado la encontramos como muy grande por lo mencionado anteriormente
 - Las medidas de seguridad tanto a nivel públicas como privadas, generan más entusiasmo en diferentes tipos de clientes para poder empezar a implementar metodologías de prevención o acción
- *Como amenazas claves para destacar:*
 - Sin duda es la volatilidad en cuanto el nivel económico, como así también a nivel político. Esto conlleva a una incertidumbre total en los pilares que mantienen la economía. Por tal motivo es considerado una amenaza para nuestra industria.
 - Tambien se puede destacar que una gran amenaza para nuestro producto es la falta de especialización por parte de los integradores, terminan instando productos que no conocen, y el producto termina siendo inutilizado por parte del cliente final.
- *A nivel de fortalezas propias:*
 - Servicio postventa gratuito de por vida, a diferencia de nuestros competidores que cobran aranceles mensuales y anuales por un servicio postventa.
 - Integración no solo con dispositivos de alarmas, celulares, sino que nos integramos con dispositivos de video, como cámaras de seguridad.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad	
	Fecha:			
Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft				

- Forma de distribuir los productos mediante nuestro pago de licencia por única vez.
- *Como debilidades propias:*
 - Falta de desarrollo de otros productos
 - Sin cartera de clientes
 - Ausencia de presencia en el mercado.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

4. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

En esta sección realizaremos un análisis cualitativo y cuantitativo del segmento del mercado en el cual enfocaremos nuestra actividad. Para luego a partir de este análisis definir los límites de nuestro mercado meta.

Nuestro mercado principal será todas empresas integradoras de soluciones de seguridad electrónica. Si bien estamos abiertos a cualquier tipo ámbitos, consideramos como mayor prioridad los del ámbito privado, tales como (shoppings, estacionamientos, countries, barrios privados, sector aduanero), por gran potencial de oportunidad que tiene. Pero también somos conscientes que el sector público con los centros de monitoreo puede ser otro buen nicho para atacar.

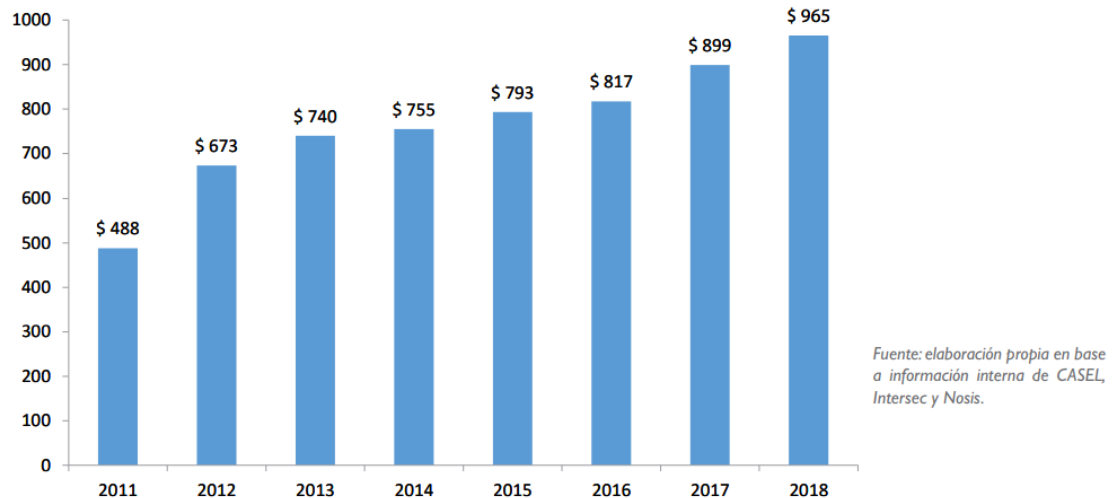
4.1 Criterios de Segmentación

4.1.1 Rentabilidad

El negocio de seguridad electrónica el cual nuestro negocio se estará desarrollando es lo suficientemente grande para justificar el desarrollo, creación y de un plan de marketing. Como fue indicado en otros puntos, la zona geográfica donde nuestro negocio se ve emergido, va a ser por todo el territorio argentino.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Facturación total 2011-2018. En millones de dólares



Según el gráfico de arriba, realizado por CASEL en 2018, las facturaciones del sector de seguridad electrónica fueron creciendo desde el 2011 en adelante. La facturación fue de 965 millones de dólares en el año 2018, con un crecimiento sostenido desde 2011. Teniendo su pico de crecimiento en el año 2012 con un 37,9 %. En el año 2018 pese a la crisis económica de la Argentina, el sector de seguridad electrónica mantuvo su crecimiento considerablemente con un 7,3 %. Teniendo así un promedio de crecimiento entre 2012 y 2018 de 10,8 %.

4.1.2 Mensurabilidad

Este punto es difícil de explicarlo para nuestro negocio, debido a que es muy difícil de medir a nivel de usabilidad. Lo que si pudimos detectar que a nivel de facturación las empresas que más lo hicieron fueron las destinadas al monitoreo. Considerando que nuestro producto va de la mano con el monitoreo tanto urbano como privado, podemos deducir que nuestra segmentación va a estar destinada a este nicho en particular.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

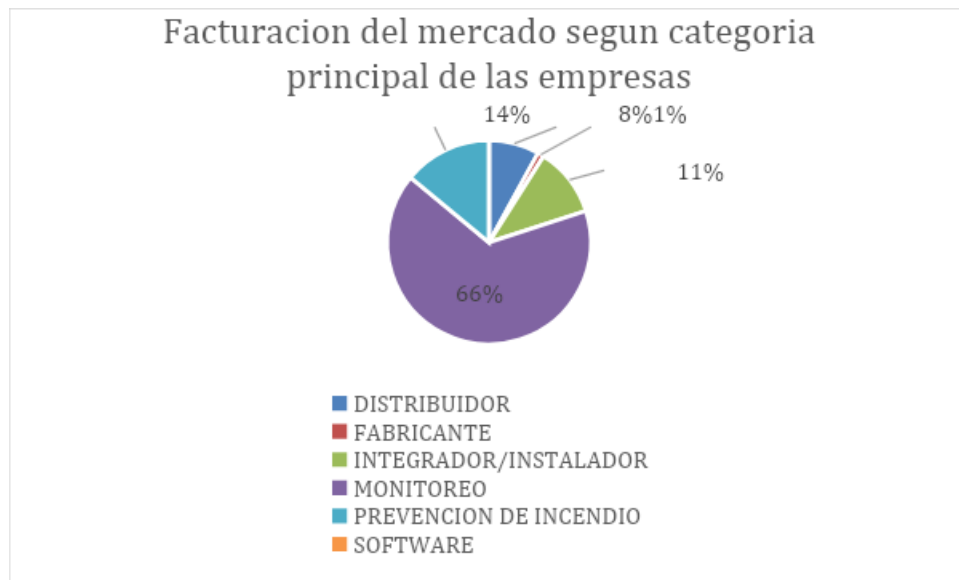


Gráfico realizado por CASEL con base de información NOSIS

4.1.3 Capacidad de respuesta

Somos conscientes que nuestro producto ofrecido es requiere de una alta capacidad de respuesta, debido a la naturaleza del servicio y considerando que, si falla, dependiendo las circunstancias puede estar en juego la vida de personas. Por lo que como se mencionó en otros puntos nuestro diferencial es un servicio técnico 24x7 que estará disponible ante cualquier eventual problema.

4.2 Variables de segmentación (Negocios)

4.2.1 Macrosegmentación

La macrosegmentación que realizamos sobre los clientes que apuntamos son:

- Bancos e instituciones financieras
- Municipios / entes gubernamentales
- Empresas de seguridad electrónica
- Industria de medios y entretenimientos

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Sector Agropecuario

Shoppings

Barrios privados/Countries

Debido a nuestra variedad de productos, no requiere que nuestros clientes sean tan grandes, o tengan una cantidad mínima de dispositivos instalados. Nuestros paquetes se adaptan a las necesidades de cada uno de ellos.

En relación con la ubicación, si bien nos dedicamos a vender licencias de software, y podríamos hacerlo tanto en el interior del país como así también fuera. Por el momento nos enfocaremos en el mercado argentino, para poder saciar las necesidades y así poder lanzarnos al exterior una vez afianzados en el país de origen.

Todo cliente que se dedique a la seguridad electrónica, privada o pública puede consumir nuestros productos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

4.2.2 Microsegmentación

Dentro de nuestros potenciales clientes, los dividimos en pequeños, medianos, y grandes.

Esto lo consideramos de la siguiente manera:

- > 100 dispositivos Pequeño
- < 100 dispositivos y > a 300 Medianos
- < a 300 Grandes

A su vez dentro de ellos, los dividimos por rubros:

- Countries / Barrios privados
- Gobiernos / Municipios
- Sector Agro
- Sector Bancario

4.2.3 Segmentación psicográfica

En los servicios bancarios y financieros se pondrá atención en el creciente número de robos y transacciones fraudulentas. Se tendrá que focalizar en actitudes sospechosas. Lo mismo pasará en los comercios donde también se tendrán en cuenta los movimientos de los empleados y clientes. También se podrá rastrear el comportamiento del consumidor según los datos que arrojen las cámaras, como por ejemplo la edad, género, etc.

4.2.4 Segmentación geográfica

Nuestra segmentación geográfica estará en un principio abarcando la República Argentina, subdividido en provincias para una mayor focalización.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

4.3 Mercado meta

En relación con lo analizado anteriormente, utilizaremos una segmentación de nicho de mercado. Esto nos permitirá conseguir un liderazgo en el sector a través de la optimización de los recursos de marketing frente a nuestros competidores. Este tipo de segmentación nos permitirá también, la fijación y control de los objetivos propuestos.

El mismo queda conformado por todas las empresas del rubro de seguridad electrónica, que tengan instalados en clientes dispositivos para el monitoreo de activos. Según los análisis realizados, podemos observar que es un mercado el cual se le destinan millones de dólares, y estamos seguros de que nuestro producto va a marcar la diferencia con respecto a los demás.

Según el siguiente gráfico, esta es la facturación del sector de seguridad en los años anteriores:

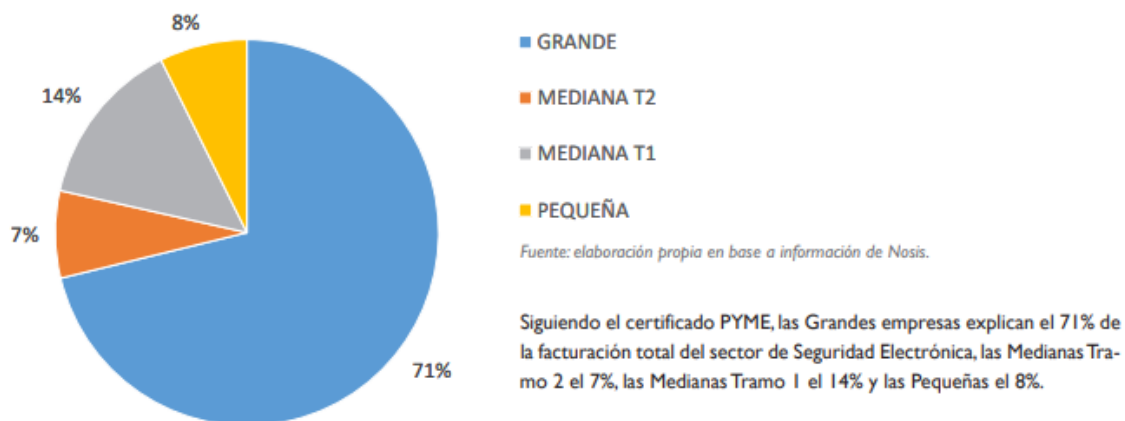
AÑO	Facturación	Tasa de crecimiento interanual
2011	488	
2012	673	37,9%
2013	740	10,0%
2014	755	2,0%
2015	793	5,0%
2016	817	3,0%
2017	899	10,0%
2018	965	7,3%

Fuente realizada con información interna de CASEL, Intersec y Nosis

En esta tabla, podemos ver que el sector de seguridad invirtió 965 millones de dólares en 2018, y llevo un crecimiento sostenido desde el 2011 en adelante.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

En cuanto a la facturación dependiendo el tamaño de la empresa, podemos encontrar el siguiente grafico que hace menciona que, si bien la mayor facturación fue por parte de empresas grandes, las del tipo T1 y T2 también tienen un porcentaje considerable. Como lo indica el siguiente grafico de torta.



Por todo lo expuesto, podemos considerar prudente alcanzar por lo menos un 10% de los clientes de nuestros competidores, a lo largo de los primeros dos años.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

5. ESTRATEGIA

5.1 Matriz Atractivo de la Industria / Fortalezas del Negocio

5.1.1 Atractivo de la industria

Evaluación general de la industria	A T R A C T I V O E S C A S O	A T R A C T I V O M E D I O	A T R A C T I V O E L E V A D O
Evaluación general			

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

5.1.2 Fortaleza del Negocio

Fortaleza del negocio	F	F	F
	O	O	O
	R	R	R
	T	T	T
	A	A	A
	L	L	L
	E	E	E
	Z	Z	Z
	A	A	A
	B	M	A
A	E	L	
J	D	T	
A	IA	A	
Evaluación general			

Teniendo en cuenta en análisis de los puntos anteriores, en la Matriz Atractivo de la Industria-Fortaleza del Negocio nos encontramos en el siguiente lugar:

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Atractivo Industria				
F o r t a l e z a d e l N e g o c i o		Alta	Media	Baja
	A	● Crecimiento de Predominio ● Buscar flujo de fondos ● 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
	M	● 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
	B	● 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

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

5.2 Programas generales de acción

5.2.1 Estrategia de Administración

Programa General de Administración	
Descripción	Relacionado con el ciclo de funcionamiento de la empresa. Abarca los sectores de venta, compra, pagos, cobranzas y contabilidad
Directivo responsable	Gerente de administración
Indicadores claves para el control de gestión	• Margen de ganancia: Costos / Ventas • Comercial: Comparación de total de ventas entre un vendedor y otro • Cobranzas: Planilla de incobrables
Fecha de Inicio y Fin	Junio 2022 – Junio 2025

5.2.2 Estrategia de Marketing

Programa General de Marketing	
Descripción	Desarrollo de las estrategias de marketing de la empresa. Basada en los 4 pilares de la estrategia: ✓ Precio ✓ Servicio ✓ Plaza ✓ Promoción
Directivo responsable	Responsable de Marketing
Indicadores claves para el control de gestión	Aumento de clientes: clientes actuales / clientes años anteriores Cambios de precios: Precio actual / precios anteriores
Fecha de Inicio y Fin	Junio 2022 – junio 2025

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

5.2.3 Estrategia de Tecnología

Programa General de Tecnología	
Descripción	Relacionado con el desarrollo de las estrategias tecnológicas para el soporte de nuestro negocio. Estos pilares están compuestos por el software, el hardware y las telecomunicaciones.
Directivo responsable	Gerente de sistemas
Indicadores claves para el control de gestión	SLA: Tiempo total / $\sum$ de tiempo de downtime
Fecha de Inicio y Fin	Junio 2022 – junio 2025

5.2.4 Estrategia del Producto

Programa General del Producto	
Descripción	Desarrollo del producto, desarrollo de una plataforma web donde nuestros clientes puedan comprar las licencias. Integración constante con nuevos productos de terceros. Soporte.
Directivo responsable	Gerente de sistemas
Indicadores claves para el control de gestión	• Tiempo de integración dispositivos: Fecha inicio / Fecha finalización • Actualizaciones periódicas
Fecha de Inicio y Fin	Junio 2022 – junio 2025

5.2.5 Estrategia Comercial

Programa General Comercial	
Descripción	Desarrollo para la facilitación de los canales de venta y postventa, haciendo énfasis en la relación con el cliente para armar relaciones a largo plazo.
Directivo responsable	Gerente comercial
Indicadores claves para el control de gestión	• Objetivos de ventas: Licencias vendidas / licencias presupuestadas • Total de quejas: Sumatoria de quejas recibidas
Fecha de Inicio y Fin	Junio 2022 – junio 2025

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

5.3 Programas específicos de acción

5.3.1 Programa específico de Administración

Administración
5.3.1.1 Programa específico de ventas 5.3.1.2 Programa específico de compras 5.3.1.3 Programa específico de pagos 5.3.1.4 Programa específico de Cobranzas 5.3.1.5 Programa específico contable y RRHH

5.3.1.1 Programa específico de Ventas

Programa Específico de Ventas	
Descripción	Comprende las operaciones y el registro para la comercialización del producto
Tareas	1. Facturar venta 2. Registro Contable 3. Generar legajos
Responsable	Gerente de administración
Equipo de Trabajo	Empleado administrativo
Fecha de inicio y Fin	Junio 2022 – junio 2025

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

5.3.1.2 Programa específico de Compras

Programa Específico de Compras	
Descripción	Operaciones para la adquisición de material edilicio para la empresa, y la adquisición de productos.
Tareas	1. Solicitud de compra 2. Búsqueda de proveedores. 3. Decisión de compra 4. Generación de órdenes de compra. 5. Control de facturación de proveedores 6. Aprobación de orden compra 7. Registro contable
Responsable	Gerente de compras
Equipo de Trabajo	Encargado de compras para la solicitud, búsqueda de proveedor y Gerente de compras (para la decisión de compra y aprobación de esta.)
Fecha de inicio y Fin	Junio 2022 – junio 2025

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

5.3.1.3 Programa específico de Pagos y cobranzas

Programa Específico de Pagos y Cobranzas	
Descripción	Operaciones relacionadas con los pagos y cobros de la empresa.
Tareas	<i>Pagos:</i> 1. Control de facturas 2. Control de recibos 3. Gestión de caja chica 4. Aprobación de pagos 5. Pagos 6. Arqueos 7. Pago de sueldos y jornales 8. Registro contable de pagos <i>Cobros:</i> 1. Detección de situación de cobro 2. Gestión de cobro 3. Cobro 4. Registro contable 5. Análisis de morosidad
Responsable	Gerente de administración
Equipo de Trabajo	Tesorero y Gerente de Administración
Fecha de inicio y Fin	Junio 2022 – junio 2025

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

5.3.1.4 Programa específico de Pagos y cobranzas

Programa Específico de Gestión Contable y de Recursos Humanos	
Descripción	Operaciones relacionadas con la gestión contable de la empresa
Tareas	1. Registro contable de operaciones 2. Liquidación de impuestos 3. Liquidación de sueldos 4. Libro Mayor 5. Balances
Responsable	Gerente de administración
Equipo de Trabajo	Contador publico
Fecha de inicio y Fin	Junio 2022 – junio 2025

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

5.3.2 Programa específico de Desarrollo de producto

Producción
1- Inventario 2- Desarrollo 3- Distribución

5.3.2.1 Programa específico de Inventario

Programa Específico de Inventario	
Descripción	Este programa está destinado a el manejo de las licencias del software
Tareas	1. Repaso de licencias actuales en clientes 2. Verificación de estados de versiones por posibles avisos de actualizaciones gratis al cliente
Responsable	Gerente Comercial
Equipo de Trabajo	Analista comercial
Fecha de inicio y Fin	Junio 2022 – junio 2025

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

5.3.2.2 Programa específico de Desarrollo

Programa Específico de Fabricación	
Descripción	Desarrollo del producto
Tareas	1. Diseño del sistema 2. Armado de textos 3. Análisis de dispositivos de terceros 4. Desarrollo de experiencia para el usuario (front end) 5. Desarrollo de backend 6. Unitest 7. Mejoras 8. Soporte
Responsable	Gerente de sistemas
Equipo de Trabajo	Diseñador UI/UX (Tarea 1 y 2) Desarrollador Backend(Desarrollador Front End (Tarea 2 y 4) Soporte técnico Nivel 1 y 2 (Tarea 8 y 5) Ingeniero Especialista (Tarea 3)
Fecha de inicio y Fin	Junio 2022 – junio 2025

5.3.2.2 Programa específico de Distribución

Programa Específico de Distribución	
Descripción	Desarrollo de la forma de distribuir el producto
Tareas	1. Recibir orden de compra 2. Generar Código de activación por cada licencia 3. Enviar Portal acceso al portal de activación
Responsable	Gerente Comercial
Equipo de Trabajo	Analista Comercial
Fecha de inicio y Fin	Junio 2022 – junio 2025

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

5.3.3 Programa específico de Tecnología

Tecnología
• Hardware • Seguridad • Telecomunicaciones

5.3.3.1 Programa específico de Hardware

Programa Específico de Hardware	
Descripción	Estrategias adoptadas para brindar soporte al negocio mediante herramientas de hardware y software.
Tareas	1. Evaluación de necesidades de hardware 2. Selección de componentes de hardware 3. Instalación de equipos de hardware 4. Mantenimiento de equipos 5. Instalación de softwares 6. Administración de redes
Responsable	Gerente de sistemas
Equipo de Trabajo	Soporte técnico L1
Fecha de inicio y Fin	Junio 2022 – junio 2025

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

5.3.3.2 Programa específico de Seguridad

Programa Específico de Seguridad	
Descripción	Estrategias adoptadas para mantener la seguridad e integridad de la información de la empresa.
Tareas	1. Análisis de políticas de seguridad (Usuarios, roles, permisos) 2. Desarrollo y administración de políticas de backup 3. Control y mantenimiento
Responsable	Gerente de sistemas
Equipo de Trabajo	Analista en seguridad informática
Indicadores	Junio 2022 – junio 2025

5.3.3.3 Programa específico de Telecomunicaciones

Programa Específico de Telecomunicaciones	
Descripción	Estas actividades están relacionadas con el servicio de comunicación para el negocio
Tareas	4. Buscar ofertas de proveedores de telecomunicaciones 5. Elegir la mejor oferta, y agregar otra conexión backup con otro proveedor 6. Armado del cableado estructurado 7. Configuración Red
Responsable	Gerente de sistemas
Equipo de Trabajo	Empleado Comercial (Tarea 1 y 2) Soporte técnico (3 y 4)
Fecha de inicio y Fin	Junio 2022 – junio 2025

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

5.3.4 Programa específico de Marketing

Marketing
• Producción • Precio • Promoción • Distribución

5.3.4.1 Programa específico de Producto

Programa Específico de Producto	
Descripción	Comprende las operaciones relacionadas con la gestión del servicio y su diferenciación
Tareas	1. Estudio de ciclo de vida del servicio 2. Análisis de competencias 3. Desarrollo de productos extras 4. Estudio del mercado 5. Identificación de nuevas tendencias
Responsable	Gerente de marketing
Equipo de Trabajo	Jefe de producto / Sistemas
Fecha de inicio y Fin	Junio 2022 – junio 2025

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

5.3.4.2 Programa específico de Precio

Programa Específico de Precio	
Descripción	Esta estrategia esta basada en el precio y como va a variar según las distintas versiones del producto
Tareas	1. Análisis de los costos 2. Análisis de los precios de los consumidores 3. Fijación de estrategias de precios 4. Análisis de competencia de precios 5. Control y proyección 6. Establecimiento de precios 7. Análisis de efectos de sensibilidad de precios 8. Desarrollo de programas de beneficio 9. Desarrollo de promociones
Responsable	Gerente de Marketing
Equipo de trabajo	Analista de marketing
Fecha de inicio y fin	Junio 2022 – junio 2025

5.3.4.3 Programa específico de Promoción

Programa Específico de Precio	
Descripción	Esta estrategia esta basada en el precio y como va a variar según las distintas versiones del producto
Tareas	1. Análisis de los costos 2. Análisis de los precios de los consumidores 3. Fijación de estrategias de precios 4. Análisis de competencia de precios 5. Control y proyección 6. Establecimiento de precios 7. Análisis de efectos de sensibilidad de precios 8. Desarrollo de programas de beneficio 9. Desarrollo de promociones
Responsable	Gerente de Marketing
Equipo de trabajo	Analista de marketing
Fecha de inicio y fin	Junio 2022 – junio 2025

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

5.3.4.4. Programa específico de distribución

Programa Específico de Distribución	
Descripción	Estrategias adoptadas con respecto a la distribución del producto
Tareas	1. Estudio y definición de canales de distribución 2. Estudio de logística de entrada y salida
Responsable	Gerente de comercialización
Equipo de Trabajo	Analista Comercial
Fecha de inicio y fin	Junio 2022 – junio 2025

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

5.3.5 Programa específico de Comercial

Comercial
1 - Venta y Postventa

Programa Específico de Venta y Postventa	
Descripción	Comprende las operaciones y el registro de comercialización del producto, además del servicio que se brinda una vez vendido dicho producto
Tareas	1. Seguimiento de venta de licencias 2. Confirmación de producto instalado 3. Soporte en la implementación del producto 4. Soporte ante eventuales fallas
Responsable	Gerente Comercial y Gerente de sistemas
Equipo de Trabajo	1. Analista Comercial 2. Soporte técnico L1 y L2
Fecha de inicio y fin	Junio 2022 – junio 2025

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

6. PLAN DE MARKETING

6.1 Estrategia de producto

6.1.1 Descripción general de producto

SARSoft busca brindar soluciones de software para el ámbito de seguridad pública y privada, que ayude a responder rápidamente a posibles amenazas.

Mediante el uso de una plataforma web los operadores pueden lograr una visión precisa y discreta de los incidentes en tiempo real.

Buscamos poder estar integrado con la mayoría de los productos que se encuentran disponibles en el mercado, por lo cual, estamos abiertos a integrarnos con los dispositivos que decidan hacerlo con nosotros.

Nuestro servicio está basado en la venta de licencias por dispositivos integrados en la plataforma, como así también diferentes paquetes según las necesidades. Gracias a nuestra interfaz intuitiva tratamos de brindarle una solución integral al operador para ayudarlo a tomar las decisiones correcta.

Contamos con un módulo base que incluye la funcionalidad principal del sistema, pero además contamos con diferentes módulos para poder adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes.

El módulo **Alert Map Viewer** el cual permitirá poder visualizar las alertas en tiempo real, posicionándolas en un mapa o plano del lugar que se requiera monitorear. Además se suma la conexión de hasta 4 operadores en simultáneos, clasificar los eventos y poder reenviárselos a uno, varios o todos los operadores

El módulo de **Alert Mobile**, el cual consiste en la posibilidad de enviar alertas desde dispositivos móviles hacia el servidor con geoposicionamiento de la alerta

El módulo **Alert Automatization** que permitirá crear reglas de automatización para realizar diferentes acciones dependiendo la alerta ingresada al sistema. En esta versión los usuarios son ilimitados, como así también los roles y configuraciones de cada uno de ellos

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

6.1.2 Producto

6.1.2.1 Tipo de producto

SARSoft es un producto el cual se distribuye mediante la adquisición de licencias, el cual es adquirido por un integrador de seguridad electrónica y es ofrecida por el a los clientes finales, con la finalidad de brindarles una ayuda colaborativa en la toma de decisiones. Recibiendo las alertas de los dispositivos de seguridad instalados en un área, y en base a esas alertas realizar acciones dependiendo la criticidad de estas.

Como mencionamos en el punto de arriba, contamos con módulos según necesidades de nuestros clientes, como así también diferentes paquetes según cantidad de dispositivos que cada cliente final tenga instalado, o los que se requiera recibir información.

6.1.3 Líneas y Mezclas del Productos

Según lo mencionado en puntos anteriores, nuestro producto se basa en una plataforma para funcionar de manera colaborativa con los operadores de monitoreo. Sabemos que cada uno de nuestros integradores tienen cliente que poseen instaladas diferentes cantidades de dispositivos según la magnitud de cada cliente final, por eso paquetizamos nuestros productos de forma tal que se pague únicamente por la cantidad de dispositivos que quieren tener integrados.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

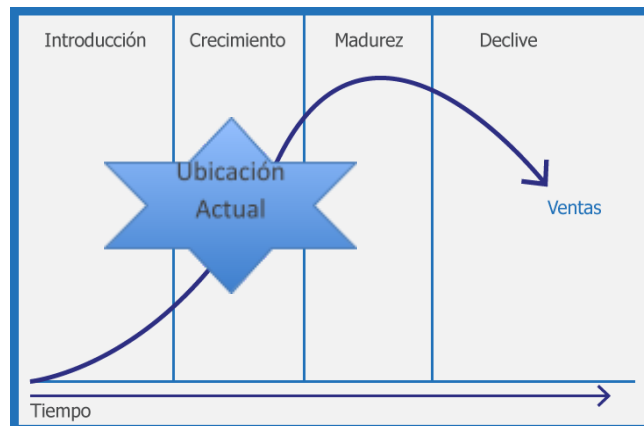
LINEAS DE PRODUCTOS	Amplitud de productos		
Características	SARSoft EXP	SARSoft STD	SARSoft PRO
Operadores en simultaneo	1	4	Ilimitado
Perfiles de usuario	Si	Si	Si
Cantidad de dispositivos	16	32	Ilimitados
Clasificación de eventos	No	Si	Si
Alert Map Viewer	No	Si	Si
Alert Mobile	No	No	Si
Alert Automatizacion	No	No	Si
Sistema Operativo	Linux	Linux	Linux
Reportes de eventos	Si	Si	Si
Servidor Failover	Si	Si	Si

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Soporte 24x7 Nivel 3	Si	Si	Si
----------------------	----	----	----

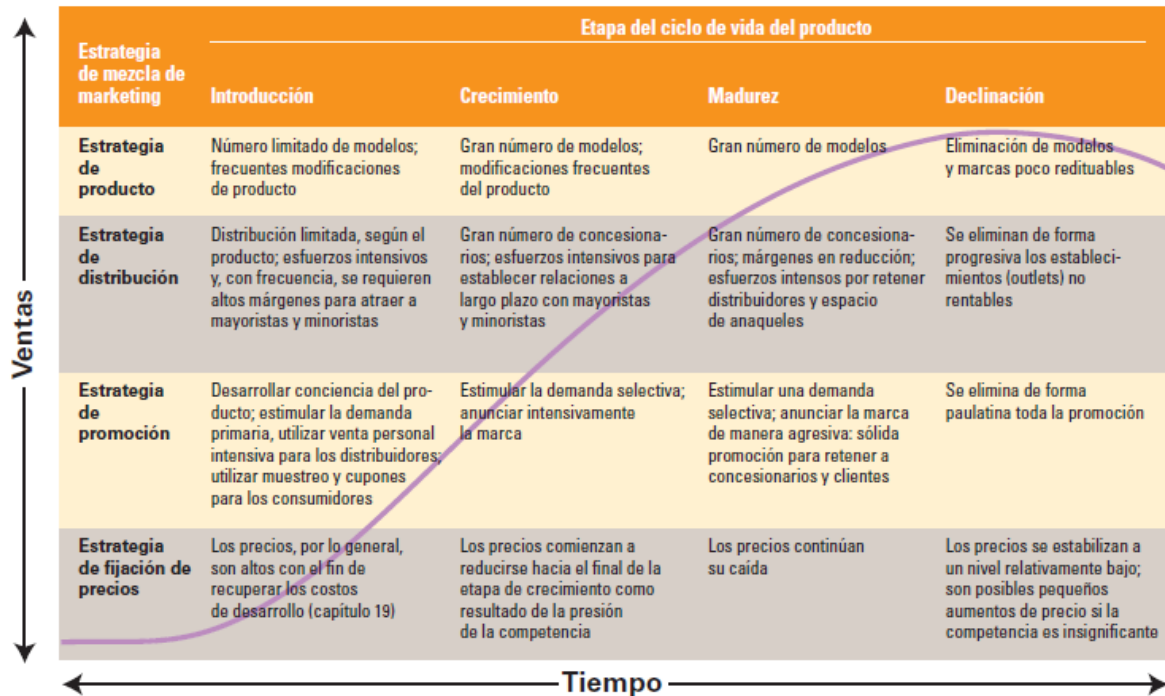
6.1.4 Ciclo de vida

Luego del análisis externo correspondiente a la industria, podemos ubicar a SARSoft dentro de la etapa de crecimiento en el ciclo de vida.



Ciclo de Vida de Productos SARSoft. Elaboración propia

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					



6.1.5 Marca

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

6.1.5.1 Descripción general de la Marca

Al operar sobre un mercado meta tan específico de la industria, esperamos que nuestra marca se posicione rápidamente entre la primera opción de los integradores. Por eso buscamos que nuestra transmita confiabilidad y brinde una ayuda integral a los operadores de monitoreo. Considerado esto podemos darle el nombre a **SARSoft**.

Creemos que nuestro nombre en primera medida define nuestro origen, en donde la primera letra corresponde a “Seguridad” seguido de las siglas AR, en donde corresponde a nuestro país y por último SOFT haciendo mención directamente al software en sí, con esta premisa creamos el nombre de SARSoft, siendo una palabra corta, fácil de pronunciar, pero con mucho significado entre sus siglas.

6.1.5.2 Logotipo



6.1.5.3 Registración de la Marca

Para registrar la marca es necesario a una página oficial del gobierno argentino www.argentina.gob.ar/inpi/marcas/registrar-una-marca en donde se va a poder registrar nuestra marca para la República Argentina. Dicho trámite informa que tarda alrededor de 24 meses, que va a

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

depender del estudio de la marca en sí. Y una vez proporcionada la patente, esta tiene una duración por 10 años, en donde es posible renovarla.

6.1.5.4 Registración de la Marca electrónica

Para registrar la marca electrónica, hay que adquirir un dominio. En nuestro caso usaremos un dominio *com.ar* Para ello, hay que ingresar a www.donweb.com/ y comprarlo.

Para adquirir un dominio en la Republica Argentina, es necesario tener un CUIL/CUIT y contar con Clave Fiscal Nivel 2 generada en caso de ser una persona física y Clave Fiscal Nivel 3 en caso de ser una persona jurídica.

El dominio nuestro va a ser www.sarsoft.com.ar , el mismo se encuentra disponible para adquirirlo desde donweb, el cual tiene un costo anual de AR\$475.

6.1.6 Packaging

6.1.6.1 Contenido y protección de los productos

En nuestro caso, nuestros productos no cuentan con packaging, una vez comprado el producto entregamos el mismo en forma de enlace para que descarguen el instalador con los módulos, y brindamos una licencia la cual esta asignada al hardware del servidor en donde se instalara. Dicha licencia es ingresada una vez instalado los módulos.

6.1.6.2 Facilidad de uso y distribución

6.1.6.2.1 Facilidad de uso

El uso de la plataforma nuestra, si bien no es difícil, requiere de una capacitación previa tanto al personal de monitoreo, como así también al personal técnico que se encarga de administrar la plataforma. Esto ayudará tanto al operador de monitoreo a poder tratar correctamente los eventos, además de conocer de una manera más genérica la plataforma. Y en cuanto al administrador a poder configurar y administrar la plataforma, pudiendo realizar un soporte nivel 1 de la misma.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

6.1.6.2.2 Facilidad de distribución

La distribución de nuestros productos resulta lo más sencillo dentro de nuestro negocio. Al realizar los pedidos directamente desde la web, y los cobros mediante tarjetas de crédito o distintos medios según el integrador, una vez solicitado prácticamente es automático la distribución de la licencia con el enlace de descarga. Por tal motivo consideramos que es lo más fácil para nosotros.

6.1.6.3 Garantías

La garantía en nuestro producto es total, debido a nuestro carácter re resolutivo y orientado al cliente, en caso de que exista la necesidad de ejecutar algún tipo de garantía que en nuestro caso es un servicio técnico, nuestros clientes se comunicarán con nuestros representantes de atención al cliente y seremos nosotros quienes gestionaremos la misma entre nuestro comprador y nuestro cliente.

6.2 Estrategia de Precios

6.2.1 Análisis de precios

6.2.1.1 Costos fijos

Los costos fijos son aquellos que se tendrán que pagar haya actividad comercial o no. Los correspondientes a nuestra empresa son:

- Gastos de Oficina
- Seguros
- Servicios Tercerizados
- Costos del personal
- Impuestos
- Publicidad

6.2.1.2 Costos variables

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

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

- Actualización de equipos
- Servicios Cloud

6.2.2 Análisis precio competencia

Los precios de las competencias están publicados de manera privada, y solo son accesibles en caso de pedir cotización. Por lo cual resulta difícil poder conseguir los precios de los mismos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

6.2.3 Análisis sensibilidad del cliente

La sensibilidad de los clientes al precio es un factor clave para tener en cuenta al momento de la fijación de una estrategia de precios. Creemos que los efectos que tienen incidencia en nuestro negocio son los planteados a continuación.

6.2.3.1 Efectos sensibilidad al precio

El efecto del valor de sensibilidad de precio de un producto indica que los compradores se muestran menos sensibles al precio de un producto cuanto más valoran cualquier atributo único que lo diferencia de los productos de la competencia.

Creemos que la alta especialización de nuestro producto enfocado y altamente segmentado se acopla satisfactoriamente a las necesidades de nuestro cliente.

6.2.3.1.1 Efecto precio de referencia

Un precio de referencia puede ser un precio externo (precio de un producto sustituto), un precio interno (recuerdo de la última compra realizada), un precio esperado o alguna creencia sobre el precio de un producto en el mismo mercado. La teoría de adaptación nos dice que no sólo hay un precio de referencia; sino que este cambia.

El precio de referencia está aceptado por efectos contextuales tales como frecuencia de cambios previos del precio, expectativas de los compradores acerca de los precios futuros, orden en que la información de precios se presenta a los compradores, la publicidad sobre precios, intensidad de los precios de promoción, etc.

Para este tipo de industria, los precios están estipulados en dólares y se cobran en pesos argentinos en el momento de la adquisición de las licencias.

6.2.3.1.2 Efecto de calidad-precio

Este efecto afirma que los compradores se muestran menos sensibles al precio de un proveedor conocido o renombrado cuando tienen dificultades para comparar alternativas.

Tal como hemos indicado en el punto anterior, nos enfocamos muy específicamente en un segmento del mercado. Hemos desarrollado tal segmentación que será complejo para nuestros clientes, comparar nuestro producto con el de la competencia.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

6.2.4 Estrategia de precio

En base al análisis realizado anteriormente nos enfocaremos en la fijación de los precios de nuestro servicio para generar las utilidades convenientes a nuestro emprendimiento.

Basándonos en todo lo propuesto, creemos que la estrategia de precios que debemos adoptar es la de **descremado**. De esta forma estableceremos una estrategia de precio alto, la cual aumentará la percepción de la marca del producto y permitirá cubrir los gastos iniciales más rápido. Y disminuir el precio a lo largo del tiempo, a medida que el producto entre en la fase de madurez y declive.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

6.2.5 Lista de precios

SARSoft EXP	Precio
SARSoft EXP Base	USD 210
SARSoft Edición EXP – Pack Gestión 2 dispositivos	USD 55
SARSoft Edición EXP – Pack Gestión 4 dispositivos	USD 95
SARSoft Edición EXP – Pack Gestión 8 dispositivos	USD 160
SARSoft Edición EXP – Pack Gestión 16 dispositivos	USD 280

SARSoft STD	Precio
SARSoft STD Base	USD 410
SARSoft Edición STD – Pack Gestión 2 dispositivos	USD 110
SARSoft Edición STD – Pack Gestión 4 dispositivos	USD 190
SARSoft Edición STD – Pack Gestión 8 dispositivos	USD 320
SARSoft Edición STD – Pack Gestión 16 dispositivos	USD 560
SARSoft Edición STD – Pack Gestión 32 dispositivos	USD 1050
Alert Map Viewer	USD 350

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

SARSoft PRO	Precio
SARSoft PRO Base	USD 810
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 2 dispositivos	USD 175
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 4 dispositivos	USD 320
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 8 dispositivos	USD 600
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 16 dispositivos	USD 1120
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 32 dispositivos	USD 1920
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 64 dispositivos	USD 3200
Alert Map Viewer	USD 450
SARSoft Alert Mobile Base	USD 650
SARSoft Alert Mobile - Pack Gestión 8 dispositivos	USD 480
SARSoft Alert Mobile - Pack Gestión 16 dispositivos	USD 880
SARSoft Alert Mobile - Pack Gestión 32 dispositivos	USD 1600
SARSoft Alert Mobile – Pack Gestión 64 dispositivos	USD 2560
SARSoft Alert Automatization Base	USD 250
SARSoft Alert Automatization - Pack Gestion 8 dispositivos	USD 240
SARSoft Alert Automatization - Pack Gestion 16 dispositivos	USD 400
SARSoft Alert Automatization - Pack Gestion 32 dispositivos	USD 640

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

SARSoft Alert Automatization - Pack Gestion 64 dispositivos	USD 960
---	---------

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

6.3 Estrategia de promoción

6.3.1 Mix de promoción

Las estrategias de promoción están vinculadas con la potencial comunicación del servicio propuesto dirigido a los potenciales clientes que se encuentran en nuestro mercado meta definido previamente.

6.3.1.1 Publicidad

6.3.1.1.1 Publicidad Offline

Para publicitar nuestro producto fuera de línea, será clave exponerlo y/o auspiciar en eventos de seguridad tales como; <https://intersec-buenos-aires.ar.messefrankfurt.com/buenos-aires/es.html>.

Creemos que, por la índole de nuestro producto, es clave tener presencia central o importante en este tipo de exposiciones donde sabemos que se encontrarán los integradores de dispositivos de seguridad electrónica que hemos segmentado con anterioridad.

Estos eventos serán nuestra carta fundamental para las ventas personales, ya que podremos mostrar las bondades de nuestro producto y demostrar a los integradores, los beneficios que nuestro producto aporta a sus clientes, lo que ayudaran a las empresas integradores a poder diferenciarse de sus competidores en base al carácter innovador que nuestro producto les aportará. La publicidad en este tipo de eventos y congresos es fundamental para nuestro negocio, ya que en estos lugares se puede hacer una demostración en vivo de lo que nuestro producto brinda.

La demostración en vivo de nuestras actividades creemos que atraparán a los potenciales compradores con mucha más facilidad que con publicidad online.

6.3.1.1.2 Publicidad Online

Sin dudar, la difusión que se puede lograr en internet no tiene comparación, por eso, para publicitar nuestro servicio en línea utilizaremos acciones publicitarias implementando siguientes métodos:

Anuncios en redes sociales

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Dispondremos de Facebook, Instagram y LinkedIn como redes sociales. En las primeras dos, nos encargaremos de difundir nuestra marca subiendo contenido que involucre descuentos, o invitaciones a webinars del producto.

Por otro lado, utilizaremos LinkedIn para mostrar la parte más innovadora de la empresa y el impacto que en la seguridad, brindarle al operador métodos de acciones más ágiles en cuanto a situaciones adversas. Por otro lado, utilizaremos las redes para generar contactos y redes profesionales de forma orgánica.

Asimismo, todas las plataformas disponen de interfaces para la creación de pauta publicitaria, por lo que también utilizaremos estas plataformas para publicitar nuestros productos a través de la segmentación y objetivos de cada campaña en particular.

Anuncios en Google Adwords

Sin dudar, Google es el motor de búsqueda más visitado y utilizado del mundo. Puesto esto en contexto, también dispone de un servicio llamado Google Adwords donde es posible correr campañas publicitarias.

Crearemos y correremos campañas en esta plataforma para que nuestros potenciales clientes vean anuncios de nuestra empresa cuando realicen una búsqueda en la plataforma que pueda ser asociada con nuestro producto.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Sitio web propio

Utilizaremos nuestro propio sitio web para promocionar nuestro servicio. Los visitantes del sitio podrán informarse sobre beneficios, líneas de producto, precio, etc.

Será clave disponer de una interfaz clara y usable para nuestros usuarios para obtener alguna ventaja del sitio web.

Asimismo, es importante mantener el sitio web bajo los estándares W3C para lograr una alta calificación SEO y aparecer primero en los motores de búsqueda para conseguir tráfico orgánico o gratis.

6.3.1.2 Promoción de ventas

Existirá un programa de referidos donde los integradores que refieran nuestro producto a otros colegas obtendrán beneficios tales como licencias gratis, o descuentos en dependiendo el puntaje del integrador.

6.3.1.2.1 Descuentos Iniciales

Existirá un programa de descuentos para aquellos integradores que hagan compras grandes. Por grandes nos referimos mínimamente a la adquisición de nuestro producto SARSoft PRO con todos los módulos existentes. Al realizar una compra de esta índole, el vendedor otorgará un descuento a nuestro cliente no mayor al 20% sin autorización, y dependiendo el cliente final hasta el 50% de descuento.

6.3.1.3 Ventas personales

Esta competencia es sumamente importante para el desarrollo de nuestro proyecto y consideramos que es la acción de promoción más importante de nuestro mix de promoción.

Puesto que nuestro producto si bien no es de vital importancia o de necesidad para los integradores de seguridad electrónica, será esencial que nuestros vendedores desarrollen las ventas de una forma extremadamente personalizada. Haciendo énfasis que nuestro producto ayudara a los clientes finales a poder ser más eficaz en el tratado de los eventos que se vayan generando por medio de los dispositivos de seguridad electrónica

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

6.3.1.5 A.I.D.A.

	Atención	Interés	Deseo	Acción
Publicidad				
Anuncios redes sociales	Algo eficaz	Eficaz	Eficaz	
Anuncios Google Adwords	Algo eficaz	Eficaz	Eficaz	
Anuncios web y/o portales afines	Algo eficaz	Eficaz	Eficaz	
Sitio web	Eficaz	Eficaz	Eficaz	
Email marketing	Algo eficaz	Algo eficaz	Algo eficaz	
Eventos/congresos de seguridad	Muy eficaz	Muy eficaz	Muy eficaz	
Ventas personales				
Ventas personales	Muy eficaz	Muy eficaz	Muy eficaz	Muy eficaz
Promoción de ventas				
Programa de referidos			Muy eficaz	Muy eficaz
RR PP				
No aplica				

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

A partir del cuadro que derivó de la implementación del concepto A.I.D.A, se presenta el comportamiento supuesto del el mix de promoción de nuestro servicio propuesto.

Claramente, se distingue que las ventas personales son nuestro factor de importancia clave para lograr la mayor cantidad de ventas.

6.4 Estrategia de plaza (Distribución)

6.4.1 Canales

En una primera instancia nuestro canal de venta será mediante los integradores de seguridad electrónica, tratando de poder penetrar nuestro producto con los grandes distribuidores de licencias / dispositivos de seguridad que operan en el país.

6.4.2 Función de canales

Hacer que nuestro producto llegue a los consumidores finales del mismo. En primera instancia como se menciona en el punto anterior, los encargados serán los integradores que poseen proyectos en curso o a fines, y puedan ofrecerles nuestro producto a los clientes.

Pero con el correr del ciclo de vida, esperamos subir un escalón más y poder venderle nuestras licencias directamente a los distribuidores que se encargan de vender nuestro producto.

6.4.4 Logística

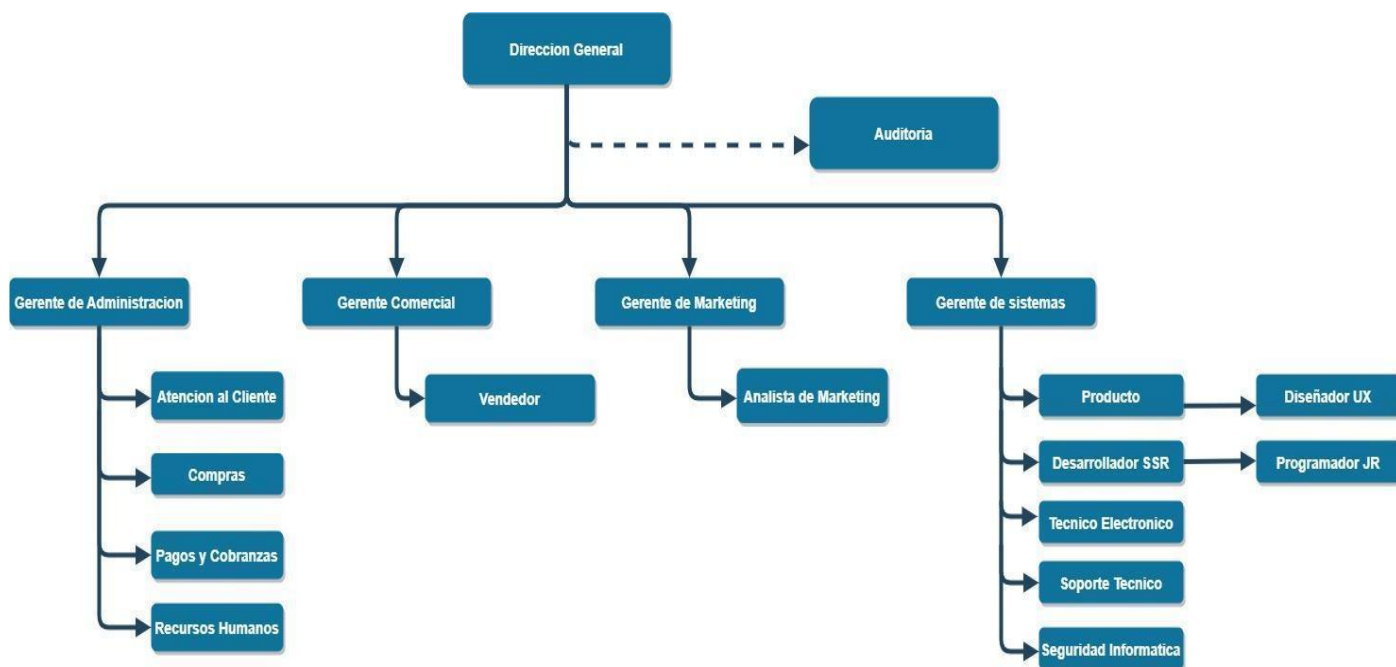
La logística no es algo que nos preocupe, no “movemos cajas” por lo cual, una vez adquirido nuestro producto se envían las licencias mediante correo electrónico.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7. ORGANIZACIÓN REQUERIDA

7.1. Estructura

7.1.1 Organigrama



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.2 Proceso de toma de decisiones

7.2.1 Identificación y análisis del problema

Esta etapa consta en encontrar e identificar un actual o potencial problema. Analizar la situación y determinar que es necesario tomar una decisión sobre el mismo.

7.2.2 Identificar y ponderar criterios de decisión

Clasificar y ponderar la importancia de las variables estudiadas al momento de tomar una decisión.

7.2.3 Definir una prioridad para la atención del tema

Se basará en el impacto, importancia y urgencia requerida para la atención y resolución del problema en cuestión.

7.2.4 Generar alternativas de solución

Consiste en pensar y desarrollar varias formas de resolver el problema. De esta manera, resulta más sencillo encontrar una alternativa que sea satisfactoria a través de la implementación de una o la mezcla de varias.

7.2.5 Evaluación de alternativas

Implica el estudio de cada una de las alternativas generadas para la resolución del problema. Es fundamental clasificarlas con un puntaje y ordenarlas según tal, para poder tomar la decisión acertada.

7.2.6 Elección de la mejor alternativa

Implica la elección de la alternativa que evaluada anteriormente, se cree que mostrará los mejores resultados.

7.2.7 Aplicación de la solución

Ejecutar la acción tomada para determinar si esta fue elegida correctamente y proceder con la resolución del problema objetivamente.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.2.8 Evaluación de resultados

Consta en la comparación de la realidad con la esperada en la alternativa escogida. De esta manera, se evaluará si la elección fue acertada y los resultados fueron los esperados.

7.3 Tratamiento de conflictos

Para el tratamiento y resolución del conflicto, utilizaremos el modelo dialógico. Este modelo toma como premisa fundamental el diálogo entre las partes para el tratamiento del conflicto. A partir de este concepto, se busca encontrar un punto medio o consenso entre las partes a través de la negociación y el diálogo.

Para la resolución de los conflictos, primero se tendrá que recabar las opiniones de las partes implicadas, ya que estas deben contribuir para la resolución del asunto en cuestión. Es importante también, la inclusión de otras partes de la empresa para esclarecer la causa y origen del conflicto y aportar a la potencial solución de este.

Asimismo, la ventaja principal de este modelo es que a través de este se facilitará la convivencia entre los empleados ya que el diálogo facilita la transparencia y contribuye a la construcción de una cultura de empresa en donde emergen pocos problemas, y los que surgen, son resueltos de una manera equitativa para todas las partes.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.4 Análisis de puestos

Para definir los análisis de puestos, se tomó referencia los salarios actuales en argentina para el año 2022.

7.4.1 Dirección general

Director General
Descripción
Es la máxima autoridad en la empresa y vela por el la implementación, control y desarrollo de las estrategias de la empresa.
Perfil
Nivel de educación: Universitario Título deseado: Ingeniero en sistemas, Ingeniero industrial, Administración de empresas. Sexo: Masculino Experiencia: 10 a 15 años Edad: 30 a 45 años
Remuneración del mercado
\$520000 a \$640000 bruto
Responsable
-

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.4.2 Gerente de administración

Gerente de administración
Descripción
Se encarga de gestionar y controlar las tareas correspondientes a la parte administrativa del negocio.
Perfil
Nivel de educación: Universitario Título deseado: Administración de empresas, Economista, Contador público Sexo: Indistinto Experiencia: 8 a 10 años Edad: 27 a 40 años
Remuneración del mercado
\$390000 a \$440000 bruto
Responsable
Director general

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.4.3 Gerente de marketing

Gerente de marketing
Descripción
Se encarga de gestionar, controlar e implementar las estrategias correspondientes a los programas de marketing.
Perfil
Nivel de educación: Universitario Título deseado: Licenciado en marketing o carrera afín Sexo: Indistinto Experiencia: 8 a 10 años Edad: 27 a 40 años
Remuneración del mercado
\$364000 a \$404000 bruto
Responsable
Director general

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.4.4 Gerente de sistemas

Gerente de sistemas
Descripción
Se encarga de gestionar, controlar e implementar las estrategias correspondientes a los programas de tecnología y servicio.
Perfil
Nivel de educación: Universitario Título deseado: Ingeniería en sistemas de información, Ingeniería en informática Sexo: Indistinto Experiencia: 10 a 12 años Edad: 27 a 40 años
Remuneración del mercado
\$450000 a \$540000 bruto
Responsable
Director general

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.4.5 Gerente comercial

Gerente comercial
Descripción
Se encarga de gestionar, controlar e implementar las estrategias correspondientes a los programas de ventas.
Perfil
- Nivel de educación: Universitario - Título deseado: Licenciado en marketing, Comunicación o carreras de afines a administración o ventas. - Sexo: Indistinto - Experiencia: 8 a 10 años - Edad: 27 a 40 años
Remuneración del mercado
\$390000 a \$440000 bruto
Responsable
Director general

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.4.6 Empleado administrativo

Empleado administrativo
Descripción
Encargado de ejecutar las tareas correspondientes afines a la administración.
Perfil
Nivel de educación: Secundario / Universitario en curso Título deseado: Perito contable, estudiante de administración o contabilidad Sexo: Indistinto Experiencia: 0 a 2 años Edad: 19 a 23 años
Remuneración del mercado
\$95000 a 110000 bruto
Responsable
Gerente de administración

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.4.7 Tesorero

Tesorero
Descripción
Encargado de administrar los valores de la empresa
Perfil
Nivel de educación: Secundario / Universitario en curso Título deseado: Perito contable, estudiante de administración o contabilidad Sexo: Indistinto Experiencia: 2 a 5 años Edad: 25 a 30 años
Remuneración del mercado
\$156000 a 196000 bruto
Responsable
Gerente de administración

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.4.8 Líder de producto

Líder de producto
Descripción
Encargado de estudiar el mercado, las nuevas tendencias y desarrollar nuevas líneas y funciones del servicio para diferenciarlo.
Perfil
Nivel de educación: Universitario /Universitario en curso Título deseado: Diseñador gráfico, diseñador industrial, Licenciado en marketing o comunicador social Sexo: Indistinto Experiencia: 3 a 5 años Edad: 25 a 30 años
Remuneración del mercado
\$182000 a 202000 bruto
Responsable
Gerente de marketing

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.4.9 Analista de marketing

Analista de marketing
Descripción
Encargado de estudiar el mercado, canales y competencias y desarrollar estrategias para afrontar los cambios del mercado y difundir la imagen de la empresa.
Perfil
Nivel de educación: Universitario /Universitario en curso Título deseado: Licenciado en marketing o comunicador social Sexo: Indistinto Experiencia: 3 a 5 años Edad: 20 a 27 años
Remuneración del mercado
\$130000 a 160000 bruto
Responsable
Gerente de marketing

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.4.10 Analista de seguridad informática

Analista de seguridad informática
Descripción
Encargado de velar por la seguridad de los datos de la empresa y definir los permisos y accesos que cada usuario posee.
Perfil
Nivel de educación: Terciario/Universitario/Universitario en curso Título deseado: Ingeniero en sistemas, Ingeniero informático, Ingeniero en telecomunicaciones, carreras afines a redes. Sexo: Indistinto Experiencia: 3 a 5 años Edad: 23 a 30 años
Remuneración del mercado
\$156000 a 190000 bruto
Responsable
Gerente de sistemas

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.4.11 Soporte técnico

Soporte técnico
Descripción
Encargado de dar soporte y mantenimiento al software y hardware a todas las áreas de la empresa para el desarrollo del negocio
Perfil
Nivel de educación: Terciario/Universitario/Universitario en curso Título deseado: Ingeniero en sistemas, Ingeniero informático, Ingeniero en telecomunicaciones, carreras afines a redes y administración de redes y servidores. Sexo: Indistinto Experiencia: 1 a 3 años Edad: 20 a 23 años
Remuneración del mercado
\$1105000 a 160000 bruto
Responsable
Gerente de sistemas

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.4.12 Vendedor

Vendedor
Descripción
Encargado de dar encontrar y convertir potenciales clientes en clientes a través de la comercialización del servicio.
Perfil
Nivel de educación: Secundario/Terciario/Universitario Título deseado: Comunicación social o carreras afines a ventas. Competencias básicas: Buena presencia, sociabilidad, negociador. Sexo: Indistinto Experiencia: 5 a 7 años Edad: 25 a 35 años
Remuneración del mercado
\$150000 a 184000 bruto
Responsable
Gerente comercial

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.4.13 Ejecutivo de atención al cliente

Ejecutivo de atención al cliente
Descripción
Encargado de resolver los problemas y quejas de los clientes y crear empatía entre la empresa y el cliente.
Perfil
Nivel de educación: Secundario/Universitario en curso Título deseado: Comunicación social o carreras afines Sexo: Femenino Experiencia: 0 a 3 años Edad: 19 a 23 años
Remuneración del mercado
\$1105000 a 135000 bruto
Responsable
Gerente comercial

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.4.14 Diseñador UI/UX

Diseñador de UI/UX
Descripción
Encargado de diseñar las interfaces con las que nuestro cliente interactúa para facilitar su uso.
Perfil
Nivel de educación: Universitario/Universitario en curso Título deseado: Diseñador gráfico Sexo: Indistinto Experiencia: 2 a 5 años Edad: 20 a 25 años
Remuneración del mercado
\$156000 a 196000 bruto
Responsable
Gerente de marketing

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.4.15 Desarrollador Full-Stack Semi Senior

Desarrollador Full-Stack Semi Senior
Descripción
Encargado de codificar el software utilizado por los clientes el cual será comercializado. Contempla programación frontend, backend y mobile.
Perfil
Nivel de educación: Universitario/Universitario en curso Título deseado: Ingeniero en sistemas, Ingeniero informático. Sexo: Indistinto Experiencia: 3 a 5 años Edad: 20 a 25 años
Remuneración del mercado
\$234000 a 285000 bruto
Responsable
Gerente de sistemas

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.4.16 Analista funcional junior

Analista funcional junior
Descripción
Encargado de extraer los requisitos, analizar y modelar el software propuesto
Perfil
Nivel de educación: Universitario/Universitario en curso Título deseado: Ingeniero en sistemas, Ingeniero informático. Sexo: Indistinto Experiencia: 1 a 3 años Edad: 20 a 25 años
Remuneración del mercado
\$182000 a 202000 bruto
Responsable
Gerente de sistemas

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

7.4.18 Técnico electrónico

Técnico electrónico
Descripción
Encargado de probar integraciones de la plataforma con los dispositivos de seguridad
Perfil
Nivel de educación: Secundario/Universitario/Universitario en curso Título deseado: Técnico electrónico, Ingeniero electrónico, Ingeniero en sistemas, Ingeniero informático. Sexo: Indistinto Experiencia: 4 a 7 años Edad: 24 a 30 años
Remuneración del mercado
\$188500 a 214500 bruto
Responsable
Gerente de sistemas

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

8 PRESUPUESTO FINANCIERO

8.1 Hipótesis

8.1.1 Mercado Meta (segmentación)

Durante el análisis de segmentación (llevado adelante en el punto 4), se detallaron los respectivos análisis para lograr obtener el mercado meta al cual apunta nuestro emprendimiento.

De dicho análisis se obtiene que nuestro mercado meta es satisfacer el siguiente perfil de consumidor:

2 - Mercado meta

Utilizaremos una segmentación de nicho de mercado. Esto nos permitirá conseguir un liderazgo en el sector a través de la optimización de los recursos de marketing frente a nuestros competidores. Este tipo de segmentación nos permitirá también, la fijación y control de los objetivos propuestos.

El mismo queda conformado por todas las empresas del rubro de seguridad electrónica, que tengan instalados en clientes dispositivos para el monitoreo de activos. Según los análisis realizados, podemos observar que es un mercado el cual se le destinan millones de dólares, y estamos seguros de que nuestro producto va a marcar la diferencia con respecto a los demás.

8.1.2 Tamaño del mercado

8.1.3 Facturación Promedio

Evolución de la participación en el mercado		
Año	Porcentaje	Total
2023	1%	\$ 90.000.000,00
2024	1,3%	\$ 112.500.000,00
2025	2%	\$ 180.000.000,00

8.1.4 Resumen del Mercado Meta

Cientes	Gasto promedio (en ARS)	Total mercado (en ARS)	Valor Dólar	Gasto promedio	Total mercado
300	\$ 750.000.000,00	\$ 9.000.000.000,00	\$ 250,00	USD 3.000.000,00	USD 900.000.000,00

8.1.4 Participación

3 - Participación del mercado

El objetivo estratégico de nuestro emprendimiento es el de alcanzar el 4,5% de penetración del mercado meta en un horizonte temporal de 3 años.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

8.1.5 Lista de precios

Lista de precios			
Producto	Precio ARS		Precio USD
SARSoft EXP Base	\$	52.500,00	USD 210,00
SARSoft Edición EXP – Pack Gestión 2 dispositivos	\$	13.750,00	USD 55,00
SARSoft Edición EXP – Pack Gestión 4 dispositivos	\$	23.750,00	USD 95,00
SARSoft Edición EXP – Pack Gestión 8 dispositivos	\$	40.000,00	USD 160,00
SARSoft Edición EXP – Pack Gestión 16 dispositivos	\$	70.000,00	USD 280,00
SARSoft STD Base	\$	102.500,00	USD 410,00
SARSoft Edición STD – Pack Gestión 2 dispositivos	\$	27.500,00	USD 110,00
SARSoft Edición STD – Pack Gestión 4 dispositivos	\$	47.500,00	USD 190,00
SARSoft Edición STD – Pack Gestión 8 dispositivos	\$	80.000,00	USD 320,00
SARSoft Edición STD – Pack Gestión 16 dispositivos	\$	140.000,00	USD 560,00
SARSoft Edición STD – Pack Gestión 32 dispositivos	\$	262.500,00	USD 1.050,00
Alert Map Viewer	\$	87.500,00	USD 350,00
SARSoft PRO Base	\$	202.500,00	USD 810,00
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 2 dispositivos	\$	43.750,00	USD 175,00
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 4 dispositivos	\$	80.000,00	USD 320,00
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 8 dispositivos	\$	150.000,00	USD 600,00
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 16 dispositivos	\$	280.000,00	USD 1.120,00
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 32 dispositivos	\$	480.000,00	USD 1.920,00
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 64 dispositivos	\$	800.000,00	USD 3.200,00
Alert Map Viewer	\$	112.500,00	USD 450,00
SARSoft Alert Mobile Base	\$	162.500,00	USD 650,00
SARSoft Alert Mobile - Pack Gestión 8 dispositivos	\$	120.000,00	USD 480,00
SARSoft Alert Mobile - Pack Gestión 16 dispositivos	\$	220.000,00	USD 880,00
SARSoft Alert Mobile - Pack Gestión 32 dispositivos	\$	400.000,00	USD 1.600,00
SARSoft Alert Mobile – Pack Gestión 64 dispositivos	\$	640.000,00	USD 2.560,00
SARSoft Alert Automatization Base	\$	62.500,00	USD 250,00
SARSoft Alert Automatization - Pack Gestion 8 dispositivos	\$	60.000,00	USD 240,00
SARSoft Alert Automatization - Pack Gestion 16 dispositivos	\$	100.000,00	USD 400,00
SARSoft Alert Automatization - Pack Gestion 32 dispositivos	\$	160.000,00	USD 640,00
SARSoft Alert Automatization - Pack Gestion 64 dispositivos	\$	240.000,00	USD 960,00

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

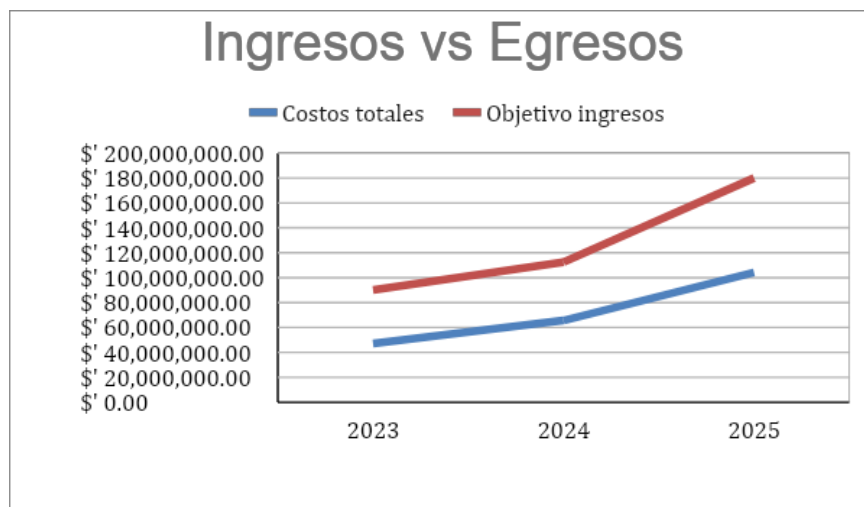
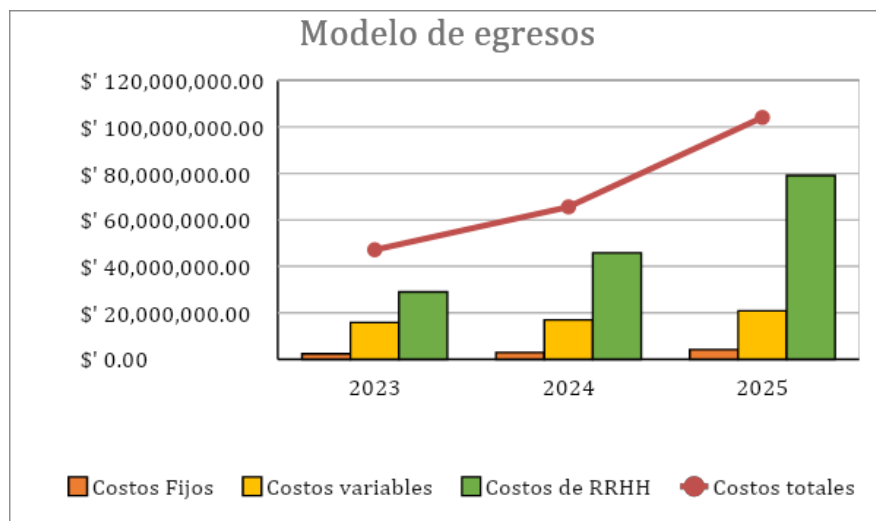
8.2 Modelo de ingresos

Ingresos por productos				
Producto	Ingresos 2023	Ingresos 2024	Ingresos 2025	
SARSoft EXP Base	\$ 1.575.000,00	\$ 3.150.000,00	\$ 4.200.000,00	
SARSoft Edición EXP – Pack Gestión 2 dispositivos	\$ 343.750,00	\$ 206.250,00	\$ 550.000,00	
SARSoft Edición EXP – Pack Gestión 4 dispositivos	\$ 475.000,00	\$ 712.500,00	\$ 1.187.500,00	
SARSoft Edición EXP – Pack Gestión 8 dispositivos	\$ 400.000,00	\$ 400.000,00	\$ 1.200.000,00	
SARSoft Edición EXP – Pack Gestión 16 dispositivos	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 1.400.000,00	
SARSoft STD Base	\$ 3.587.500,00	\$ 6.150.000,00	\$ 7.687.500,00	
SARSoft Edición STD – Pack Gestión 2 dispositivos	\$ 825.000,00	\$ 275.000,00	\$ 550.000,00	
SARSoft Edición STD – Pack Gestión 4 dispositivos	\$ 950.000,00	\$ 712.500,00	\$ 1.425.000,00	
SARSoft Edición STD – Pack Gestión 8 dispositivos	\$ 2.000.000,00	\$ 2.400.000,00	\$ 2.400.000,00	
SARSoft Edición STD – Pack Gestión 16 dispositivos	\$ 3.500.000,00	\$ 3.360.000,00	\$ 2.100.000,00	
SARSoft Edición STD – Pack Gestión 32 dispositivos	\$ 7.875.000,00	\$ 6.562.500,00	\$ 2.625.000,00	
Alert Map Viewer	\$ 3.062.500,00	\$ 2.100.000,00	\$ 3.937.500,00	
SARSoft PRO Base	\$ 6.075.000,00	\$ 11.137.500,00	\$ 14.175.000,00	
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 2 dispositivos	\$ 1.312.500,00	\$ 1.093.750,00	\$ 1.968.750,00	
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 4 dispositivos	\$ 2.800.000,00	\$ 2.400.000,00	\$ 3.200.000,00	
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 8 dispositivos	\$ 3.750.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 4.500.000,00	
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 16 dispositivos	\$ 2.800.000,00	\$ 11.200.000,00	\$ 8.400.000,00	
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 32 dispositivos	\$ 7.200.000,00	\$ 14.400.000,00	\$ 19.200.000,00	
SARSoft Edición PRO – Pack Gestión 64 dispositivos	\$ 20.000.000,00	\$ 16.000.000,00	\$ 36.000.000,00	
Alert Map Viewer	\$ 3.375.000,00	\$ 5.625.000,00	\$ 7.312.500,00	
SARSoft Alert Mobile Base	\$ 4.875.000,00	\$ 6.500.000,00	\$ 8.125.000,00	
SARSoft Alert Mobile – Pack Gestión 8 dispositivos	\$ 600.000,00	\$ 2.400.000,00	\$ 4.800.000,00	
SARSoft Alert Mobile – Pack Gestión 16 dispositivos	\$ 2.200.000,00	\$ 3.300.000,00	\$ 6.600.000,00	
SARSoft Alert Mobile – Pack Gestión 32 dispositivos	\$ 2.000.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 6.000.000,00	
SARSoft Alert Mobile – Pack Gestión 64 dispositivos	\$ 6.400.000,00	\$ 6.400.000,00	\$ 16.000.000,00	
SARSoft Alert Automatization Base	\$ 312.500,00	\$ 3.125.000,00	\$ 2.500.000,00	
SARSoft Alert Automatization – Pack Gestion 8 dispositivo	\$ 120.000,00	\$ 900.000,00	\$ 1.200.000,00	
SARSoft Alert Automatization – Pack Gestion 16 dispositivo	\$ 500.000,00	\$ 2.500.000,00	\$ 2.000.000,00	
SARSoft Alert Automatization – Pack Gestion 32 dispositivo	\$ 640.000,00	\$ 6.400.000,00	\$ 3.200.000,00	
SARSoft Alert Automatization – Pack Gestion 64 dispositivo	\$ 480.000,00	\$ 2.880.000,00	\$ 3.600.000,00	
TOTALES	\$ 90.733.750,00	\$ 134.990.000,00	\$ 178.043.750,00	

8.3 Modelo de Egresos

	Costos totales		
	2023	2024	2025
Costos Fijos	\$ 2.350.513,83	\$ 2.908.765,21	\$ 4.145.859,78
Costos variables	\$ 15.830.000,00	\$ 16.955.001,00	\$ 20.850.000,00
Costos de RRHH	\$ 28.970.359,75	\$ 45.747.079,50	\$ 79.125.428,75
Costos totales	\$ 47.152.896,58	\$ 65.612.869,71	\$ 104.123.313,53
Objetivo ingresos	\$ 90.000.000,00	\$ 112.500.000,00	\$ 180.000.000,00

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad	
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli			
Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft				



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

8.4 Presupuesto financiero

Presupuesto financiero					
Ejercicio		Inicio	2023	2024	2025
Ingresos		-	\$ 90.733.750,00	\$ 112.500.000,00	\$ 180.000.000,00
Egresos	Costos fijos	-	\$ 2.350.513,83	\$ 2.908.765,21	\$ 4.145.859,78
	Costos variables	-	\$ 15.830.000,00	\$ 16.955.001,00	\$ 20.850.000,00
	Costos de RRHH	-	\$ 28.970.359,75	\$ 45.747.079,50	\$ 79.125.428,75
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		\$ 14.080.000,00	\$ 43.582.876,42	\$ 46.889.154,29	\$ 75.878.711,47
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 2.722.012,50	\$ 3.375.000,00	\$ 5.400.000,00
Monto Imponible			\$ 40.860.863,92	\$ 43.514.154,29	\$ 69.315.378,14
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)		-	\$ 0,00	\$ 14.301.302,37	\$ 15.229.954,00
Utilidad despues de Impuestos (UDII)		-	\$ 40.860.863,92	\$ 29.212.851,92	\$ 55.248.757,47
Inversión		-\$ 14.080.000,00	-\$ 2.225.000,00	-\$ 1.920.000,00	-\$ 750.000,00
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 14.080.000,00	\$ 38.635.863,92	\$ 27.292.851,92	\$ 54.498.757,47

Tasa de Corte	150,00%
VAN	\$30.152.101
TIR	258,57%

8.5 Matriz de riesgos

Matriz de riesgos					
Número	Riesgo	Causa	Efecto	Probabilidad	Impacto
1	Aumento de un 5% el valor del impuesto a las ganancias	Necesidad del gobierno de recaudar fondos	Mayores egresos	Baja	Bajo
2	Aumento de un 10% del costo de recursos humanos en todos los periodos	Nuevas disposiciones gubernamentales debido a la inflación	Mayores egresos	Media	Medio
3	Aumento de un 5% el valor del impuesto a las ganancias	Necesidad del gobierno de recaudar fondos	Mayores egresos	Baja	Bajo
4	Aumento tarifario de servicios básicos	El gobierno reduce subsidios	Menores ingresos debido a suba de servicios	Media	Bajo
5	Mayores egresos por indemnizaciones laborales	Despidos	Mayores egresos	Baja	Bajo
6	Impuestos extraordinarios	Necesidad del gobierno de recaudar fondos	Mayores egresos	Baja	Bajo
7	Ingresos un 20% menor en todos los periodos	Aparición de nuevos competidores	Menores ingresos	Media	Alto
8	Menores inversiones en seguridad por parte de entes gubernamentales/privados	Por problemas de financiamiento los consumidores se ven obligados a recortar gastos en el	Menores ingresos	Baja	Bajo
9	Rotación del personal	Por la gran demanda de empleados de IT, hay mucha rotación del personal	Menos empleados conocen el servicio brindado, se mas c	Alto	Medio
10	Nueva ley de software	Debido a las ganancias producidas por la ley de Inteligencia Intellectual aumentan los	Menores ingresos	Bajo	Medio
11	Disminución del 15% en el último periodo	Mayor participación de la competencia en el mercado durante el último periodo	Menores ingresos	Bajo	Bajo
12	Disminución de 25% de los ingresos en todos los periodos	Malta implementación de estrategias de promoción	Menores ingresos	Baja	Bajo
13	Aumento de costos de RRHH por indemnizaciones	Insatisfacción personal el último año	Mayores costos de RRHH	Baja	Alto
14	Disminución del 5% de ventas online en el segundo año	Software defectuoso	Menores ingresos	Media	Medio
15	Crecimiento del personal operativo en 1 persona en el tercer año	Capacidad operativa ineficiente	Mayores costos RRHH	Baja	Medio

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

8.5.1 Escenario 1 (Riesgo 7)

Evolución de la participación				
	2023	2024	2025	
	1,00%	1,25%	2,00%	
Ingresos objetivo	\$ 90.000.000,00	\$ 112.500.000,00	\$ 180.000.000,00	
Costos fijos	\$ 2.350.513,83	\$ 2.908.765,21	\$ 4.145.859,78	
Costos variables	\$ 15.830.000,00	\$ 16.955.001,00	\$ 20.850.000,00	
Costos RRHH	\$ 28.970.359,75	\$ 45.747.079,50	\$ 79.125.428,75	

Amortización			
	2023	2024	2025
	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.163.333,33

Modelo de Inversión			
	2023	2024	2025
Inversión Inicial	\$ 14.080.000,00	\$ 2.225.000,00	\$ 1.920.000,00
	\$ 14.080.000,00	\$ 2.225.000,00	\$ 750.000,00

	Inicio	2023	2024	2025
Ingresos	-	\$ 72.587.000,00	\$ 90.000.000,00	\$ 144.000.000,00
Egresos	-	\$ 2.350.513,83	\$ 2.908.765,21	\$ 4.145.859,78
Costo fijo	-	\$ 2.350.513,83	\$ 2.908.765,21	\$ 4.145.859,78
Costo variable	-	\$ 15.830.000,00	\$ 16.955.001,00	\$ 20.850.000,00
Costo RRHH	-	\$ 28.970.359,75	\$ 45.747.079,50	\$ 79.125.428,75
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)	-	\$ 25.436.126,42	\$ 24.389.154,29	\$ 39.878.711,47
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)	-	\$ 2.177.610,00	\$ 2.700.000,00	\$ 4.320.000,00
Monto imponible	-	\$ 23.258.516,42	\$ 21.689.154,29	\$ 34.995.378,14
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)	-	\$ 0,00	\$ 8.140.480,75	\$ 7.591.204,00
Utilidad despues de Impuestos (UDII)	-	\$ 23.258.516,42	\$ 13.548.673,54	\$ 27.967.507,47
Inversión	-	\$ 14.080.000,00	\$ 1.920.000,00	\$ 750.000,00
Flujo de Fondos (FF)	-	\$ 14.080.000,00	\$ 21.033.516,42	\$ 11.628.673,54

Tasa de Corte	150%
VAN	\$16.989.401
TIR	124,5%

Riesgo n°7
Aparición de nuevos competidores
Causa
Aparición de nuevos competidores
Efecto
Menores ingresos, con caídas en ventas del 20% en todos los periodos
Caída de ventas periodo 2023
0,80
Caída de ventas periodo 2024
0,80
Caída de ventas periodo 2025
0,80

8.5.2 Escenario 2 (Riesgo 9)

Evolución de la participación				
	2023	2024	2025	
	1,00%	1,25%	2,00%	
Ingresos objetivo	\$ 90.733.750,00	\$ 112.500.000,00	\$ 180.000.000,00	
Costos fijos	\$ 2.350.513,83	\$ 2.908.765,21	\$ 4.145.859,78	
Costos variables	\$ 15.830.000,00	\$ 16.955.001,00	\$ 20.850.000,00	
Costos RRHH	\$ 33.315.913,71	\$ 52.609.141,43	\$ 79.125.428,75	

Amortización			
	2023	2024	2025
	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.163.333,33

Modelo de Inversión			
	2023	2024	2025
Inversión Inicial	\$ 14.080.000,00	\$ 2.225.000,00	\$ 1.920.000,00
	\$ 14.080.000,00	\$ 2.225.000,00	\$ 750.000,00

	Inicio	2023	2024	2025
Ingresos	-	\$ 90.733.750,00	\$ 112.500.000,00	\$ 180.000.000,00
Egresos	-	\$ 2.350.513,83	\$ 2.908.765,21	\$ 4.145.859,78
Costo fijo	-	\$ 2.350.513,83	\$ 2.908.765,21	\$ 4.145.859,78
Costo variable	-	\$ 15.830.000,00	\$ 16.955.001,00	\$ 20.850.000,00
Costo RRHH	-	\$ 33.315.913,71	\$ 52.609.141,43	\$ 79.125.428,75
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)	-	\$ 39.237.322,46	\$ 40.027.092,36	\$ 75.878.711,47
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)	-	\$ 2.722.012,50	\$ 3.375.000,00	\$ 5.400.000,00
Monto imponible	-	\$ 36.515.309,96	\$ 36.652.092,36	\$ 69.315.378,14
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)	-	\$ 0,00	\$ 12.780.358,49	\$ 12.828.232,33
Utilidad despues de Impuestos (UDII)	-	\$ 36.515.309,96	\$ 23.871.733,88	\$ 57.650.479,15
Inversión	-	\$ 14.080.000,00	\$ 1.920.000,00	\$ 750.000,00
Flujo de Fondos (FF)	-	\$ 14.080.000,00	\$ 34.290.309,96	\$ 21.951.733,88

Tasa de Corte	150 %
VAN	\$26.595,053
TIR	228,5%

Riesgo n°9
Rotación del personal
Causa
Por la gran demanda de empleados de IT, hay mucha rotaciones del personal
Efecto
Mayores egresos debido a plus por permanencia en empresa. Gasto adicional del 15 % en gastos de recursos humanos

Ajustes
Se incorpora 15% de gasto adicional en costo RRHH
1,15

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

8.5.3
Escenario 3 (Riesgo 12)

Evolución de la participación				
	2023	2024	2025	
	1,00%	1,25%	2,00%	
Ingresos objetivo	\$ 90.733.750,00	\$ 112.500.000,00	\$ 180.000.000,00	
Costos fijos	\$ 2.350.513,83	\$ 2.908.765,21	\$ 4.145.859,78	
Costos variables	\$ 15.830.000,00	\$ 16.955.001,00	\$ 20.850.000,00	
Costos RRHH	\$ 28.970.359,75	\$ 45.747.079,50	\$ 79.125.428,75	
Amortización				
	2023	2024	2025	
	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.163.333,33	
Modelo de Inversión				
	2023	2024	2025	
Inversión Inicial	\$ 14.080.000,00	\$ 1.920.000,00	\$ 750.000,00	
Ingresos				
	Inicio	2023	2024	2025
	-	\$ 68.050.312,50	\$ 84.375.000,00	\$ 135.000.000,00
	-	\$ 2.350.513,83	\$ 2.908.765,21	\$ 4.145.859,78
	-	\$ 15.830.000,00	\$ 16.955.001,00	\$ 20.850.000,00
	-	\$ 28.970.359,75	\$ 45.747.079,50	\$ 79.125.428,75
	-	\$ 20.899.438,92	\$ 18.764.154,29	\$ 30.878.711,47
	-	\$ 2.041.509,38	\$ 2.531.250,00	\$ 4.050.000,00
	-	\$ 18.857.929,55	\$ 16.232.904,29	\$ 25.665.378,14
	-	\$ 0,00	\$ 6.600.275,34	\$ 5.681.516,50
	-	\$ 18.857.929,55	\$ 9.632.628,95	\$ 21.147.194,97
	-	\$ 14.080.000,00	\$ 1.920.000,00	\$ 750.000,00
	-	\$ 16.632.929,55	\$ 7.712.628,95	\$ 20.397.194,97
Egresos				
	Inicio	2023	2024	2025
	-	\$ 68.050.312,50	\$ 84.375.000,00	\$ 135.000.000,00
	-	\$ 2.350.513,83	\$ 2.908.765,21	\$ 4.145.859,78
	-	\$ 15.830.000,00	\$ 16.955.001,00	\$ 20.850.000,00
	-	\$ 28.970.359,75	\$ 45.747.079,50	\$ 79.125.428,75
	-	\$ 20.899.438,92	\$ 18.764.154,29	\$ 30.878.711,47
	-	\$ 2.041.509,38	\$ 2.531.250,00	\$ 4.050.000,00
	-	\$ 18.857.929,55	\$ 16.232.904,29	\$ 25.665.378,14
	-	\$ 0,00	\$ 6.600.275,34	\$ 5.681.516,50
	-	\$ 18.857.929,55	\$ 9.632.628,95	\$ 21.147.194,97
	-	\$ 14.080.000,00	\$ 1.920.000,00	\$ 750.000,00
	-	\$ 16.632.929,55	\$ 7.712.628,95	\$ 20.397.194,97
Flujo de Fondos (FF)				
	Inicio	2023	2024	2025
	-	\$ 68.050.312,50	\$ 84.375.000,00	\$ 135.000.000,00
	-	\$ 2.350.513,83	\$ 2.908.765,21	\$ 4.145.859,78
	-	\$ 15.830.000,00	\$ 16.955.001,00	\$ 20.850.000,00
	-	\$ 28.970.359,75	\$ 45.747.079,50	\$ 79.125.428,75
	-	\$ 20.899.438,92	\$ 18.764.154,29	\$ 30.878.711,47
	-	\$ 2.041.509,38	\$ 2.531.250,00	\$ 4.050.000,00
	-	\$ 18.857.929,55	\$ 16.232.904,29	\$ 25.665.378,14
	-	\$ 0,00	\$ 6.600.275,34	\$ 5.681.516,50
	-	\$ 18.857.929,55	\$ 9.632.628,95	\$ 21.147.194,97
	-	\$ 14.080.000,00	\$ 1.920.000,00	\$ 750.000,00
	-	\$ 16.632.929,55	\$ 7.712.628,95	\$ 20.397.194,97
Tasa de Corte				
	150 %			
	\$ 12.977.830			
	88,2%			

8.5.4
Plan de contingencia (Escenario 3 - Riesgo 12)

Plan de contingencia para escenario 3				
Riesgo n° 12				
Error en la estimación de ventas en todos los periodos				
Causa				
Mala implementación de estrategias de promoción				
Efecto				
Menores ingresos, caída de ventas por 25 % en todos los periodos				
Evolución de la participación				
	2023	2024	2025	
	1,00%	1,25%	2,00%	
Ingresos objetivo	\$ 90.733.750,00	\$ 112.500.000,00	\$ 180.000.000,00	
Costos fijos	\$ 2.350.513,83	\$ 2.908.765,21	\$ 4.145.859,78	
Costos variables	\$ 15.830.000,00	\$ 16.955.001,00	\$ 20.850.000,00	
Costos RRHH	\$ 28.970.359,75	\$ 45.747.079,50	\$ 79.125.428,75	
Amortización				
	2023	2024	2025	
	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.163.333,33	
Modelo de Inversión				
	2023	2024	2025	
Inversión Inicial	\$ 14.080.000,00	\$ 1.920.000,00	\$ 750.000,00	
Ingresos				
	Inicio	2023	2024	2025
	-	\$ 68.050.312,50	\$ 84.375.000,00	\$ 135.000.000,00
	-	\$ 2.350.513,83	\$ 2.908.765,21	\$ 4.145.859,78
	-	\$ 15.830.000,00	\$ 16.955.001,00	\$ 20.850.000,00
	-	\$ 28.970.359,75	\$ 45.747.079,50	\$ 79.125.428,75
	-	\$ 20.899.438,92	\$ 18.764.154,29	\$ 30.878.711,47
	-	\$ 2.041.509,38	\$ 2.531.250,00	\$ 4.050.000,00
	-	\$ 18.857.929,55	\$ 16.232.904,29	\$ 25.665.378,14
	-	\$ 0,00	\$ 6.600.275,34	\$ 5.681.516,50
	-	\$ 18.857.929,55	\$ 9.632.628,95	\$ 21.147.194,97
	-	\$ 14.080.000,00	\$ 1.920.000,00	\$ 750.000,00
	-	\$ 16.632.929,55	\$ 7.712.628,95	\$ 20.397.194,97
Egresos				
	Inicio	2023	2024	2025
	-	\$ 68.050.312,50	\$ 84.375.000,00	\$ 135.000.000,00
	-	\$ 2.350.513,83	\$ 2.908.765,21	\$ 4.145.859,78
	-	\$ 15.830.000,00	\$ 16.955.001,00	\$ 20.850.000,00
	-	\$ 28.970.359,75	\$ 45.747.079,50	\$ 79.125.428,75
	-	\$ 20.899.438,92	\$ 18.764.154,29	\$ 30.878.711,47
	-	\$ 2.041.509,38	\$ 2.531.250,00	\$ 4.050.000,00
	-	\$ 18.857.929,55	\$ 16.232.904,29	\$ 25.665.378,14
	-	\$ 0,00	\$ 6.600.275,34	\$ 5.681.516,50
	-	\$ 18.857.929,55	\$ 9.632.628,95	\$ 21.147.194,97
	-	\$ 14.080.000,00	\$ 1.920.000,00	\$ 750.000,00
	-	\$ 16.632.929,55	\$ 7.712.628,95	\$ 20.397.194,97
Flujo de Fondos (FF)				
	Inicio	2023	2024	2025
	-	\$ 68.050.312,50	\$ 84.375.000,00	\$ 135.000.000,00
	-	\$ 2.350.513,83	\$ 2.908.765,21	\$ 4.145.859,78
	-	\$ 15.830.000,00	\$ 16.955.001,00	\$ 20.850.000,00
	-	\$ 28.970.359,75	\$ 45.747.079,50	\$ 79.125.428,75
	-	\$ 20.899.438,92	\$ 18.764.154,29	\$ 30.878.711,47
	-	\$ 2.041.509,38	\$ 2.531.250,00	\$ 4.050.000,00
	-	\$ 18.857.929,55	\$ 16.232.904,29	\$ 25.665.378,14
	-	\$ 0,00	\$ 6.600.275,34	\$ 5.681.516,50
	-	\$ 18.857.929,55	\$ 9.632.628,95	\$ 21.147.194,97
	-	\$ 14.080.000,00	\$ 1.920.000,00	\$ 750.000,00
	-	\$ 16.632.929,55	\$ 7.712.628,95	\$ 20.397.194,97
Tasa de Corte				
	150 %			
	\$ 12.977.830			
	88,2%			
Plan de contingencia				
	2023	2024	2025	
Ingresos	\$ 90.733.750,00	\$ 112.500.000,00	\$ 180.000.000,00	
Costo fijo	\$ 2.350.513,83	\$ 2.908.765,21	\$ 4.145.859,78	
Costo variable	\$ 15.830.000,00	\$ 16.955.001,00	\$ 20.850.000,00	
Costo RRHH	\$ 28.970.359,75	\$ 45.747.079,50	\$ 79.125.428,75	
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)	\$ 20.899.438,92	\$ 18.764.154,29	\$ 30.878.711,47	
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)	\$ 2.041.509,38	\$ 2.531.250,00	\$ 4.050.000,00	
Monto Imponible	\$ 18.857.929,55	\$ 16.232.904,29	\$ 25.665.378,14	
Impuesto a las ganancias (35%) (IIG)	\$ 0,00	\$ 6.600.275,34	\$ 5.681.516,50	
Utilidad despues de Impuestos (UDI)	\$ 18.857.929,55	\$ 9.632.628,95	\$ 21.147.194,97	
Inversión	\$ 14.080.000,00	\$ 1.920.000,00	\$ 750.000,00	
Flujo de Fondos (FF)	\$ 16.632.929,55	\$ 7.712.628,95	\$ 20.397.194,97	
Ejecución 3				
	150%			
	\$ 12.977.830			
	88,2%			
Complan de contingencia				
	150%			
	\$ 16.613.543			
	150,4%			
CONCLUSIÓN				
Como se puede observar, con el plan de contingencia planteado, se pasa de tener un una VAN y TIR con valores muy por debajo de los esperados, a llegar al menos a lo esperado en el presupuesto financiero. Por lo que se puede considerar que el negocio sigue siendo rentable con un TIR practicamente empatado con la del a tasa de corte.				

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

9. VIABILIDADES

9.1 Tecnológica

Según el presupuesto realizado, se puede considerar que la solución tecnológica es bastante viable, debido a que está enfocada en un mercado de constante crecimiento, en donde cada vez más se requiere llevar un control de los activos. Por lo cual las inversiones cada vez son mayores.

Por otro lado, es importante hacer mención en que las tecnologías que se plantean a utilizar, son las ultimas en el mercado, lo cual nos da la posibilidad de poder estar actualizándonos constantemente debido a que el código de la solución va a estar implementado con las últimas tecnologías de la industria.

Se pueden mencionar como tecnologías a utilizar:

- Docker
- POSTGRESSQL
- React JS
- Django
- Python
- GitHub
- Heroku
- Natifly

9.2 Comercial

Para determinar la factibilidad Comercial se analizaron distintas variables:

Mercado Meta

La estrategia seleccionada con respecto al mercado meta es **concentrado**.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Se elige este tipo de estrategia para poder concentrar nuestros recursos en un solo mercado, lo cual nos permitirá realizar un posicionamiento más sólido y se podrá realizar una competencia óptima contra nuestros grandes competidores.

El mercado apuntado está destinado en clientes que se encargan de seguridad tanto pública como privada por todo el territorio argentino

Participación de mercado y Estrategia de Precios

En base al objetivo de ingresar al mercado con menos riesgos y ofreciendo una mayor competencia en el mercado se asignan precios basándonos en objetivos de Status Quo, teniendo prestaciones similares a la competencia y dándonos a conocer en el mercado por nuestras características que nos diferencian más con los competidores: La innovación tecnológica a un bajo costo.

Luego del primer año, al habernos afirmado entre las principales alternativas del mercado, trabajaremos arduamente en objetivos de precios orientados a la utilidad, disminuyendo los costos sin perder nuestra calidad y tratando de mejorar nuestras utilidades.

Luego del segundo año, cuando la empresa ya tenga logre una madurez y estabilidad en el mercado y sea reconocida por la excelente relación calidad-precio, trabajaremos en un objetivo que nos haga mejorar nuestra calidad de productos y servicios, aumentando también nuestra utilidad.

9.3 Financiera

Mediante el análisis financiero realizado periodo tras periodo, evaluando tanto el modelo de ingreso como el de egreso.

Determinando una tasa de corte del 150% se obtuvo como resultado el siguiente Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR):

Tasa de Corte	150,00%
VAN	\$30.152.101
TIR	258,57%

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Tras estos resultados y teniendo en cuenta una matriz de riesgos con sus respectivos planes de contingencia se determinó que el proyecto es viable y por lo tanto rentable según lo proyectado.

9.4 Legal

Entendemos que nuestra solución toca puntos muy críticos en cuanto a la protección de datos de las personas, por eso cada uno de los integrantes de la organización conoce la **Ley 25.326** de Argentina, la cual está destinada a proteger datos sensibles de las personas.

El emprendimiento tomará figura de empresa y será constituida por cuatro socios e inscrita en la AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos) bajo el régimen de “responsable inscripto” cumpliendo con todas las obligaciones que esto implica, se compromete a realizar los pagos en tiempo y forma y a realizar todas las obligaciones impositivas correspondiente a la categoría. Para cumplir también con normativas de la AFIP se utilizará facturación digital para entregar las facturas a los clientes en tiempo y forma.

Características de una empresa RESPONSABLE INSCRIPTA:

- Se puede tomar el Crédito Fiscal del I.V.A., cuando se compran mercaderías o Materias Primas.
- No tiene límites de sucursales, ni espacio físico, ni energía consumida.
- Es más sencillo poder acceder a líneas de crédito para PYMES.
- Todas las Sociedades y los responsables unipersonales tienen acceso a este régimen.
- En forma mensual, debemos declarar y abonar, de corresponder, el I.V.A.
- Anualmente se debe calcular el Impuesto a las Ganancias.
- Se recibe un mayor control por parte de la Administración Pública.

De la misma manera estará inscrita en la Dirección General de Rentas para el pago del impuesto Ingresos Brutos Convenio Multilateral.

Por último, se registró la marca S4RSoft, en el INPI (Instituto Nacional de la Propiedad Industrial) por lo cual se posee exclusividad de la marca por 10 años.
<https://www.argentina.gob.ar/registro-de-marcas>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad	
	Fecha:			
Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft				

10 ASPECTOS DESCRIPTIVOS DE LA SOLUCIÓN TECNOLÓGICA

1 0.4 Documento visión

10.4.1 Propuesta de valor del proyecto para la empresa

Si hay algo que no falta en cualquier parte del mundo es la inseguridad, en algunos lugares más, en otros menos, pero siempre se viven situaciones en donde una persona, objeto o bien está expuesto a algún hecho inseguro. Para combatir estos problemas surgen los dispositivos de seguridad, que son los brindan apoyo para evitar que sucedan estos eventos inoportunos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Hemos descubierto que las personas/entes que necesitan vigilar algún tipo de lugar en específico, instalan diferentes dispositivos de seguridad, tales como;

- Alarmas
- Sensores
- Cámaras con video Analítico
- Cámaras térmicas
- Cámaras faciales
- Cámaras de detección de patentes

Exceptuando el caso para las centrales de alarmas, que en la mayoría de los casos existe un centro de monitoreo donde reciben los eventos de las alarmas y desencadenan algún tipo de comportamiento, el resto de los dispositivos, como cámaras, por ejemplo, solamente usan la función de video en vivo y grabado del lugar, y en otros casos más para vigilancia urbana o de barrios privados, existe un operador que se encuentra mirándolas.

Luego del análisis no solo encontramos lo mencionado en el anterior párrafo, sino que la mayoría del monitoreo de los lugares, se hacen por diferentes sistemas, por un lado, reciben eventos de alarmas en un sistema, y por otro tienen un DVR o VMS con las cámaras instaladas del lugar. Y no solamente eso, sino que las cámaras instaladas en su mayoría poseen la funcionalidad de realizar un video análisis sobre lo que se está viendo. Dicho video análisis lo que hace es configurar eventos para que dependiendo diferentes situaciones la cámara pueda enviarlo, a un servidor que lo esté escuchando y realice algún tipo de gestión.

En esta parte entra SARSoft, que su principal función es centralizar todos los dispositivos que los clientes poseen para el monitoreo tanto urbano o privado.

SARSoft funciona como un tablero de control, en donde el operador de monitoreo va a poder tener todos los dispositivos de seguridad en una pantalla con geoposicionamiento. Y poder estar escuchando los eventos que estos dispositivos puedan llegar a enviarle al sistema.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Nuestro tablero de eventos es capaz de gestionar los eventos recibidos, categorizándolos por criticidad y separándolos por colores. Al recibir un evento, el operador visualizará un pop-up con el evento en cuestión, y recomendaciones o acciones que sean necesario hacer. Esto quedará guardado en una base de datos, con todos los pasos realizados por el operador, para su posterior consulta.

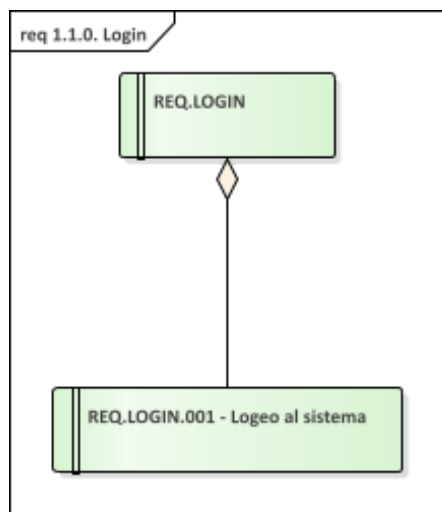
Por otro lado, contamos con el módulo de Alert Map Viewer, en donde todos los eventos recibidos van a tener un geoposicionamiento tanto para mapas o planos.

Además, nuestra versión PRO cuenta con la posibilidad de agregar el módulo Alert Mobile en donde se pondrá a disposición una aplicación de celular para que nuestros clientes les faciliten a las personas que quieran un botón de pánico, y poder alertar al operador sobre algún tipo de situación que esté ocurriendo.

10.4.2 Especificaciones de requerimientos

10.4.2.1 Requerimientos Funcionales

1.4.2.1.1 REQ.LOGIN



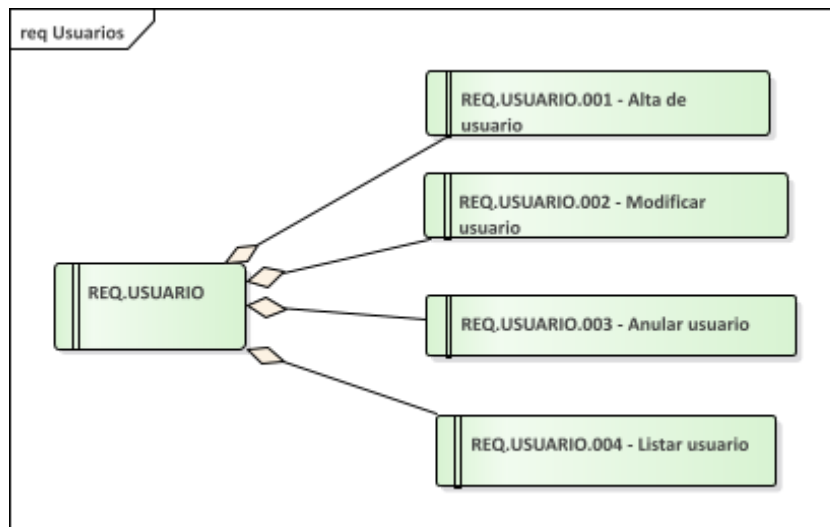
10.4.2.1.1 REQ.LOGIN 001

Nombre Requerimiento	Nota
----------------------	------

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

REQ.LOGIN 001-Logeo al sistema	El sistema requiere que para poder ingresar haga falta un usuario y clave
---------------------------------------	---

10.4.2.1.2 REQ.USUARIO



10.4.2.1.2.1 REQ.USUARIO 001

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.USUARIO 001-Alta de usuario	El sistema tiene que permitir la creación de usuarios para el ingreso del sistema.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.4.2.1.2.2 REQ.USUARIO 002

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.USUARIO 002-Modificar usuario	El sistema tiene que permitir la modificación de usuarios.

10.4.2.1.2.3 REQ.USUARIO 003

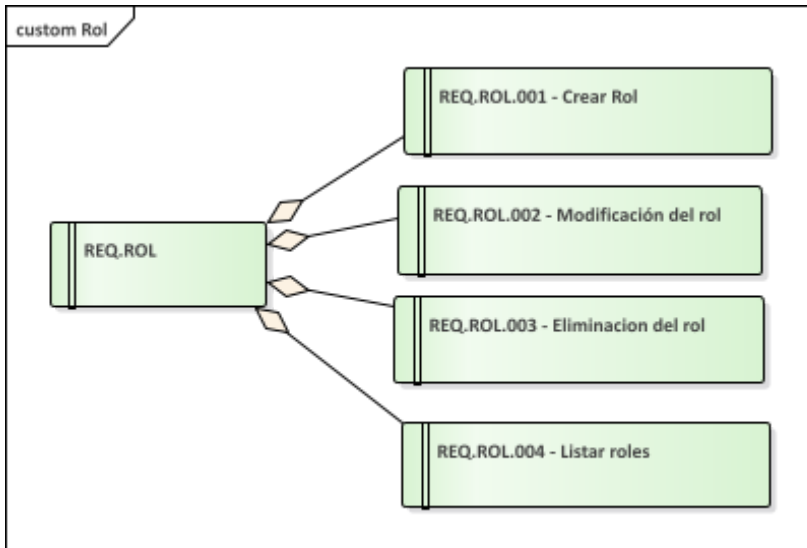
Nombre Requerimiento	Nota
REQ.USUARIO 003-Anular usuario	El sistema tiene que permitir anular o dar de baja usuarios del sistema.

10.4.2.1.2.4 REQ.USUARIO 004

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.USUARIO 004-Listar usuario	El sistema tiene que permitir listar todos los usuarios activos o dados de baja del sistema.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.4.2.1.3 REQ.ROL



10.4.2.1.3.1 REQ. ROL 001

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.ROL 001-Alta de rol	El sistema tiene que permitir la creación de roles para agrupar a los diferentes usuarios dentro de ellos.

10.4.2.1.3.2 REQ.ROL 002

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.ROL 002-Modificar rol	El sistema tiene que permitir la modificación de roles.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

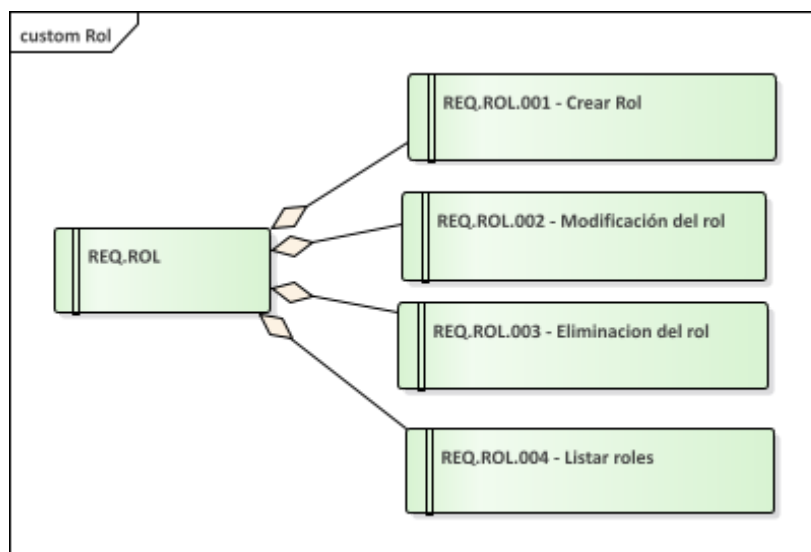
10.4.2.1.3.3 REQ. ROL 003

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.ROL 003-Anular rol	El sistema tiene que permitir anular o dar de baja roles del sistema.

10.4.2.1.3.4 REQ. ROL 004

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.ROL 004-Listar rol	El sistema tiene que permitir listar todos los roles activos o dados de baja del sistema.

10.4.2.1.4 REQ.ROL



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.4.2.1.4.1 REQ. ROL 001

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.USUARIO 001-Alta de rol	El sistema tiene que permitir la creación de roles para agrupar a los diferentes usuarios dentro de ellos.

10.4.2.1.4.2 REQ.ROL 002

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.USUARIO 002-Modificar rol	El sistema tiene que permitir la modificación de roles.

10.4.2.1.4.3 REQ. ROL 003

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.USUARIO 003-Anular rol	El sistema tiene que permitir anular o dar de baja roles del sistema.

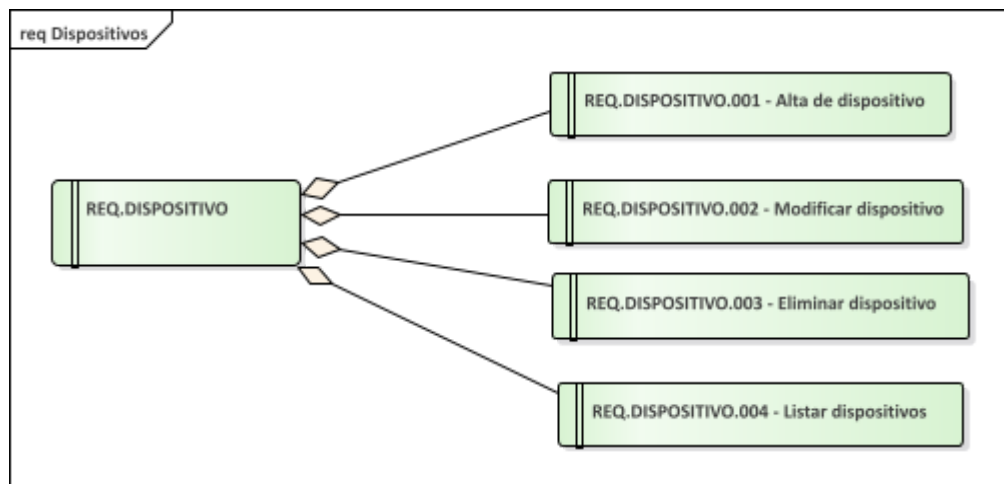
10.4.2.1.4.4 REQ. ROL 004

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.USUARIO 004-Listar rol	El sistema tiene que permitir listar todos los roles activos o dados de baja del sistema.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

--	--

10.4.2.1.5 REQ.DISPOSITIVOS



10.4.2.1.5.1 REQ. DISPOSITIVOS 001

Nombre Requerimiento	Nota
REQ. DISPOSITIVOS 001-Alta de dispositivo en sistema	El sistema tiene que permitir dar de alta dispositivos de seguridad electrónica o celulares cargados en la aplicación mobile. Para poder garantizar la constante integración con los diferentes dispositivos del mercado, se requiere actualizaciones continuas.

10.4.2.1.5.2 REQ. DISPOSITIVOS 002

Nombre Requerimiento	Nota
REQ. DISPOSITIVOS 002-Modificar dispositivo del sistema	Los dispositivos ya cargados y asignados a eventos tienen que ser posible modificarlos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

--	--

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

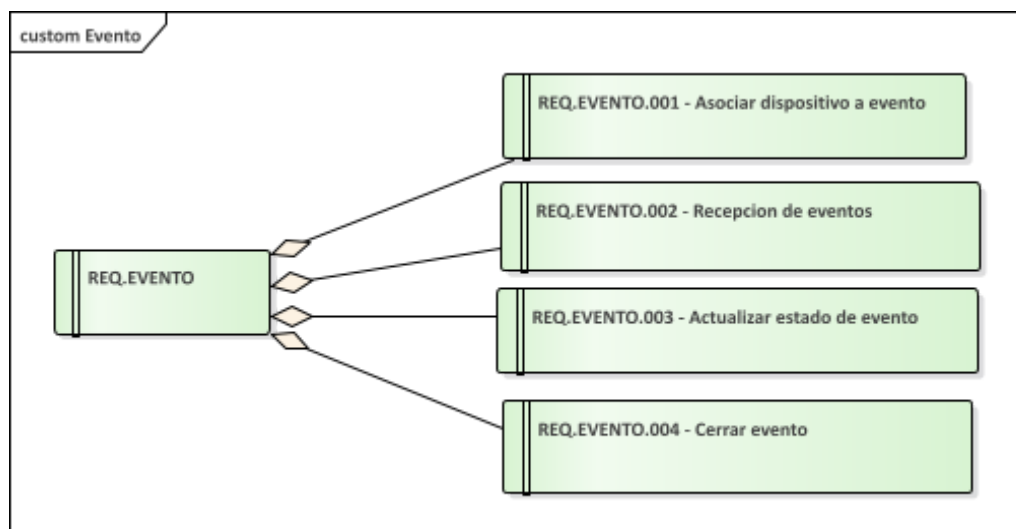
10.4.2.1.5.3 REQ. DISPOSITIVOS 003

Nombre Requerimiento	Nota
REQ. DISPOSITIVOS 003-Eliminar dispositivo del sistema	Si bien la eliminación no debe ser total del sistema, debido a que en todo evento queda asignado el dispositivo vinculado. El sistema tiene que permitir la anulación de los dispositivos para que estos no ocupen licencia dentro del mismo.

10.4.2.1.5.4 REQ. DISPOSITIVOS 004

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.DISPOSITIVOS 004-Listar dispositivos de sistema	El sistema tiene que permitir listar todos los dispositivos para verificación más sencilla el estado de estos.

10.4.2.1.6 REQ.EVENTO



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad	
	Fecha:			
Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft				

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.4.2.1.6.1 REQ. EVENTO 001

Nombre Requerimiento	Nota
REQ. EVENTO 001-Asociar dispositivo a evento	El sistema debe permitir que los dispositivos previamente cargados, puedan ser asociados a los diferentes eventos cargados en el sistema.

10.4.2.1.6.2 REQ. EVENTO 002

Nombre Requerimiento	Nota
REQ. EVENTO 002-Recepcion de eventos	Los eventos que se generen en el sistema por parte de los dispositivos de seguridad ya cargados tienen que ser capaces de recibirse en el tablero de control y poder realizarse gestión sobre estos.

10.4.2.1.6.3 REQ. EVENTO 003

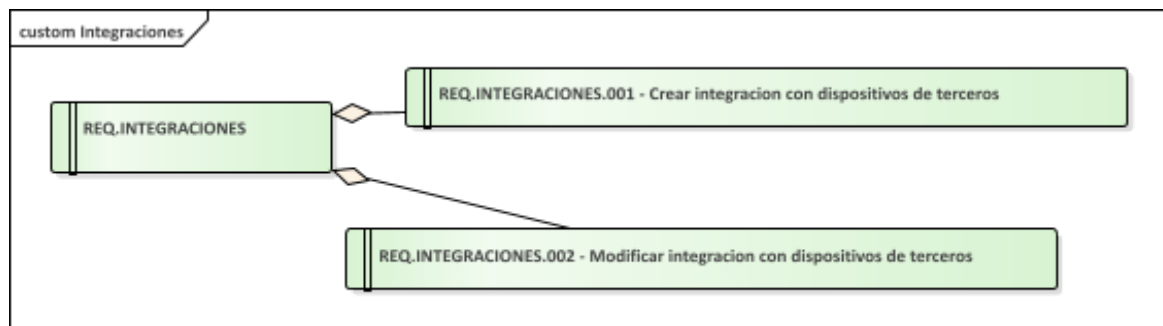
Nombre Requerimiento	Nota
REQ. EVENTO 003-Actualizar estado de evento	Los eventos que están en curso pueden ser modificados, puntualmente para poder marcar diferentes tipos de estados, o bien porque pueden ser decepcionados por un operador. Además de eventos en curso el operador poder ir haciendo anotaciones en curso hasta la finalización de este.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.4.2.1.6.4 REQ. DISPOSITIVOS 004

Nombre Requerimiento	Nota
REQ. EVENTO 004-Cerrar evento	El sistema tiene que permitir cerrar todos los eventos tratados. Por ninguna circunstancia puede eliminar el evento, en el momento de cierre quedara en un estado de cerrado con detalle de cierre, y quedara disponible para su posterior consulta.

10.4.2.1.7 REQ.INTEGRACIONES



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

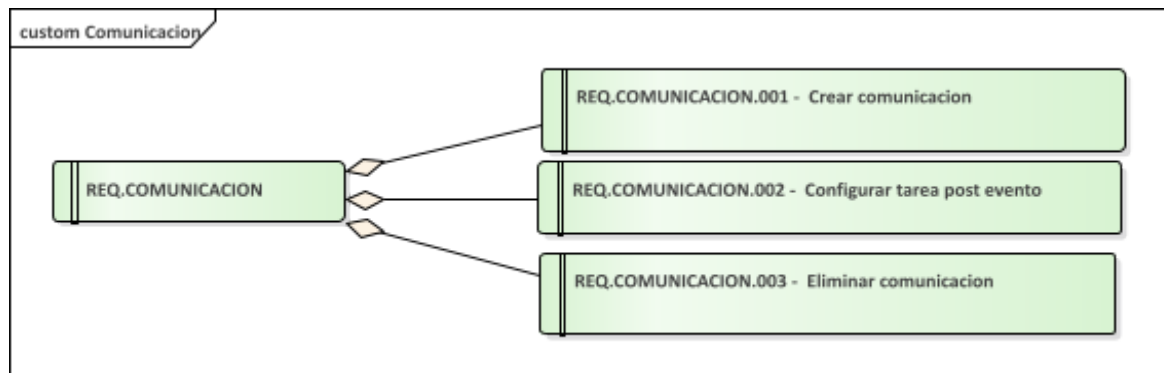
10.4.2.1.7.1 REQ. INTEGRACIONES 001

Nombre Requerimiento	Nota
REQ. INTEGRACIONES 001-Integraciones con dispositivos del mercado	El sistema debe considerar las marcas mas actualizadas en la industria de seguridad electrónica, y tratar de estar integrado con la mayoría de los dispositivos comunes del mercado.

10.4.2.1.7.1 REQ. INTEGRACIONES 002

Nombre Requerimiento	Nota
REQ. INTEGRACIONES 002-Actualizaciones constantes con dispositivos del mercado	El sistema debe brindar actualizaciones periódicas para poder estar actualizado con las diferentes integraciones.

10.4.2.1.8 REQ.COMUNICACION



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.4.2.1.8.1 REQ. COMUNICACION 001

Nombre Requerimiento	Nota
REQ. COMUNICACION 001-Crear comunicación	Dependiendo los diferentes niveles de integraciones, el sistema debe poder interactuar con algunos dispositivos.

10.4.2.1.8.2 REQ. COMUNICACION 002

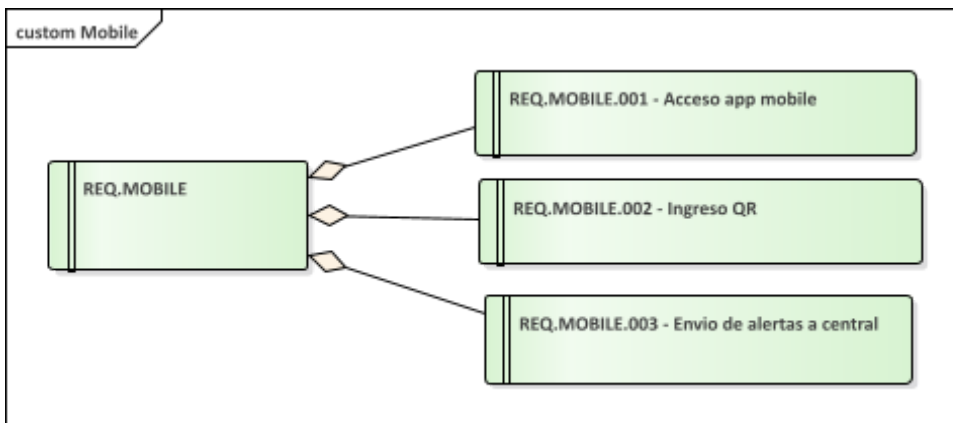
Nombre Requerimiento	Nota
REQ. COMUNICACION 002-Configurar tarea post evento	El sistema debe poder realizar tareas post evento y enviarlas a los dispositivos de seguridad electrónica, siempre dependiendo el nivel de integración con el mismo.

10.4.2.1.8.3 REQ. COMUNICACION 003

Nombre Requerimiento	Nota
REQ. INTEGRACIONES 003-ELIMINAR COMUNICACION	El sistema debe poder ser capaz de eliminar la comunicación en caso de que no se requiera más.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.4.2.1.9 REQ.MOBILE



10.4.2.1.9.1 REQ. MOBILE 001

Nombre Requerimiento	Nota
REQ. MOBILE 001-Acceso app mobile	El sistema tiene que aceptar las conexiones mediante una aplicación mobile, contemplando la funcionalidad en los dos sistemas operativos más utilizados (iOS y Android)

10.4.2.1.9.2 REQ. MOBILE 002

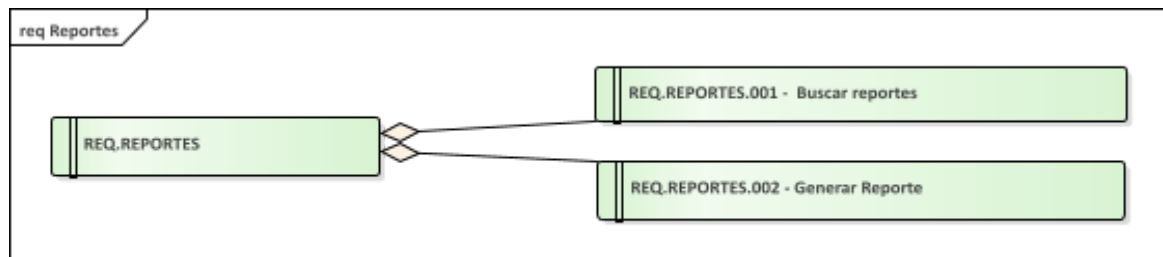
Nombre Requerimiento	Nota
REQ. MOBILE 002-Configuración QR	Para una fácil configuración entre sistema y dispositivo mobile, se requiere que la configuración entre ellos sea mediante un código QR autogenerado por el sistema.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.4.2.1.9.3 REQ. MOBILE 003

Nombre Requerimiento	Nota
REQ. MOBILE 003-ENVIO ALERTAS A CENTRAL	El sistema debe poder recibir diferentes alertas por parte del dispositivo mobile.

10.4.2.1.10 REQ.REPORTES



10.4.2.1.10.1 REQ. REPORTES 001

Nombre Requerimiento	Nota
REQ. REPORTES 001- Generar reportes	El sistema tiene que ser capaz de brindar diferentes tipos de reportes, tanto de eventos totales, poder filtrar por tipo de eventos, tiempos de respuesta, usuario que lo atendió, estado, entre otros.

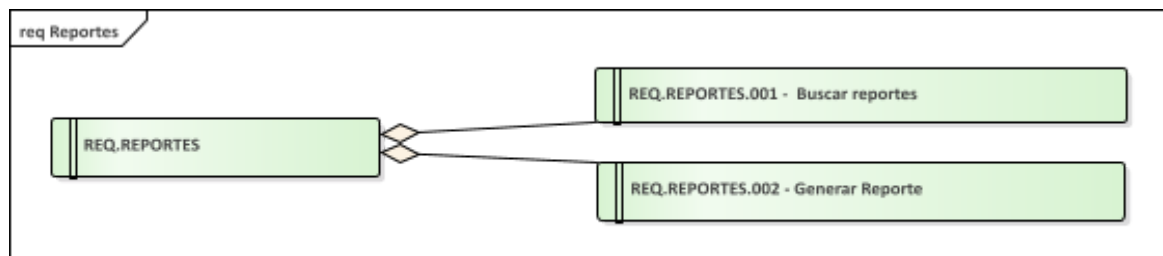
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.4.2.1.10.2 REQ. REPORTES 002

Nombre Requerimiento	Nota
REQ. REPORTES 002- Buscar reportes	El sistema debe brindar un historial con los reportes previos realizados, con la finalidad de poder guardar los filtros aplicados.

10.4.2.2 Requerimientos No Funcionales

1.4.2.2.1 REQ.NO FUNCIONALES



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.4.2.2.1.1 REQ.NO FUNCIONALES 001

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.NO FUNCIONALES 001-DOCUMENTACION	El sistema debe contar con un manual técnico dando explicación de todas las usabilidades que tienen, y todos los módulos que lo componen.

10.4.2.2.2.1 REQ.NO FUNCIONALES 002

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.NO FUNCIONALES 002-DISPONIBILIDAD	El sistema tiene que brindar un servicio 24x7, por lo cual debe garantizar la disponibilidad constante.

10.4.2.2.3.1 REQ.NO FUNCIONALES 003

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.NO FUNCIONALES 003-CAPACITACION	El sistema debe tener una capacitación por parte de personal idóneo, previo al uso del operador/integrador, para que se puedan utilizar de manera correcta cada funcionalidad que tiene.

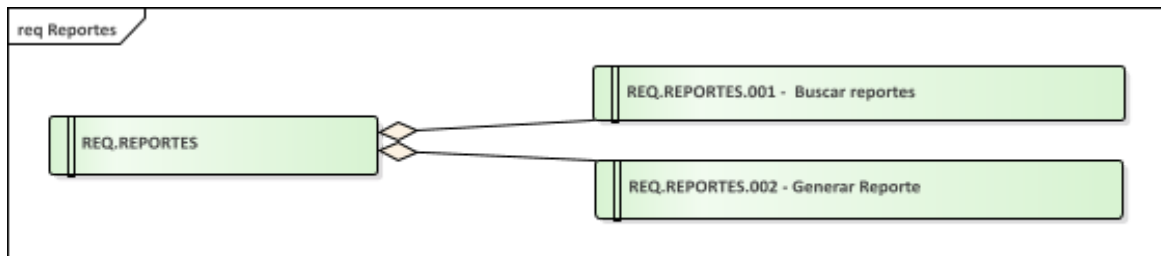
10.4.2.2.4.1 REQ.NO FUNCIONALES 003

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.NO FUNCIONALES 004-MULTIDIOMA	El sistema tiene que estar en idioma Ingles y Español

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

--	--

10.4.2.3 Requerimientos Arquitectura de base



10.4.2.3.1 REQ. ARQ. BASE 001

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.ARQ BASE 001-SEGURIDAD	El sistema validará y verificará a cada usuario que intente ingresar al mismo. Ninguna tarea podrá ser realizada por un usuario no autenticado.

10.4.2.3.2 REQ. ARQ. BASE 002

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.ARQ BASE 002-BITACORA	Se dejará constancia en un log, los usuarios que ingresan con éxito al sistema, los intentos de ingreso no autorizados y las tareas realizadas por cada usuario dentro del sistema.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.4.2.3.3 REQ. ARQ. BASE 003

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.ARQ BASE 003-MANEJO DE ERRORES	Los errores que el sistema pudiera presentar deberán ser captados por el mismo y trabajados para que no pongan en riesgo la estabilidad del sistema.

10.4.2.3.4 REQ. ARQ. BASE 004

Nombre Requerimiento	Nota
REQ.ARQ BASE 004-RESPALDO DE DATOS	El sistema deberá proveer mecanismos para generar respaldos periódicos de la información que se mantiene en el sistema. Los mismos deberán ser responsabilidad del administrador del sistema.

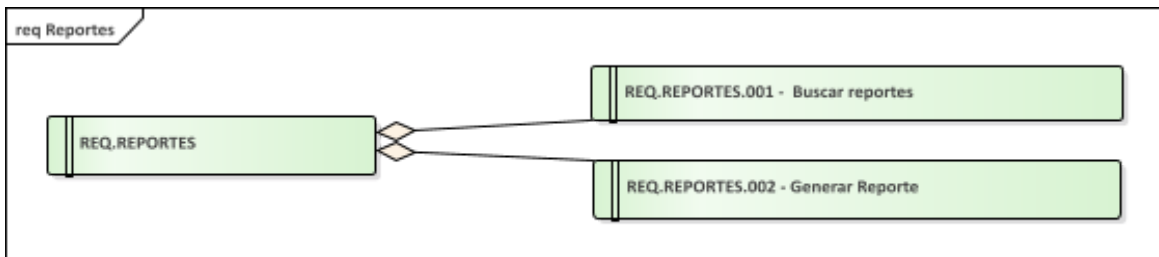
10.4.3 Alcance del desarrollo

El producto cuenta con 2 componentes:

- **Cliente:** Los puestos de monitoreo en donde accederán al tablero
- **Servidor:** Recibe los eventos de los dispositivos y se los reenvía a los clientes

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.4.3.1 Actores del sistema



- **Administrador:** Usuario con permiso para poder configurar todo el sistema,
- **Técnico:** Rol de administrador, con algunas funciones menos, encargado de configurar los dispositivos
- **Supervisores:** Misma funcionalidad que usuarios normales, con posibilidad de realizar reportes.
- **Usuarios:** Operadores de monitoreo que se van a encargar de gestionar los eventos recibidos

10.4.3.2 Características

Una de las principales funcionalidades que tiene el sistema es su facilidad de uso. Su interfaz intuitiva, no solo hace que el sistema sea practico utilizarlo, sino que además uno se siente cómodo con la pantalla, y como tiene distribuidas cada una de las características dentro.

La utilización de una plataforma que pueda centralizar todos los dispositivos que pueden tener en sus sistemas de seguridad, hace que no solo el operador pueda ser más eficaz.

Con el sistema no se podrá atender los eventos automáticamente, se requiere que un operador lo atienda para darle el seguimiento correspondiente.

10.4.4 Definiciones, Acrónimos y Abreviaciones

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Dispositivos de seguridad electrónica: Todo dispositivo electrónico destinados a proteger algún activo/persona/lugar

Integración: Poder realizar una comunicación bidireccional con los dispositivos

Geoposicionamiento: Brindar tanto latitud como longitud para poder posicionarlo en un mapa

Eventos: Suceso de importancia que fue programado previamente en un dispositivo de seguridad

Clientes: Gubernamentales, Privados

Usuarios: Operadores de monitoreo

BackUP: Respaldo, copia de seguridad.

10.5 Requisitos de documentación

10.5.1 Manual de usuario

El sistema debe contar con un manual de usuario, con los pasos necesarios para realizar cada una de las tareas.

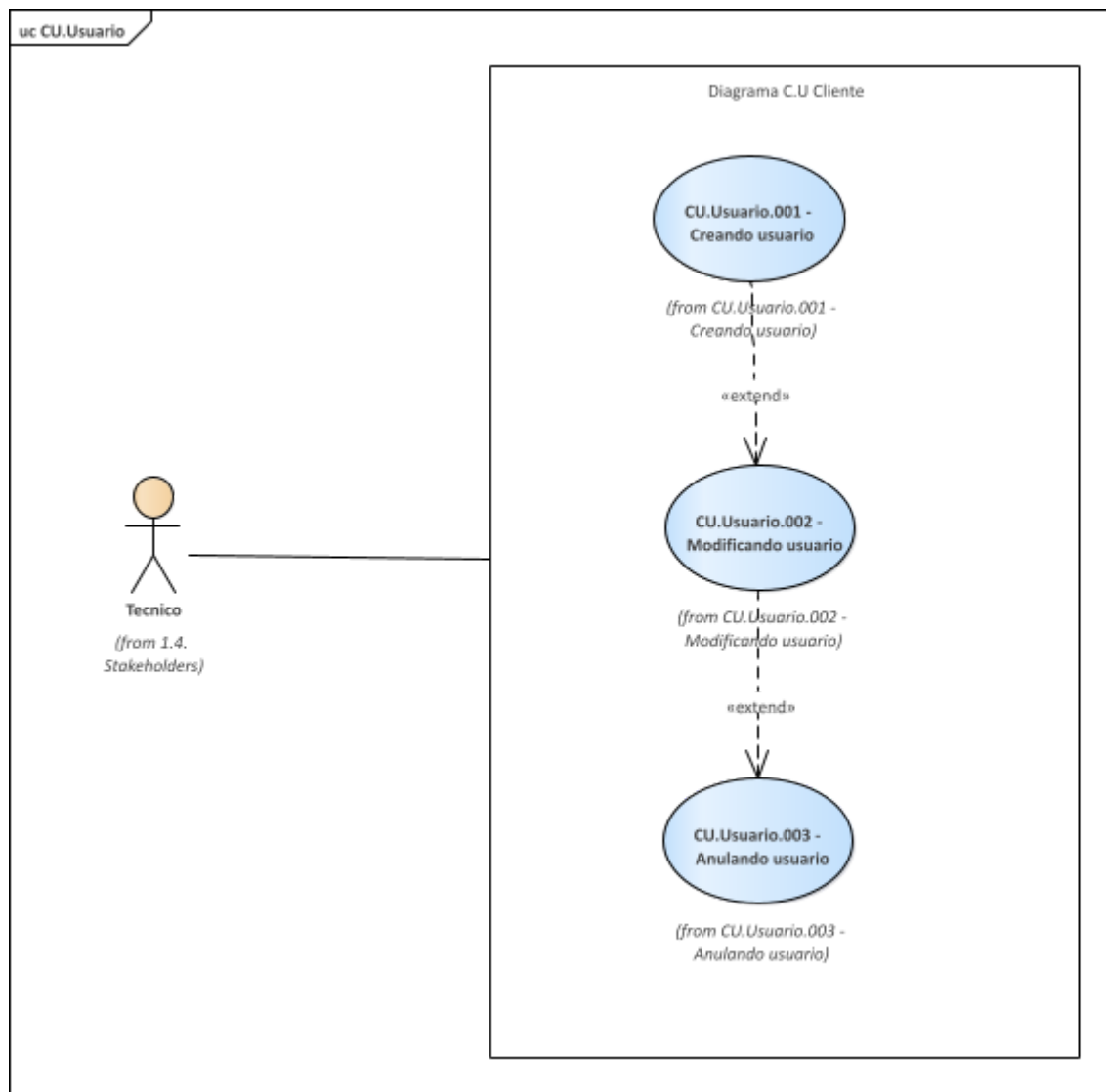
10.5.2 Manual de instalador

El sistema debe contar con un manual para que ayude al tecnico la implementacion y puesta en marca del sistema. Como asi tambien un listado con los posibles errores que pueda tener el sistema y con una guia para tratar de solucionarlo.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.6 Indice de casos de uso

10.6.1 C.U Gestionando Usuario



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.6.1.1 C.U. Usuario.001 – Creando Usuario

ID - NOMBRE	C.U. Usuario.001 - Creando Usuario
ESTADO	Aprobado
DESCRIPCION	Este caso de uso se creará un usuario en el sistema.
ACTOR PRINCIPAL	Técnico
PRECONDICIONES	Se debe estar previamente logeado con un usuario de técnico, supervisor o administrador
ESCENARIO PRINCIPAL	1. El usuario debe ingresar a la sección de la creación de usuarios 2. El sistema solicita que se ingresen los datos del usuario nuevo 3. El usuario ingresa los datos solicitados y procede con la solicitud 4. El sistema realiza la validación de los datos ingresados y confirma 5. En caso de error en los datos ingresados, se vuelve al paso 3 6. Se muestra confirmación del alta exitosa
FLUJO ALTERNATIVO	
POSTCONDICIONES	Un nuevo usuario podrá ingresar al sistema.

10.6.1.2 C.U. Usuario.002 – Modificando Usuario

ID - NOMBRE	C.U. Usuario.002 - Modificando Usuario
ESTADO	Aprobado
DESCRIPCION	Este caso de uso se modificará un usuario del sistema.
ACTOR PRINCIPAL	Técnico
PRECONDICIONES	Se debe estar previamente logeado con un usuario de técnico, supervisor o administrador
ESCENARIO PRINCIPAL	1. El usuario debe ingresar a la sección de la editar usuarios 2. El sistema solicita que se seleccione el usuario a editar 3. El usuario selecciona el usuario y se procede con la edición de este. 4. El sistema realiza la validación de los datos ingresados y confirma 5. En caso de error en los datos ingresados, se vuelve al paso 3 6. Se muestra confirmación de modificación exitosa
FLUJO ALTERNATIVO	
POSTCONDICIONES	Se guardarán configuraciones nuevas para un usuario existe.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.6.1.3 C.U. Usuario.003 – Deshabilitando Usuario

ID - NOMBRE	C.U. Usuario.003 - Deshabilitando Usuario
ESTADO	Aprobado
DESCRIPCION	Este caso de uso se deshabilitará un usuario del sistema.
ACTOR PRINCIPAL	<u>Técnico</u>
PRECONDICIONES	Se debe estar previamente logeado con un usuario de técnico, supervisor o administrador
ESCENARIO PRINCIPAL	1. El usuario debe ingresar a la sección de deshabilitar usuarios 2. El sistema solicita que se ingresen los datos del usuario que se necesita deshabilitar 3. El usuario ingresa los datos solicitados y procede con la solicitud 4. El sistema realiza la validación de los datos ingresados y confirma 5. En caso de error en los datos ingresados, se vuelve al paso 3 6. Se muestra confirmación de que el usuario se deshabilito
FLUJO ALTERNATIVO	
POSTCONDICIONES	Un nuevo usuario no podrá ingresar las al sistema.

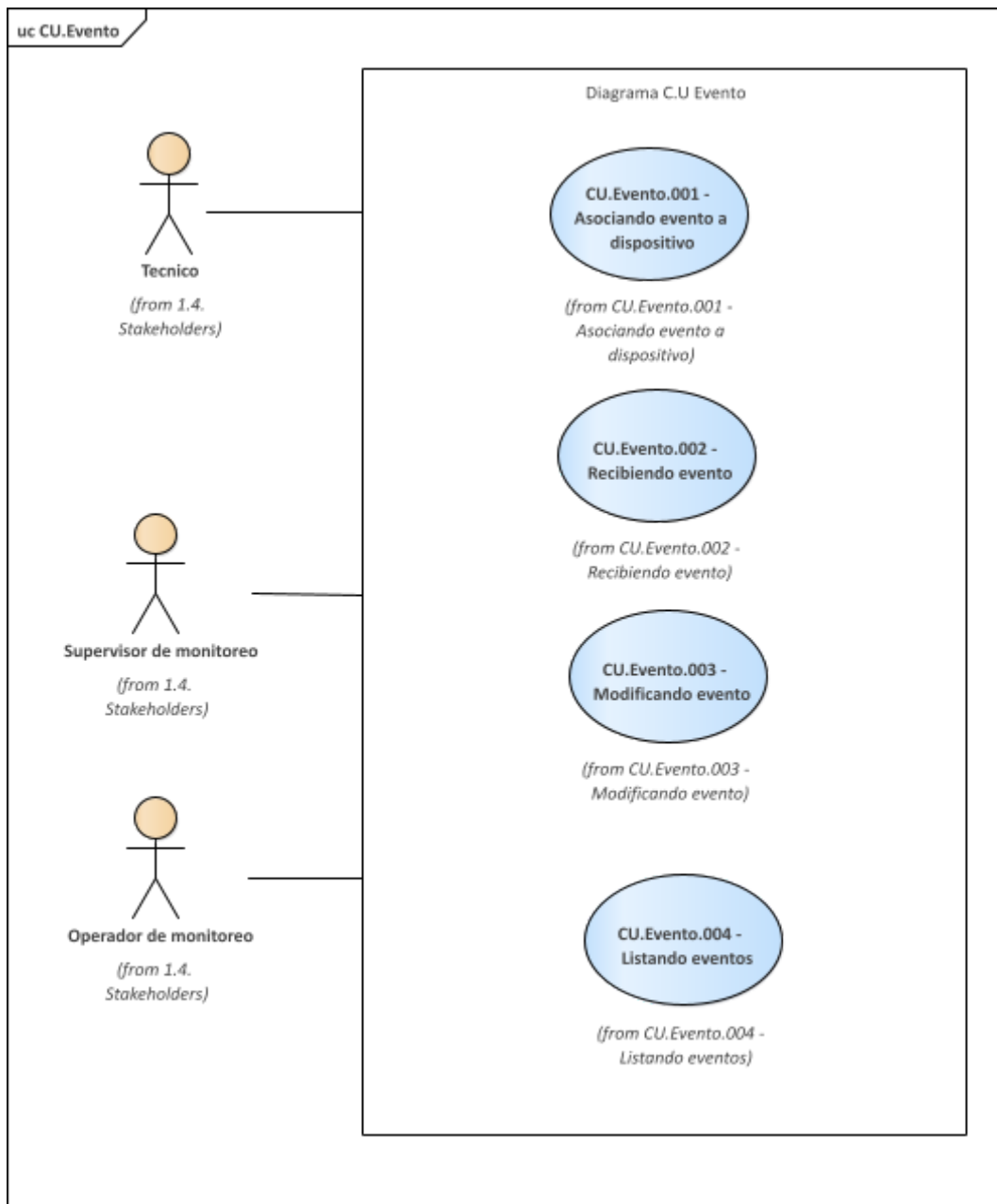
10.6.1.3 C.U. Usuario.004 – Listando Usuarios

ID - NOMBRE	C.U. Usuario.004 - Listando Usuarios
ESTADO	Aprobado
DESCRIPCION	Este caso de uso se listarán uno o varios usuarios del sistema
ACTOR PRINCIPAL	Técnico
PRECONDICIONES	Se debe estar previamente logeado con un usuario de técnico, supervisor o administrador
ESCENARIO PRINCIPAL	1. El usuario debe ingresar a la sección de listar usuarios 2. El sistema listará todos los usuarios y brindará la opción de filtrar por algún tipo usuario en específico.
FLUJO ALTERNATIVO	3. El usuario selecciona un filtro para buscar un usuario en específico. 4. El servidor valida el filtro y devuelve uno o varios usuarios con el filtro seleccionado.
POSTCONDICIONES	Un nuevo usuario no podrá ingresar las al sistema.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.6.2 C.U Gestionando Evento

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				Fecha:
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.6.2.1 C.U. Evento.001 – Asociando evento a dispositivo

ID - NOMBRE	C.U. Evento.001 – Asociando evento a dispositivo
ESTADO	Aprobado
DESCRIPCION	Este caso de uso asociara un evento a un dispositivo.
ACTOR PRINCIPAL	Técnico
PRECONDICIONES	- Se debe estar previamente logeado con un usuario con rol de técnico o administrador - El dispositivo tiene que estar integrado con el sistema
ESCENARIO PRINCIPAL	1. El usuario debe ingresar a la sección de altas de dispositivos. 2. El sistema brinda información sobre los dispositivos que tiene disponibles para cargar en el sistema. 3. El usuario selecciona el dispositivo que desea en el menú. 4. El sistema procede a solicitarle información relacionada al dispositivo y solicita ingreso de datos al usuario 5. El usuario ingresa los datos solicitados 6. El sistema valida los datos ingresados y en caso de confirmarlos, solicita que le seleccione una categoría para el evento 7. El usuario categoriza el evento y selecciona más datos de configuración 8. El sistema termina de validar los datos, y crea el evento. Devolviendo un cartel de creación exitosa.
FLUJO ALTERNATIVO	6.a. El sistema informa que los datos no son validos y que se vuelvan a ingresar. 6.b El usuario vuelve a ingresar los datos nuevamente 6.c El sistema valida los datos y los confirma. En caso de ser positivo, vuelve al paso 7, si es negativo se finaliza el caso de uso.
POSTCONDICIONES	El dispositivo quedará configurado para enviar alertas al servidor.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.6.2.2 C.U. Evento.002 – Recibiendo evento

ID - NOMBRE	C.U. Evento.002 – Recibiendo evento
ESTADO	Aprobado
DESCRIPCION	Este caso de uso recibirá un evento.
ACTOR PRINCIPAL	Operador de monitoreo
PRECONDICIONES	Se debe estar previamente logeado con un usuario de rol operador o con privilegios superiores.
ESCENARIO PRINCIPAL	1. El usuario debe ingresar a la sección del tablero principal 2. El sistema devuelve una pantalla con los eventos activos si es que los hubiese, y queda a la espera de nuevos eventos. 3. El usuario queda a la espera en la pantalla del tablero, a que ingrese un evento nuevo. 4. El sistema recibe una alerta por parte de un dispositivo y se lo envía a la pantalla del usuario. 5. El usuario recibe el evento enviado por el sistema y realiza una gestión de este. Solicitando acceso para una visión general 6. El sistema brinda un detalle mas general del evento en una pantalla 7. El operador realiza una acción sobre este tipo de evento poniendo el mismo en curso.
FLUJO ALTERNATIVO	
POSTCONDICIONES	Evento generado y asignado, arranca tratamiento

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.6.2.3 C.U. Evento.003 – Tratando evento

ID - NOMBRE	C.U. Evento.003 – Tratando evento
ESTADO	Aprobado
DESCRIPCION	Este caso de uso se tratará un usuario del sistema.
ACTOR PRINCIPAL	Operador de monitoreo
PRECONDICIONES	Se debe estar previamente logeado con un usuario de rol operador o con privilegios superiores.
ESCENARIO PRINCIPAL	1. El usuario debe ingresar a la sección de deshabilitar usuarios 2. El sistema devuelve una pantalla con los eventos activos y que están asignados a el usuario 3. El usuario solicita ingreso a evento asignado a el o los que tenga permisos para ver 4. El sistema brinda información al usuario 5. El usuario realiza el tratado que requiera, y guarda la información 6. El sistema brinda una confirmación sobre los cambios realizados.
FLUJO ALTERNATIVO	
POSTCONDICIONES	El evento quedará disponible para seguirlo tratando o cambiar de estado

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.6.2.3 C.U. Evento.004 – Cerrando evento

ID - NOMBRE	C.U. Usuario.004 – Cerrando evento
ESTADO	Aprobado
DESCRIPCION	Este caso de uso se cerrará un evento
ACTOR PRINCIPAL	Operador de monitoreo
PRECONDICIONES	Se debe estar previamente logeado con un usuario de rol operador o con privilegios superiores.
ESCENARIO PRINCIPAL	1. El usuario debe ingresar a la sección del tablero principal 2. El sistema devuelve una pantalla con los eventos activos y que están asignados a el usuario 3. El usuario solicita ingreso a evento asignado a el o los que tenga permisos para ver 4. El sistema devuelve los eventos según filtro 5. El usuario ingresa al evento deseado y cambia el estado a cerrado, ingresando motivo 6. El sistema valida los datos ingresados y devuelve confirmación.
FLUJO ALTERNATIVO	6.a El sistema valida los datos de manera incorrecta y vuelve a solicitarle al usuario que los reingrese.
POSTCONDICIONES	El evento pasará cerrado y quedará disponible para su consulta.

10.6.2.3 C.U. Evento.005 – Listando evento

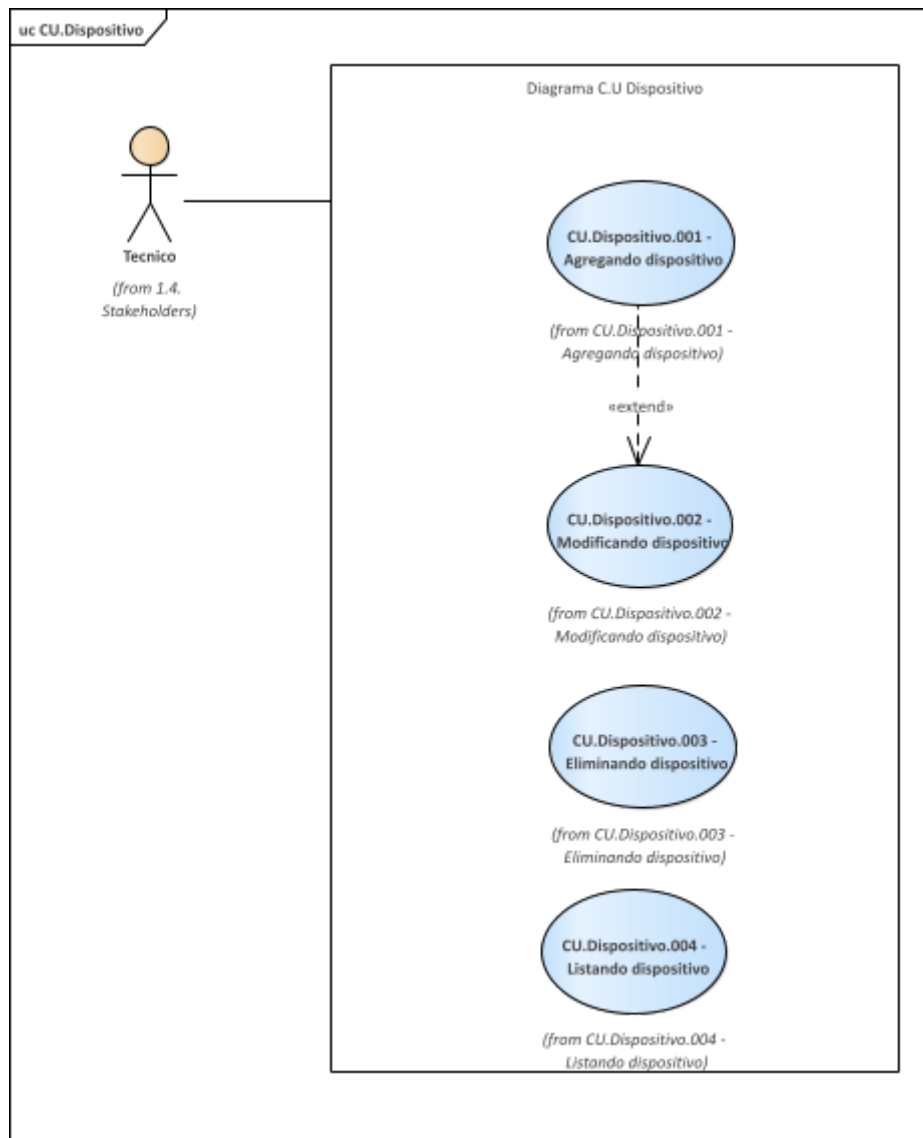
ID - NOMBRE	C.U. Usuario.005 – Listando evento
ESTADO	Aprobado
DESCRIPCION	Este caso de uso listará eventos.
ACTOR PRINCIPAL	Operador de monitoreo
PRECONDICIONES	Se debe estar previamente logeado con un usuario de técnico, supervisor o administrador
ESCENARIO PRINCIPAL	1. El usuario debe ingresar a la sección de historial de eventos 2. El sistema devuelve una pantalla con los últimos 10 eventos generados en el sistema 3. El usuario ingresa los datos solicitados y procede con la solicitud 4. El sistema realiza la validación de los datos ingresados y confirma 5. En caso de error en los datos ingresados, se vuelve al paso 3 6. Se muestra confirmación de que el usuario se deshabilito

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

FLUJO ALTERNATIVO	3.a El usuario desea filtrar por otro tipo de categoría de evento 3.b el sistema solicita que se ingrese el filtro correspondiente 3.c El usuario filtra por el tipo de evento deseado. 3.d. El sistema devuelve los datos según el filtro del usuario.
POSTCONDICIONES	

10.6.3 C. U Gestionando Dispositivo

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.6.3.1 C.U. Dispositivo.001 – Agregando evento a sistema

ID - NOMBRE	C.U. Dispositivo.001 – Agregando dispositivo a sistema
ESTADO	Aprobado
DESCRIPCION	Este caso de uso agregara un dispositivo al sistema
ACTOR PRINCIPAL	Técnico
PRECONDICIONES	- Se debe estar previamente logeado con un usuario con rol de técnico o administrador - El dispositivo tiene que estar integrado con el sistema
ESCENARIO PRINCIPAL	1. El usuario debe ingresar a la sección de cargas de dispositivos. 2. El sistema brinda información sobre los dispositivos que tiene disponibles para cargar en el sistema. 3. El usuario selecciona el dispositivo que desea en el menú. 4. El sistema procede a solicitarle información relacionada al dispositivo y solicita ingreso de datos al usuario 5. El usuario ingresa los datos solicitados 6. El sistema valida los datos ingresados y en caso de confirmarlos, devuelve confirmación.
FLUJO ALTERNATIVO	4.a. El sistema informa que los datos no son válidos y que se vuelvan a ingresar. 4.b El usuario vuelve a ingresar los datos nuevamente 4.c El sistema valida los datos y los confirma. En caso de ser positivo, vuelve al paso 6, si es negativo se finaliza el caso de uso.
POSTCONDICIONES	El dispositivo quedará dado de alta para su posterior configuración con eventos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.6.3.2 C.U. Dispositivo.002 – Modificando dispositivo

ID - NOMBRE	C.U. Dispositivo.002 – Modificando dispositivo
ESTADO	Aprobado
DESCRIPCION	Este caso de uso modificará un dispositivo al sistema
ACTOR PRINCIPAL	Técnico
PRECONDICIONES	- Se debe estar previamente logeado con un usuario con rol de técnico o administrador - El dispositivo tiene que estar integrado con el sistema
ESCENARIO PRINCIPAL	1. El usuario debe ingresar a modificación de dispositivos 2. El sistema devuelve una pantalla con los dispositivos cargados en el sistema. Y solicita que seleccione alguno 3. El usuario selecciona el dispositivo deseado y confirma 4. El sistema valida si el dispositivo no está configurado con algún evento en particular y devuelve mensaje de confirmación 5. El usuario confirma la operación y cierra sección
FLUJO ALTERNATIVO	4.a El sistema devuelve que el dispositivo se encuentra configurado con un evento, y pregunta si quiere ingresar al evento configurado para desvincular el dispositivo 4.b El usuario selecciona la opción deseada 4.c El sistema según respuesta redirige al caso de uso para configuración de eventos, o finaliza el caso de uso actual.
POSTCONDICIONES	El dispositivo queda configurado con nuevos parámetros

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.6.3.1 C.U. Dispositivo.003 – Eliminando dispositivo

ID - NOMBRE	C.U. Dispositivo.003 – Eliminando dispositivo
ESTADO	Aprobado
DESCRIPCION	Este caso de uso eliminara un dispositivo al sistema
ACTOR PRINCIPAL	Técnico
PRECONDICIONES	- Se debe estar previamente logeado con un usuario con rol de técnico o administrador - El dispositivo tiene que estar integrado con el sistema
ESCENARIO PRINCIPAL	1. El usuario debe ingresar a eliminación de dispositivos 2. El sistema devuelve una pantalla con los dispositivos cargados en el sistema. Y solicita que seleccione alguno 3. El usuario selecciona el dispositivo deseado y confirma 4. El sistema valida si el dispositivo no está configurado con algún evento en particular y devuelve mensaje de confirmación 5. El usuario confirma la operación y cierra sección
FLUJO ALTERNATIVO	6.a. El sistema informa que los datos no son válidos y que se vuelvan a ingresar. 6.b El usuario vuelve a ingresar los datos nuevamente 6.c El sistema valida los datos y los confirma. En caso de ser positivo, vuelve al paso 7, si es negativo se finaliza el caso de uso.
POSTCONDICIONES	El dispositivo quedará eliminado del sistema

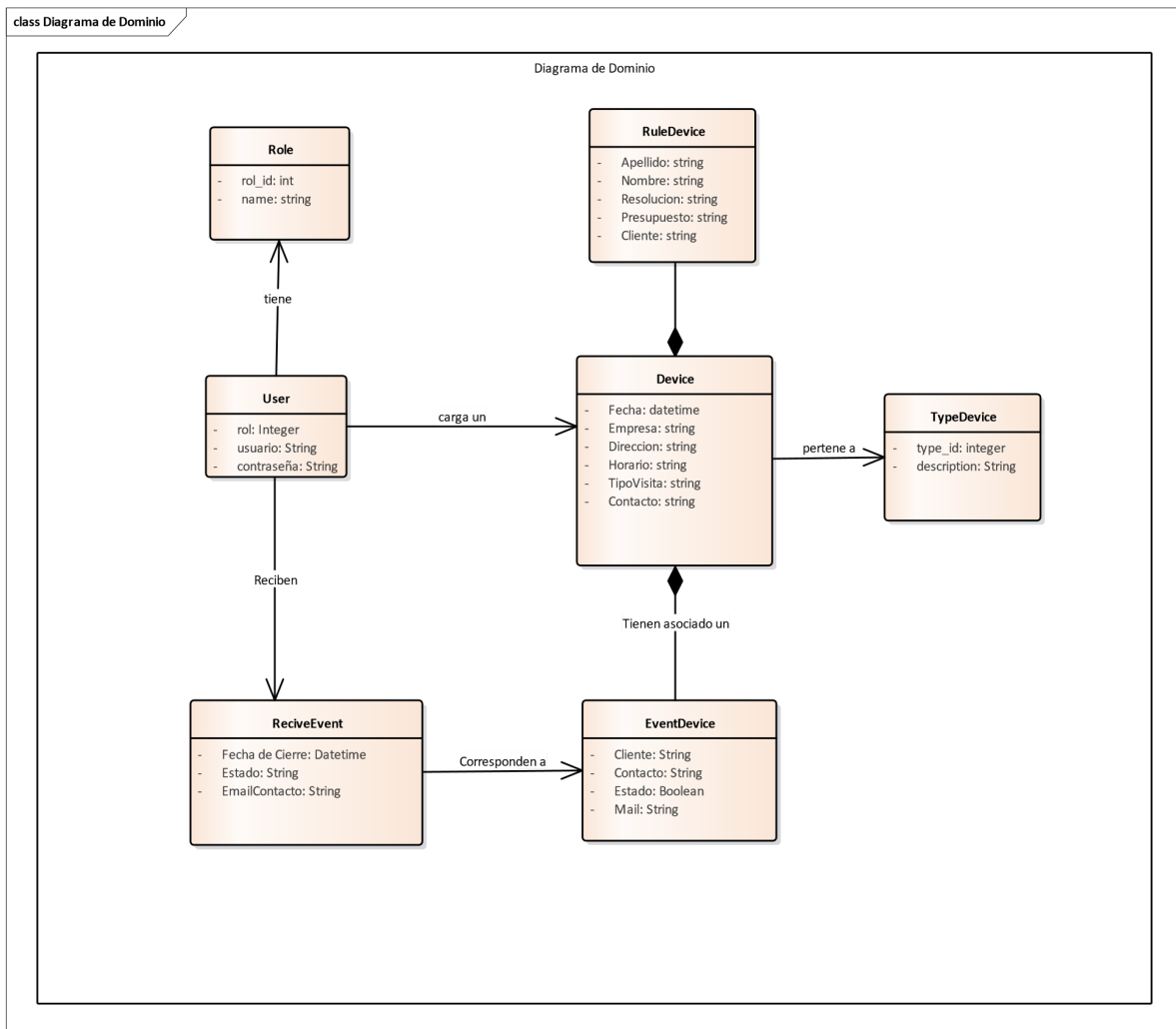
10.6.3.2 C.U. Dispositivo.004 – Listando dispositivos

ID - NOMBRE	C.U. Dispositivo.004 – Listando dispositivo
ESTADO	Aprobado
DESCRIPCION	Este caso de uso listara los dispositivos del sistema.
ACTOR PRINCIPAL	Técnico
PRECONDICIONES	- Se debe estar previamente logeado con un usuario con rol de técnico o administrador El dispositivo tiene que estar integrado con el sistema.
ESCENARIO PRINCIPAL	1. El usuario debe ingresar a sección de listar de dispositivos 2. El sistema devuelve una pantalla con los dispositivos cargados en el sistema.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

FLUJO ALTERNATIVO	
POSTCONDICIONES	Evento generado y asignado, arranca tratamiento

10.7 Diagrama de dominio



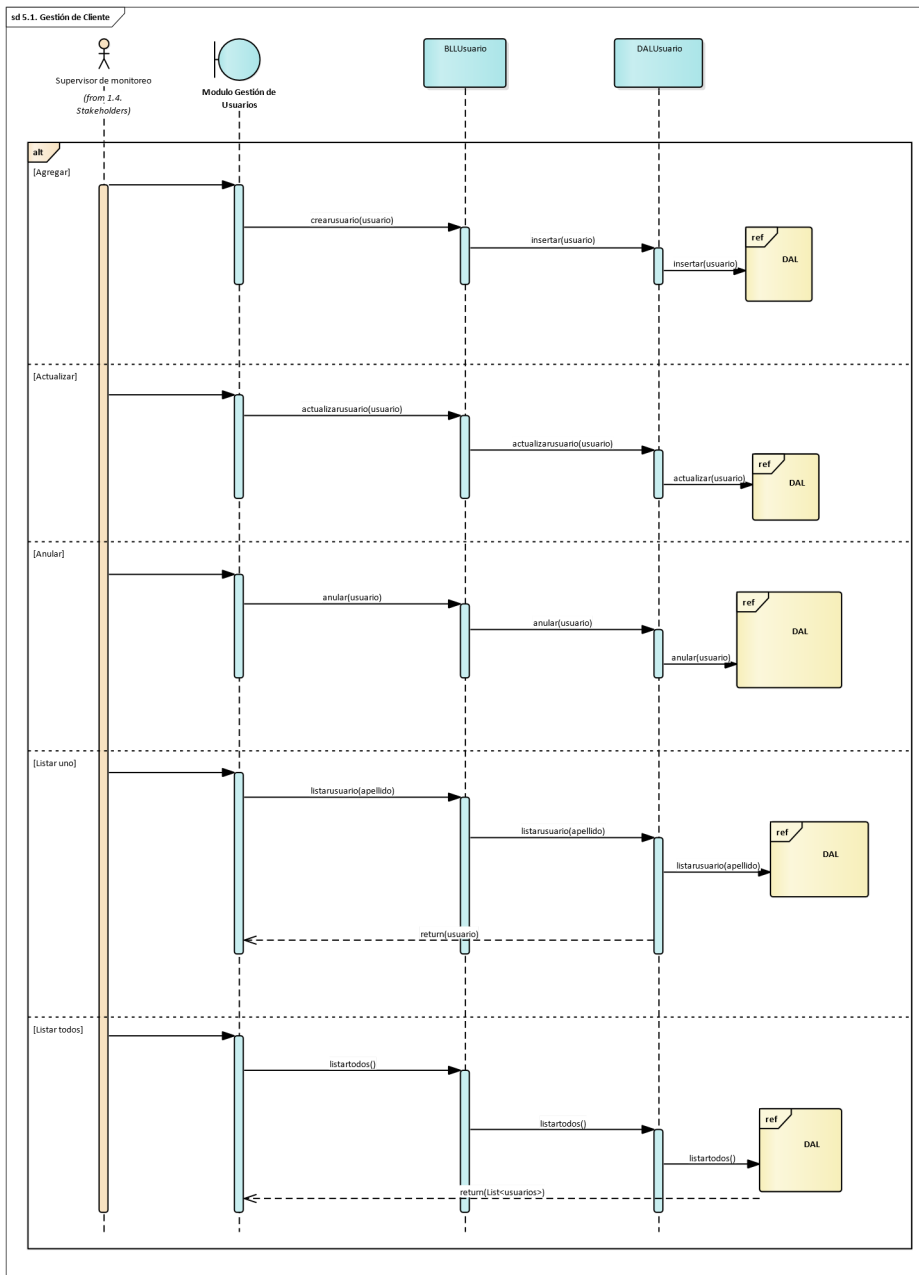
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad	
	Fecha:			
Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft				

10.8 Diagrama de Secuencia

10.8.1 Gestión de Usuario

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

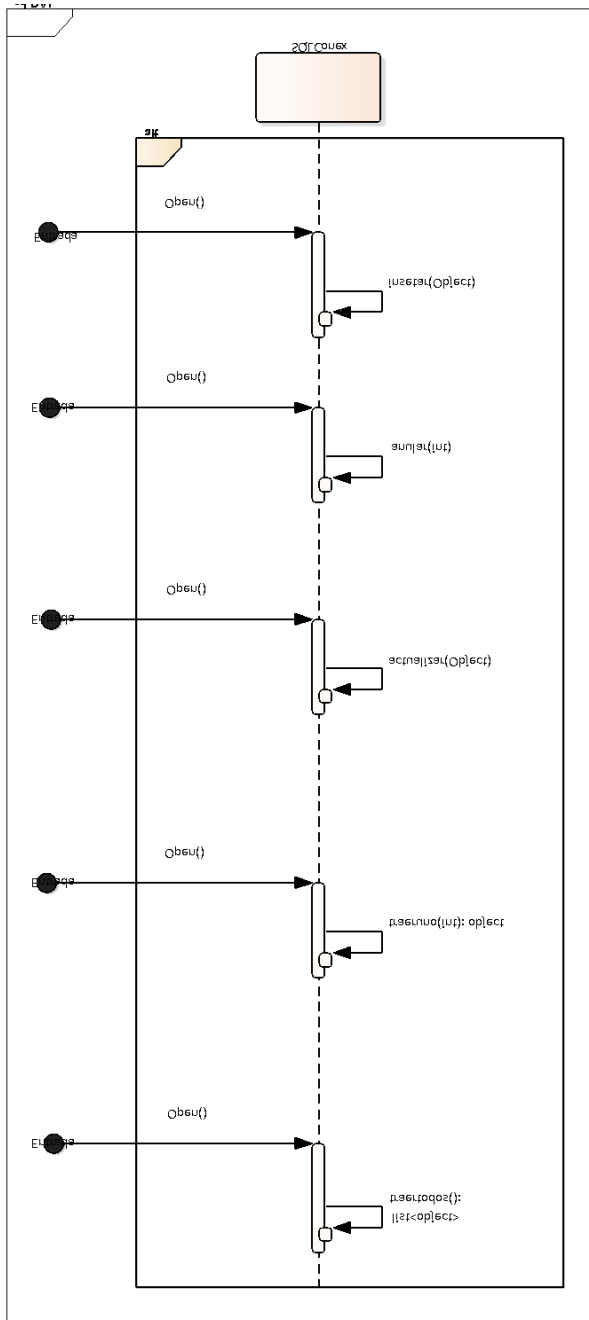


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad	
	Fecha:			
Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft				

10.8.2 Gestión de Evento

10.8.5 Diagrama de secuencia de DAL

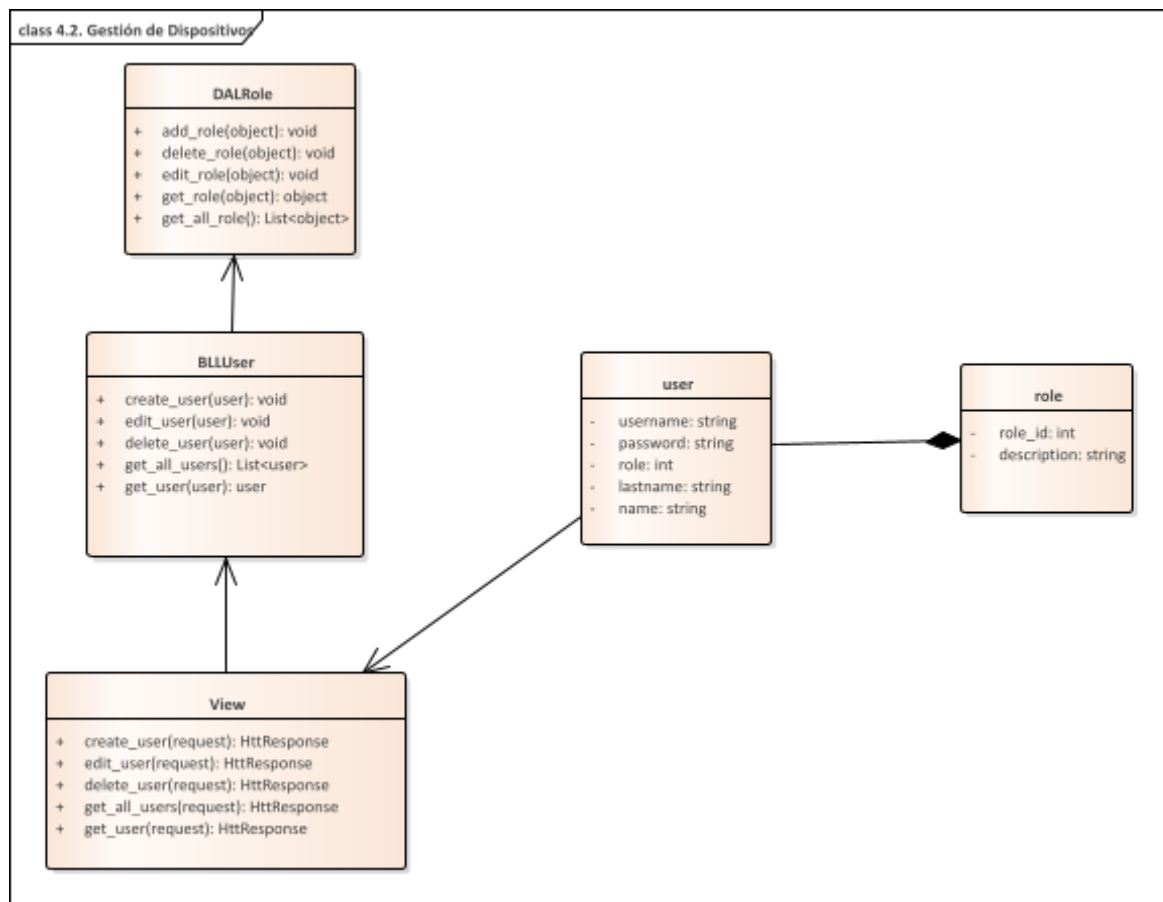
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

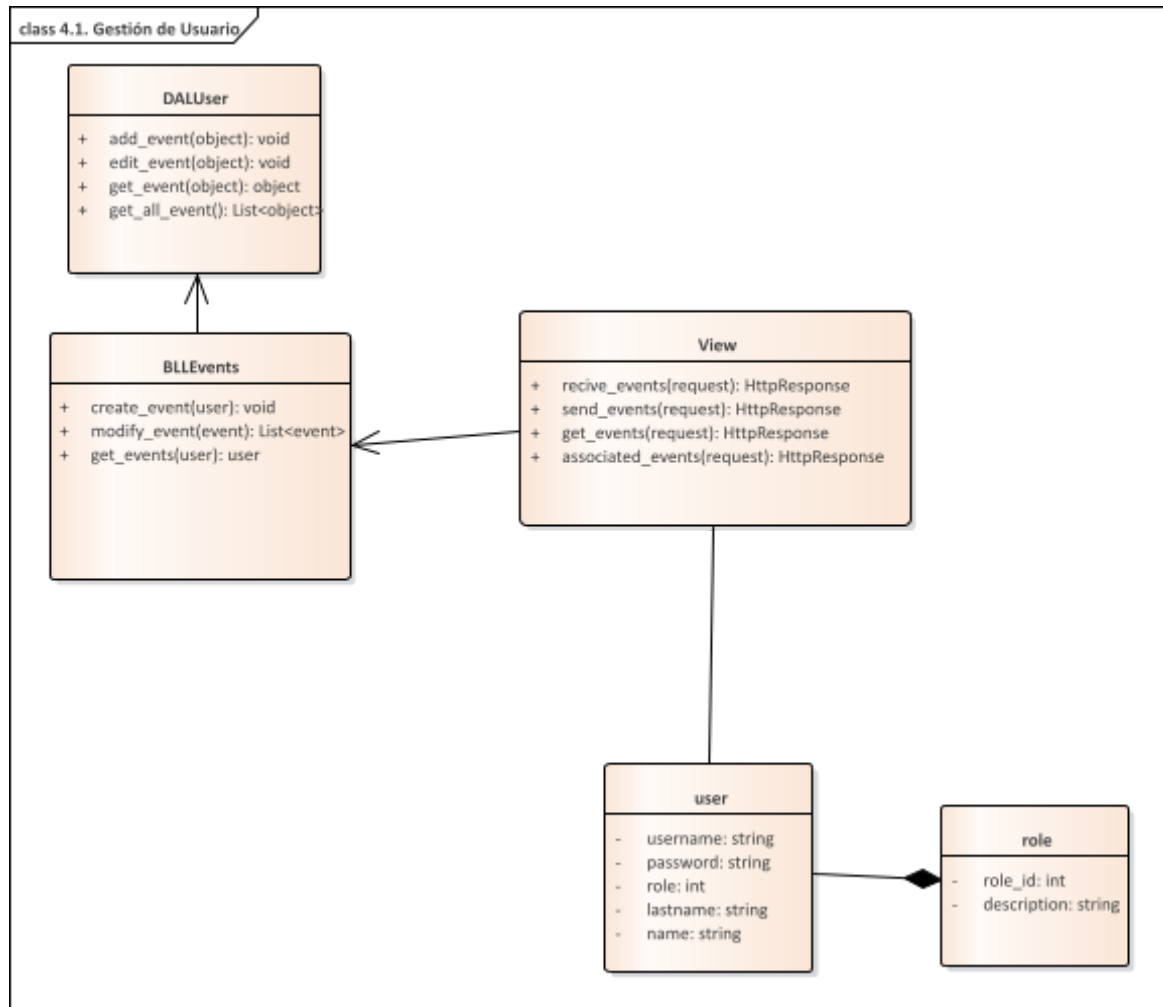
10.9 Diagrama de Clases

10.9.1 Diagrama clases Gestion de usuario



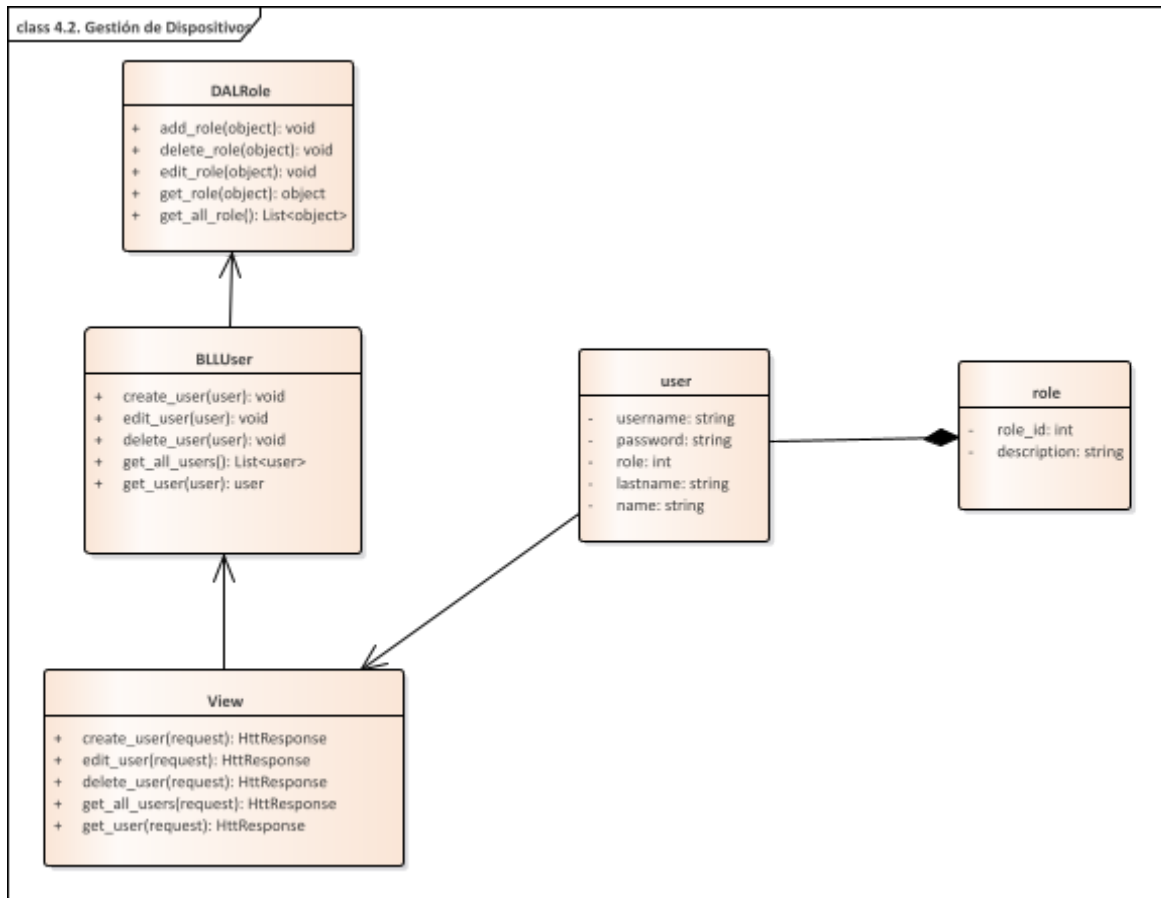
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.9.2 Diagrama clases Gestion de eventos



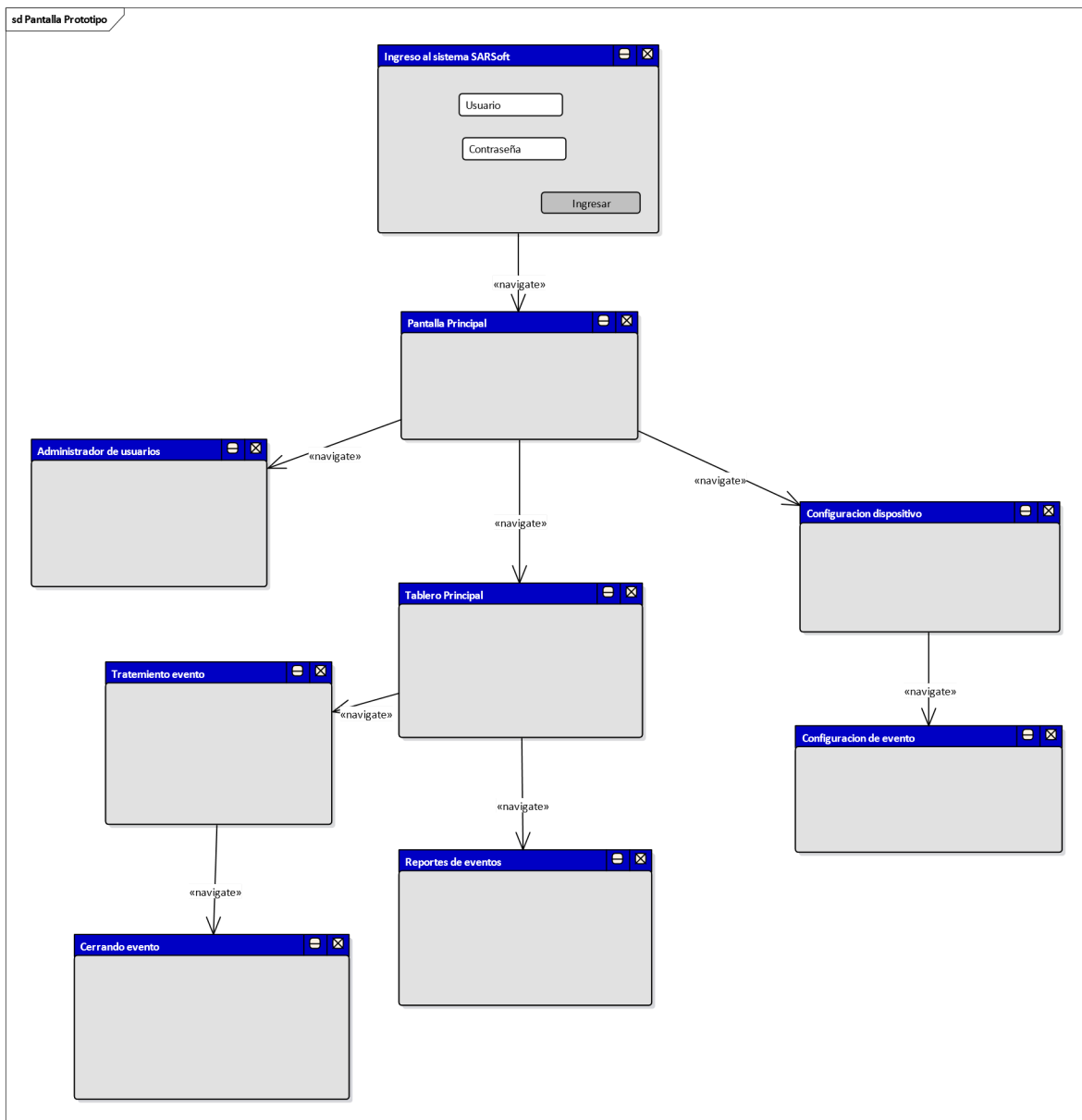
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.9.3 Diagrama clases Gestion de Dispositivos



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

10.10 Interfaz de Usuario



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Jorge Scali / Gaston Weingad		Fecha:
	Alumno: Julian Alexis Orcinoli				
	Año: 2022	Comisión: 5to	Turno: Noche	Sede: Boulogne	
Negocio: SARSoft					

Anexo Fuentes

BIBLIOGRAFÍA

- Informe macroeconómico de CEPAL (*Comisión Económica para América Latina y el Caribe*): “Estudio Económico de América Latina y el Caribe” (2021)
- Informe sobre el estudio de mercado de Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Buenos Aires: “El mercado del software en Argentina” (2020)
- https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.4256/ev.4256.pdf
- www.datosmacro.com
- <https://www.encuestasit.com/sueldos-inform%C3%A1tica%20y%20telecomunicaciones>
- <https://www.cronista.com/infotechnology/actualidad/salarios-de-tecnologia-en-argentina-cuanto-ganan-los-programadores-y-que-estudian/>
- <https://www.geograficando.fahce.unlp.edu.ar/article/view/GEOe054/10720>
- <http://www.forodeseguridad.com/instit/ar/casel.htm>
- <https://www.comunicacionyseguridad.com/luz-camara-gestion-un-analisis-comunicacional-de-los-sistemas-de-videovigilancia-en-municipios-bonaerenses/>