

Universidad Abierta

Interamericana



Materia: TFI

Profesor:

- Lic. Jorge Scali
- Ing. Gastón Weingand



Alumno: Clarat Facundo

Año: 2022

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 2 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Índice

1 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO	11
1.1 Descripción básica del negocio	11
1.2 Situación actual del negocio	11
1.3 ¿Qué hace único el negocio?	12
1.4 Describa los factores claves que usted considera harán exitoso al negocio.	13
1.5 Estrategia: Definir misión y visión	14
1.5.1 Marco temporal	14
1.5.2 Alcances	14
1.5.2.1 Alcance geográfico	14
1.5.2.2 Alcance del mercado	17
1.5.2.3 Alcance del servicio.	19
1.5.3 Competencias únicas	20
1.5.4 Desafíos	21
1.5.4.1 Desafíos alcance del servicio.	21
1.5.4.2 desafíos alcance de mercado	21
1.5.4.3 desafíos alcance geográfico	21
1.5.4.4 desafíos competencias únicas	22
1.5.5 Determinación del segmento Producto - Mercado	22
1.5.6 Misión	23
1.5.7 Visión	23
1.5.8 Mercado Meta	23
1.6 Identificar Oportunidades/Necesidades del mercado	24
1.7 Propuesta de valor para el cliente	24
2 ANÁLISIS ESTRATÉGICO	27
2.1 Análisis de contexto	27
2.1.1 Descripción de la industria	27
2.1.2 Factores económicos	28
2.1.2.1 Tipo de cambio	28
2.1.2.2 Inflación	29
2.1.2.3 PBI	30
2.1.2.4 Nivel Salarial	32

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 3 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

2.1.3 Factores políticos.	35
2.1.3.1 Importaciones	35
2.1.3.2 Gobierno Nacional	36
2.1.4 Factores tecnológicos	38
2.1.4.1 Madurez	38
2.1.4.2 Partners	38
2.1.5 Factores Competitivos	39
2.1.5.1 Barreras de Entrada	39
2.1.5.2 Barrera de salida	40
2.1.6 Atractivo de la industria	40
2.1.7 Oportunidades y amenazas	41
2.2 Análisis de la competencia	41
2.2.1 Principales competidores	42
2.2.1.1 Competidor 2: Countax	42
2.2.2 Análisis de Cadena de Valor Propia	42
2.2.2.1 Cadena de Valor de Competidor 2: Countax	43
2.2.3 Comparar Cadenas de Valor	44
2.2.3.1 Comparación Cadena de Valor Competidor 1: Countax	44
2.2.4 Fortalezas y debilidades	45
2.5 Fortaleza del negocio	45
3. FODA	47
3.1 Cuadro FODA	47
Fortalezas	47
Debilidades	47
Oportunidades	47
Amenazas	47
3.2 Análisis del FODA	47
4. SEGMENTACIÓN DE MERCADO	49
4.1 Criterios de Segmentación	49
4.2 Variables de segmentación	50
4.2.1 Macro Segmentación	50
4.2.2 Segmentación demográfica	51
4.2.2.1 Geográfica	51
4.2.2.2 Edad	52
4.2.2.3 Sexo	53

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 4 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

4.2.3 Segmentación psicográfica	53
4.3 Mercado meta	53
5. PLAN DE ACCIÓN	56
5.1 Matriz Atractivo de la Industria / Fortalezas del Negocio	56
5.2 Programas generales de acción	58
5.2.1 Estrategia de Administración	58
5.2.2 Estrategia de Producción	58
5.2.3 Estrategia de Marketing	59
5.2.4 Estrategia Comercial	60
5.2.5 Estrategia Servicio	60
5.3 Matriz Análisis - Programas estratégicos.	61
5.4 Programas específicos de acción.	61
5.3.1 Programa específico de Administración	61
5.3.2 Programa específico de Tecnología	64
5.3.3 Programa específico de Marketing	67
5.3.4 Programa específico Comercial	69
5.3.4 Programa específico de Servicio	71
6. PLAN DE MARKETING	74
6.1 Estrategia de Servicio	74
6.1.1 Descripción general	74
6.1.2 Servicio	74
6.1.2.1 Tipo de servicio	74
6.1.3 Características y calidad del servicio	74
6.1.3.1 Confiabilidad	75
6.1.3.2 Sensibilidad	75
6.1.3.3 Seguridad	75
6.1.3.4 Empatía	75
6.1.3.5 Tangibilidad	76
6.1.4 Líneas y Mezclas de Servicios	76
6.1.5 Ciclo de vida	76
6.1.5 Marca	79
6.1.5.1 Descripción general de la Marca.	79
6.1.5.2. Logotipo	79
6.1.5.3. Registración de la marca	80
6.1.5.3. Registración de la marca electrónica	81

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 5 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

6.2 Estrategia de Precios	82
6.2.1 Análisis de precios	82
6.2.1.1 Costos fijos	82
6.2.1.1 Costos variables	82
6.2.3 Análisis sensibilidad del cliente	83
6.2.3.1 Efectos sensibilidad al precio	83
6.2.3.1.1 Efecto precio de referencia / Servicios Sustitutos	83
6.2.3.1.2 Efecto de calidad-precio	84
6.2.3.1.3 Efecto de su singularidad	84
6.2.4 Estrategia de precio	84
6.2.5 Lista de precios	84
6.3 Estrategia de promoción	85
6.3.1 Mix de promoción	85
6.3.1.1 Publicidad	85
6.3.1.1.1 Publicidad Offline	85
6.3.1.1.2. Publicidad online	87
6.3.1.2 Promoción de ventas	89
6.3.1.2.1 Descuentos Iniciales	89
6.3.1.3 Ventas personales	90
6.3.1.4 RR PP	90
6.3.1.5 A.I.D.A.	90
6.4 Estrategia de plaza (Distribución)	91
6.4.1 Canales	91
6.4.1.1 Cuarto Canal	91
6.4.2 Funciones del canal.	92
6.4.2.1 Funciones de transacción	92
6.4.2.2 Funciones de logística	92
6.4.2.3 Funciones de facilitación	92
7. ORGANIZACIÓN REQUERIDA	94
7.1 Estructura	94
7.1.1 Organigrama	94
7.2. Proceso de toma de decisiones	95
7.3. Método de tratamiento de conflictos	96
7.4 Análisis de puestos	96
7.4.1 Gerencia General	96
7.4.1.1 Gerente General	97

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 6 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

8. PRESUPUESTO FINANCIERO	108
8.1 Hipótesis	108
8.1.1 Descripción del negocio	108
8.1.2 Mercado Meta	108
8.1.3 Participación del mercado	108
8.1.4 Modelo de ingresos	109
8.1.5 Modelo de egresos	112
8.1.5 Modelo de inversión	114
8.1.6 Matriz de riesgos	115
8.1.7 Escenarios	117
8.1.7.1 Escenario 1	117
8.1.7.2 Escenario 2	118
8.1.7.3 Escenario 3	120
8.1.7.3.1 Plan de contingencia	121
9. VIABILIDADES	125
9.1 Viabilidad comercial	125
9.1.1 Propuesta de valor	125
9.1.2 Estrategía de precios	125
9.1.3 Estrategía de promoción	125
9.2 Viabilidad Legal	126
9.2.1 Registración de Marca	126
9.2.2 Registro de Propiedad Intelectual	126
9.2.2 Registro empresarial	127
9.3 Viabilidad Tecnológica	127
9.4 Viabilidad Financiera	128
10 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO	132
10.1 Descripción básica del negocio	132
10.2 Fundamentos de la solución tecnológica	132
10.2.1 Propósito	132
10.2.2 Objetivos	132
10.3 Alcance	133
10.3.1 Alcance sistema.	133
10.3.3 Fuera de Alcance	135
10.4 Especificación de Requerimientos	135
10.4.1 Requerimientos Funcionales del usuario.	135

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 7 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

10.4.1.1 Crear solicitud de pedido.	136
10.4.1.2 Confirmación de presupuesto y tiempo de la solicitud.	136
10.4.1.3 Actualizar datos necesarios.	137
10.4.1.4 Alerta de fechas contables importantes.	138
10.4.1.5 Notificación de solicitudes completas.	138
10.4.1.6 Cancelar pedidos no comenzados.	139
10.4.1.7 Contratar packs de solicitudes.	139
10.4.1.8 Enviar mensaje al contador.	140
10.4.1.9 Calificar el servicio del contador.	141
10.4.1.10 Confirmar solicitud realizada con éxito.	141
10.4.1.11 Pago de los servicios.	142
10.4.1.12 Ver historial de solicitudes pasadas.	142
10.4.2 Requerimientos Funcionales del contador.	143
10.4.2.1 Verificar datos y matrícula del contador.	143
10.4.2.2 Confirmar tarea realizada adjuntando comprobantes.	143
10.4.2.3 Aceptar solicitud de un cliente.	144
10.4.2.4 Ver historial de tareas realizadas.	145
10.4.2.5 Ver calendario de futuras entregas aceptadas.	145
10.4.2.6 Ver consolidación de pagos pendientes.	146
10.4.3 Requerimientos No Funcionales.	146
10.4.3.1 Realizar backup	146
10.4.3.2 Restaurar backup	147
10.4.3.3 Manejo de errores.	147
10.4.3.4 SLA.	147
10.4.3.5 Disponibilidad.	147
10.4.3.6 Bitácora.	147
10.4.3.7 Criptografía.	147
10.4.3.8 Multiidioma.	148
10.5 Usuarios del sistema.	148
10.6 Diagrama de Casos de uso	149
10.6.1 Diagrama general de casos de uso.	149
10.6.2 Especificaciones de cada caso de uso.	150
[10.4.1.1 Crear solicitud de pedido]	150
[10.4.1.3 Actualizar datos necesarios.]	153
[10.4.1.6 Cancelar pedidos no comenzados.]	155
[10.4.1.7 Contratar packs de solicitudes.]	157

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 8 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

[10.4.1.9 Calificar el servicio del contador.]	158
[10.4.1.10 Confirmar solicitud realizada con éxito.]	160
[10.4.2.1 Verificar datos y matrícula del contador.]	161
[10.4.2.2 Confirmar tarea realizada adjuntando comprobantes.]	162
[10.4.2.3 Aceptar solicitud de un cliente.]	164
10.7 Diagrama de arquitectura	166
10.8 Diagrama de dominio	167
10.9 DER	168
10.10 Mapa de navegación	169
10.11 Wireframes	170

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 9 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Ficha de Seguimiento y Revisión

- Cambios de autor

Fecha	Autor	Versión	Referencia de los cambios
20/09/2022	Facundo Clarat	1	Entrega del primer Excel.
03/10/2022	Facundo Clarat	2	Entrega del Excel con el 2do avance.
18/10/2022	Facundo Clarat	3	Entrega hasta presupuesto financiero.
25/10/2022	Facundo Clarat	4	Entrega del Excel completo y el Project.
06/11/2022	Facundo Clarat	5	Entrega Final
15/11/2022	Facundo Clarat	6	Agregado de Encabezado
22/11/2022	Facundo claratt	7	Mejora de viabilidades: Comercial y Legal

- Revisiones

Auditor	Versión Aprobada	Cambios.	Fecha
Jorge Scali	-	Se le solicita revisar proyecto de ventas vs hipótesis	18/10/2022
Jorge Scali	-	Se verificó el gasto de publicidad y el % de ganancia.	01/11/2022
Jorge Scali		Mejorar las viabilidades comercial y legal	15/11/2022

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 10 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

DESCRIPCIÓN GENERAL



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 11 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

1 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

1.1 Descripción básica del negocio

TuContador es un Marketplace que conjuga la necesidad de los usuarios de tener servicios contables y la de tener contadores para resolverlos. Desde la empresa se les ofrece a los usuarios llevar adelante los servicios de contabilidad de complejidad básica e intermedia, entre los cuales se encuentran siradig, monotributo, liquidación de empleada doméstica, declaraciones de ganancias y bienes personales, etc.

Por otro lado provee a los contadores una página con servicios para administrar los clientes de manera ordenada, veloz y eficaz.

TuContador cobrará mensual y/o por servicio utilizado y a su vez le brindará empleo a los contadores.

1.2 Situación actual del negocio

Somos una empresa joven con un enfoque orientado en el producto, y una dinámica de crear un MVP (producto mínimo viable) para lanzar al mercado y crecer e iterar sobre el mismo.

Tenemos en nuestra estructura principalmente desarrolladores como también contadores con el expertise para lograr un proyecto del tamaño que se necesita para lograr el éxito de un producto orientado al usuario final BTC (negocio al consumidor) y contamos con un equipo de marketing y con un equipo externo de seguridad de datos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 12 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

1.3 ¿Qué hace único el negocio?

Tu contador ofrece de manera diferencial a los usuarios una solución sencilla y ágil a la problemática recurrente de la necesidad de servicios contables.

Además como empresa en el desarrollo de la aplicación logramos estar enfocados en producto y con un despliegue de actualizaciones en tiempos muy cortos.

Contamos principalmente con diferencias de cara al cliente, entre las que podemos encontrar:

- Facilidad de encontrar cualquier necesidad en la misma aplicación sin tener que buscar particularmente contadores que puedan realizarlo.
- Asegurarse que el que está haciendo la actividad es un contador matriculado.
- Disponer de la posibilidad de hacer el pedido las 24 hs del día sin necesidad de coordinación con el contador.
- Encontrar facilidades para realizar las actividades.

Y por el otro lado también hay considerar que tendríamos como usuarios a los contadores que son los que realizarían los pedidos y a los cuales les ofrecemos varias diferencias únicas para ellos:

- Cobrarán cada semana por los servicios prestados.
- Caudal de trabajo que pueda realizar.
- No tendrán mínimo ni máximo de cantidad de horas que tengan que trabajar.
- Podrán trabajar “onDemand” (Cuando pueda/quieran) sin restricciones de horarios.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 13 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

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

- Expertise contable en nuestro equipo.
- Empleados comprometidos con el producto.
- Empleados con background de startups.
- Organización de adaptación ágil.
- Time to market corto.
- Empleados con estudio de usabilidad (ux).
- Respuesta de las necesidades al cliente en muy buen tiempo.
- Alertas a los clientes de fechas de presentaciones importantes.
- Precios super accesibles para los clientes.
- Tareas automatizadas para los contadores de la aplicación.
- Pagos semanales a los contadores.
- poder solicitar necesidades contables en cualquier momento del día.
- Poder trabajar en cualquier momento del día.
- Automatización de reportes.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 14 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

1.5 Estrategia: Definir misión y visión

1.5.1 Marco temporal

Para este análisis se evalúa un marco temporal acotado de 3 años debido a que la situación socio-económica del país y actualmente mundial es muy inestable, lo que hace imposible una planificación a un plazo mayor. Entre los factores principales a nivel mundial están la guerra entre Rusia y Ucrania, y la inflación del dólar y en cuanto al entorno local la inflación y depreciación del peso.

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.

1.5.2.1 Alcance geográfico

Nuestro sistema es un modelo de marketplace orientado a usuarios que necesitan servicios contables y contadores, por lo que no existen restricciones geográficas fuertes y podría ser

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 15 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

utilizado por cualquier argentino, pero según nuestras proyecciones de la primera etapa nuestra idea es enfocarse en las 4 provincias con mayor población y lanzar una fuerte campaña de marketing.

Provincia	Población en 2021
Provincia de Buenos Aires	17.594.428
Córdoba	3.898.825
Santa Fe	3.600.736
Ciudad Autónoma de Buenos Aires	3.231.082
Mendoza	2.001.610
Tucumán	1.950.878
Entre Ríos	1.236.300
Salta	1.215.207
Misiones	1.097.829
Chaco	1.053.466
Corrientes	1.503.338

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 16 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Santiago del Estero	896.461
San Juan	680.427
Jujuy	672.260
Río Negro	633.374
Neuquén	550.344
Formosa	527.895
Chubut	506.668
San Luis	461.588
Catamarca	367.820
La Rioja	331.847
La Pampa	316.940
Santa Cruz	272.524
Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur	126.190

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 17 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Por lo cual en un principio podríamos concentrar esfuerzos en las zonas con mayor densidad. Entendiendo que luego es escalable a toda la Argentina de manera sencilla y puede que a todo Latam.

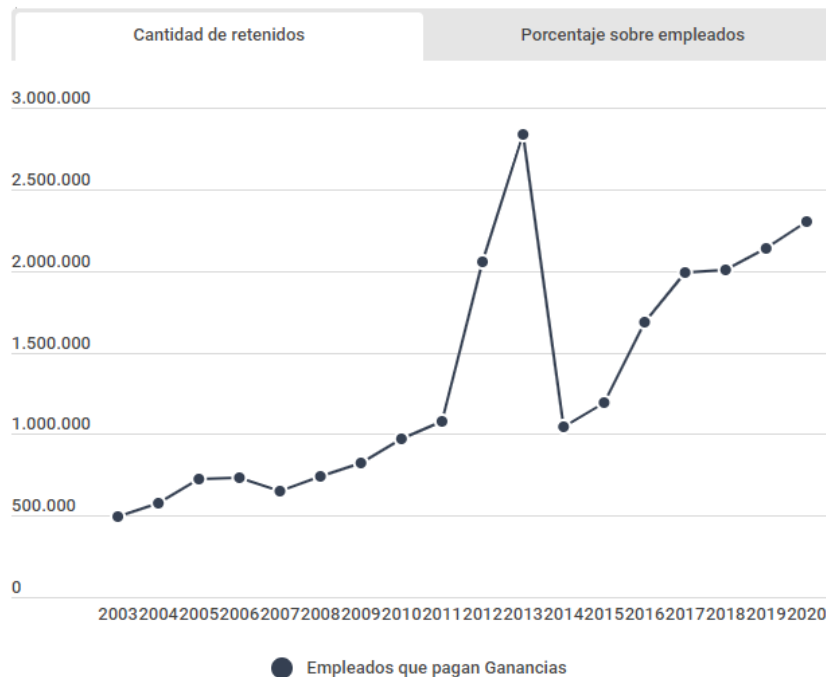
Geográfico	--	-	E	+	++
Provincia de Buenos Aires				x	
Córdoba		x			
Santa Fe		x			
Ciudad Autónoma de Buenos Aires					x
Mendoza		x			

1.5.2.2 Alcance del mercado

Usuarios:

El mercado de usuarios que necesitan servicios de contaduría es uno de los mercados más grandes de Argentina. Igualmente en un principio orientaremos el servicio a clase media, media baja ya que creemos que son las personas que pueden necesitar los servicios, tener suficiente dinero como para afrontarlos y no poder contratar un servicio contable particular. Para traer un ejemplo el servicio impuesto a las ganancias y como descontarlo sería uno de los servicios que brindaríamos desde nuestro marketplace y él mismo es alcanzado por más 2.000.000 de personas.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 18 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador



Fuente: AFIP.

Por lo tanto el mercado y el esfuerzo de alcanzar los usuarios finales lo estableceremos de la siguiente manera:

Mercado - usuarios	--	-	E	+	++
Clase alta		x			
Clase media - Alta		x			
Clase media				x	
Clase media - Baja				x	
Clase Baja	x				

Contadores:

Luego de hacer una análisis del mercado y consultar con el Consejo Profesional de Ciencias Económicas el último dato oficial es que en el 2021 había 140.000 contadores matriculados. Y que es una de las 6 carreras con más inscriptos de la argentina con un promedio de 30 mil alumnos anuales. Por lo que no vemos como un impedimento poder encontrar contadores que puedan y quieran trabajar en conjunto con la empresa. Siempre

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 19 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

teniendo en cuenta que nuestra empresa puede ser un buen puntapié de inicio de carrera como contador.

También encontramos información sobre lo que serían los honorarios mínimos para realizar dichas tareas: [Link](#)

1.5.2.3 Alcance del servicio.

En TuContador brindamos un marketplace de servicios contables que unen a personas físicas y pequeñas empresas que necesitan de esos servicios y contadores.

Por otro lado brindamos servicios para contadores, como la oferta on demand de trabajo y tener una aplicación con varias ventajas para poder realizar sus actividades de forma rápida y correcta.

Dentro de los servicios al usuarios, en una primera etapa nos vamos a enfocar en los siguientes:

- Tener contadores disponibles los 365 días del año
- Responder a sus necesidades contables agilmente.
- Contar con al menos los siguientes servicios pre-establecidos con que van a tener su tiempo de respuesta y su coste individual:
 - Liquidación anual del Impuesto a las Ganancias
 - Liquidación anual del Impuesto a los Bienes Personales
 - Recategorización de Contribuyentes Monotributistas
 - Recategorización IIBB Régimen Simplificado CABA
 - Régimen de registración de contratos de locación de inmuebles (RELI)
 - Certificado de Transferencia de Automotores (CETA)
 - Plan de Pagos

Los mismos van a ofrecerse individualmente o en forma de paquete dependiendo las necesidades del usuarios.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 20 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Servicio	--	-	E	+	++
Liquidación anual del Impuesto a las Ganancias					x
Liquidación anual del Impuesto a los Bienes Personales				x	
Recategorización de Contribuyentes Monotributistas				x	
Recategorización IIBB Régimen Simplificado CABA				x	
Régimen de registración de contratos de locación de inmuebles (RELI)			x		
Certificado de Transferencia de Automotores (CETA)			x		
Plan de Pagos					x

1.5.3 Competencias únicas

- Solicitar servicios de contaduría las 24 horas del día.
- SLA de respuesta asegurada.
- Acceso a los reportes brindados por los contadores desde la aplicación.
- Los contadores tienen y reciben la información por cliente ordenada.
- Alerta para los contadores de fechas importantes.
- Alerta para los usuarios cuando los contadores realicen alguna acción.
- Dashboard con información de plata ganada para los contadores.
- Gastos reducidos comparado con contadores que lo hacen a medida.
- No tener que buscar contadores particulares.

Competencias únicas	--	-	E	+	++
Solicitar servicios de contaduría las 24 horas del día.				x	
SLA de respuesta asegurada.				x	

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 21 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Acceso a los reportes brindados por los contadores desde la aplicación			x		
Los contadores tienen y reciben la información por cliente ordenada.					x
Alerta para los contadores de fechas importantes.				x	
Alerta para los usuarios cuando los contadores realicen alguna acción.				x	
Dashboard con información de plata ganada para los contadores.		x			
Gastos reducidos comparado con contadores que lo hacen a medida.				x	
No tener que buscar contadores particulares.					x

1.5.4 Desafíos

1.5.4.1 Desafíos alcance del servicio.

- Generar una plataforma para usuarios y una para contadores
- Lograr una experiencia de usuario acorde a los más altos estándares de calidad.
- Administrar el backoffice para contadores para brindarles un servicio ordenado y rápido.
- Generar un sistema de alertas consistente.
- Lograr tener un tiempo de respuesta bueno.

1.5.4.2 desafíos alcance de mercado

- Lograr conseguir clientes y contadores con el instagram y facebook de la empresa.
- Conseguir una cantidad de contadores acorde a la cantidad de usuarios.
- Lograr alianza con alguna universidad para poder recibir Cvs de contadores.

1.5.4.3 desafíos alcance geográfico

- Entrar al mercado de los contadores en las ciudades más pobladas.
- Luego extenderse por la Argentina.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 22 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

- Abrir el mercado a otros países de habla hispana.

1.5.4.4 desafíos competencias únicas

- Lograr un herramienta para que los contadores puedan realizar sus tareas de forma rápida y correcta.
- Darle a los usuarios una herramienta para que no estén pendientes de las acciones de contaduría personal.
- Otorgar servicios rápidos para los clientes.

1.5.5 Determinación del segmento Producto - Mercado

Al ofrecer todos los servicios de contaduría para los clientes podríamos estimar que la base final del posible mercado es el total de personas mayores de edad en la Argentina ([fuente](#)). Y según proyecciones al 2020 sobre el censo del 2010 ([fuente](#)) es de 33.750.000 de personas.

Pero reduciendo el mercado a las personas que podrían estar mucho interesadas en el producto podemos hablar que hay 2.500.000 personas ([fuente](#)) que pagan impuestos a la ganancias las cuales podría usar el servicio de manera recurrente, inclusive en muchos casos, deduciendo el gasto del servicio de la devolución de siradig.

Por último, en el año 2021 se recaudó alrededor de \$3 billones en impuesto a las ganancias, por lo que podemos evaluar los montos de dinero que se manejan en el ámbito ([fuente](#)).

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 23 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

1.5.6 Misión

TuContador es una empresa de marketplace que quiere brindar la mejor solución contable de la manera más veloz y cómoda a cada individuo. Tenemos espíritu joven y ágil de desarrollo de producto.

Ofrecer servicios a dos grupos objetivos, a los clientes que tienen la necesidad de solucionar de manera rápida y sin esfuerzo sus requerimientos mensuales o puntuales de contaduría. Y a los contadores que les ofrecemos una plataforma donde van a encontrar clientes constantemente y ordenada para que puedan realizar sus trabajos ondemand y cobrar por ello semanalmente.

Tenemos la sede central en buenos aires pero ofrecemos servicios desde nuestra plataforma a cualquier usuario que se quiera registrar para todo la Argentina.

1.5.7 Visión

Ser la empresa de marketplace que ofrece servicios contables ondemand más conocida y grande de la argentina, logrando brindarle la mejor solución a cada uno de nuestros clientes. Y por otro lado crear y mantener una red masiva de contadores disponibles para solucionar los problemas de los usuarios.

1.5.8 Mercado Meta

Luego de realizar el análisis en los puntos anteriores, y establecer cuál va a ser el público objetivo para el servicio y la empresa, concluimos que el mercado meta principalmente son personas de entre 18 y 65 años, trabajadores activos de clase media, media baja que vivan Capital Federal y Gran Buenos aires o en alguna de las provincia más pobladas. Por lo que podemos tener el mercado concentrado y bien segmentado para realizar las actividades de marketing online.

Segmentando paso por paso por cantidad de personas.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 24 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

30.000.000 de personas en Capital Federal, Gran Buenos Aires y las provincias más pobladas; de las cuales el 65% se encuentra en edad laboral, quedando 21.450.000 personas que son los posibles consumidores de nuestros servicios. Si nos orientamos a clase media, media baja que se aproxima a un 46% de la población ([fuente](#)). Dando como resultado un público objetivo final de 9.860.000 personas.

1.6 Identificar Oportunidades/Necesidades del mercado

Luego de diversas charlas y encuestas realizadas por la empresa encontramos un gap vacío en el mercado en donde los servicios de contaduría de manera independiente son difíciles de encontrar o se vuelven muy caros si se requiere contratar una empresa solo para uso personal. Por lo que hallamos una oportunidad y nos proponemos cubrir ese sector desatendido por el mercado.

Luego realizamos un estudio para determinar el mercado posible y con estimaciones cautelosas, podemos decir que podríamos llegar a tener, solo en Argentina, más de 2 millones de clientes.

Teniendo en cuenta el público objetivo, las facilidades que TuContador le da al cliente y ser más económicos que la competencia concluimos que hay una oportunidad en el mercado.

Por último entendemos que podemos ofrecerle a los contadores una plataforma de calidad y con información pre-ordenada para realizar sus trabajos de una manera mucho más ágil.

Los números de los datos concretos se pueden encontrar en el inciso: 1.5.5.

1.7 Propuesta de valor para el cliente

Usuario:

- Solicitar servicios de contaduría las 24 horas del día.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 25 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022
			TuContador

- SLA de respuesta asegurada.
- Acceso a los reportes brindados por los contadores desde la aplicación.
- Alerta para los usuarios cuando los contadores realicen alguna acción.
- Gastos reducidos comparado con contadores que lo hacen a medida.
- No tener que buscar contadores particulares.

Contador:

- Los contadores tienen y reciben la información por cliente ordenada.
- Alerta para los contadores de fechas importantes.
- Dashboard con información de plata ganada para los contadores.
- Cobros semanales por trabajo realizado.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 26 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

ANÁLISIS ESTRATÉGICO



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 27 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

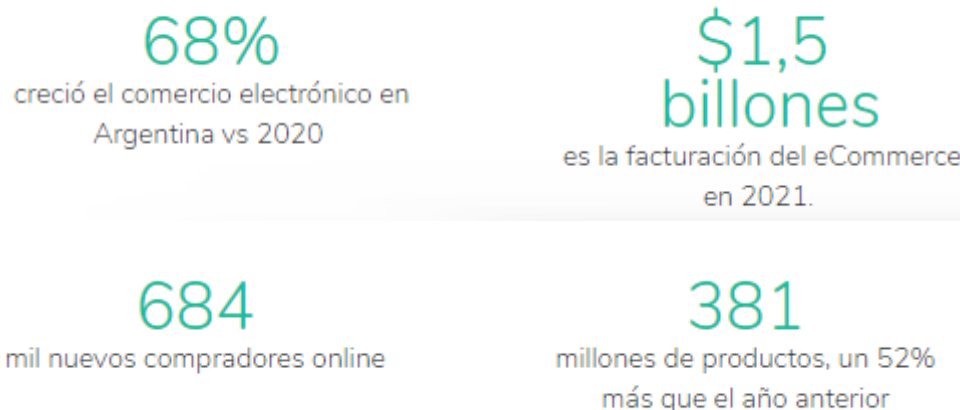
2 ANÁLISIS ESTRATÉGICO

2.1 Análisis de contexto

2.1.1 Descripción de la industria

TuContador se encuentra en el mercado de Marketplace / e-commerce por otra parte participa también en el desarrollo de SaaS (Software as a Service) de un producto contable.

Según la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE) y los estudios realizados durante el año 2021 podemos afirmar que la facturación total de los e-commerce fueron de \$1,5 billones y que el comercio electrónico crece un 68% anual. ([fuente](#))



Durante el 2020 con un 79% Argentina fue el país con mayor crecimiento de transacciones en e-commerce a nivel mundial. ([fuente](#))

Y se proyecta un crecimiento estable hasta el 2025 del 56% anual siendo de las principales fuentes de compras minoristas y servicios en Argentina. ([fuente](#))

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 28 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

2.1.2 Factores económicos

2.1.2.1 Tipo de cambio

El tipo de cambio en Argentina es un factor importante para la estabilidad y crecimiento de las pymes. En nuestro caso, al ser una empresa de software y los empleados poder trabajar desde la Argentina para empresas en el exterior también es un factor que influye en los salarios.

Cuadro 3.1 | Expectativas de tipo de cambio nominal

Tipo de cambio nominal					
Período	Referencia	Mediana (REM ene-22)	Dif. con REM anterior*	Promedio (REM ene-22)	Dif. con REM anterior*
feb-22	\$/US\$	108,00	-2,68 (3)	109,04	-3,40 (4)
mar-22	\$/US\$	112,59	-2,46 (4)	114,10	-3,19 (4)
abr-22	\$/US\$	116,90	-4,10 (3)	118,89	-3,13 (3)
may-22	\$/US\$	121,00	-5,00 (2)	123,33	-3,01 (2)
jun-22	\$/US\$	126,20	-4,12 (1)	127,88	-2,77 (1)
jul-22	\$/US\$	131,20	-	132,25	-
Próx. 12 meses	\$/US\$	163,93	+0,19 (11)	162,83	+2,11 (11)
2022	\$/US\$; dic-22	160,00	-3,74 (1)	158,72	-2,00 (1)
2023	\$/US\$; dic-23	228,11	-1,07 (0)	224,10	-2,38 (0)

*Comparación en relación al relevamiento previo, pudiendo no coincidir exactamente por efecto de redondeo. El número entre paréntesis indica por cuántos relevamientos consecutivos se mantiene la misma tendencia.

Fuente: REM - BCRA (ene-22)

Por lo que podemos ver sobre las expectativas del banco central encontramos cerrar el año con un dólar a 160 y luego un dólar a 228 durante el 2023. ([fuente](#))

Con respecto a los costos de la aplicación podemos encontrar 2 variables, nacionales y extranjeras, en cuanto a la primera los aumentos de la aplicación van a ir atados a la inflación argentina por lo tanto no se va a encontrar una disparidad grande entre esos números, pero en cuanto a los costos extranjeros (Hosting, mantenimiento web) van a tener que ir siendo tenidos en cuenta para determinar algunos costes. Dando como resultado un factor **poco atractivo**.

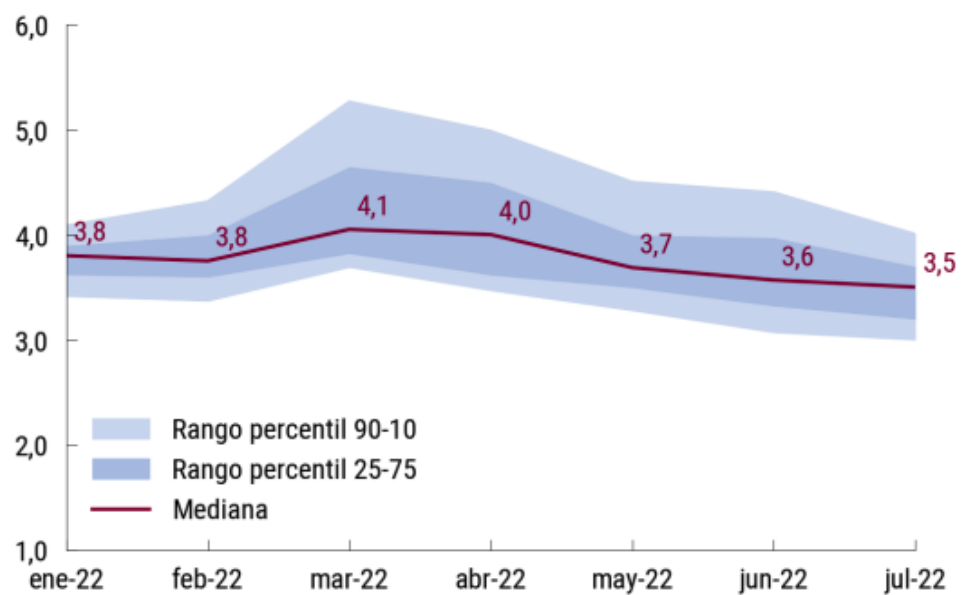
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 29 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

2.1.2.2 Inflación

La inflación es otro de los factores que afectan fuertemente a los salarios y a la estabilidad de las chicas y medianas empresas; según pronósticos del Banco Central de la Argentina ([fuente](#)):

Gráfico 1.1 | Expectativas de inflación mensual – IPC

var. % mensual



Fuente: REM - BCRA (ene-22)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 30 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Cuadro 1.1 | Expectativas de inflación mensual – IPC

Precios minoristas (IPC nivel general)					
Período	Referencia	Mediana (REM ene-22)	Dif. con REM anterior*	Promedio (REM ene-22)	Dif. con REM anterior*
ene-22	var. % mensual	3,8	+0,1 (5)	3,8	-0,1 (1)
feb-22	var. % mensual	3,8	+0,0 (5)	3,8	-0,1 (2)
mar-22	var. % mensual	4,1	+0,0 (1)	4,4	+0,1 (4)
abr-22	var. % mensual	4,0	0,0 (1)	4,1	+0,1 (3)
may-22	var. % mensual	3,7	+0,1 (2)	3,8	+0,1 (2)
jun-22	var. % mensual	3,6	+0,1 (1)	3,6	+0,1 (1)
jul-22	var. % mensual	3,5	-	3,5	-

*Comparación en relación al relevamiento previo, pudiendo no coincidir exactamente por efecto de redondeo. El número entre paréntesis indica por cuántos relevamientos consecutivos se mantiene la misma tendencia.

Fuente: REM - BCRA (ene-22)

Vamos a tener una inflación promedio del 4% mensual impactando directamente en nuestros costos, tanto salarios, contadores, como insumos, por lo que luego desde la empresa vamos a tener que transferir eso al precio del servicio. Dando como resultado un factor **poco atractivo**.

2.1.2.3 PBI

Se espera un crecimiento muy bajo para el PBI de Argentina durante 2022, 2023 y 2024 ([fuente](#)), lo cual no afecta solamente a las empresas chicas y medianas sino a toda la argentina. Por lo que para nuestra empresa vamos a obviar, por ahora, este valor. Este dato igualmente lo hace un factor **poco atractivo**.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 31 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Cuadro 3.1 | Expectativas de crecimiento anual del PIB

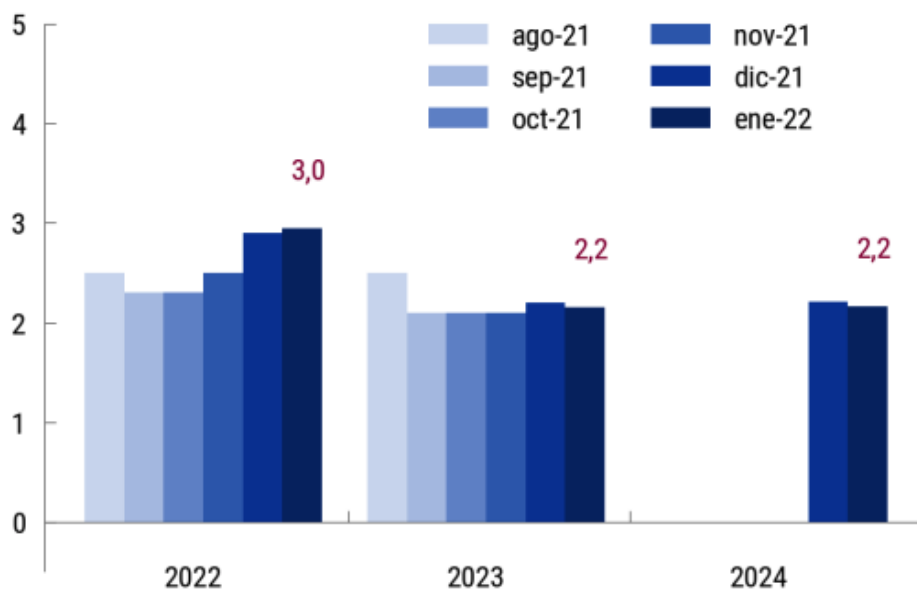
PIB a precios constantes					
Período	Referencia	Mediana (REM ene-22)	Dif. con REM anterior*	Promedio (REM ene-22)	Dif. con REM anterior*
2022	var. % prom. anual	3,0	+0,1 (1)	2,9	+0,2 (1)
2023	var. % prom. anual	2,2	-0,1 (1)	2,1	-0,1 (1)
2024	var. % prom. anual	2,2	0,0 (0)	2,3	+0,4 (0)

*Comparación en relación al relevamiento previo, pudiendo no coincidir exactamente por efecto de redondeo. El número entre paréntesis indica por cuántos relevamientos consecutivos se mantiene la misma tendencia.

Fuente: REM - BCRA (ene-22)

Gráfico 4.1 | Expectativas de crecimiento anual del PIB

var. % prom. anual



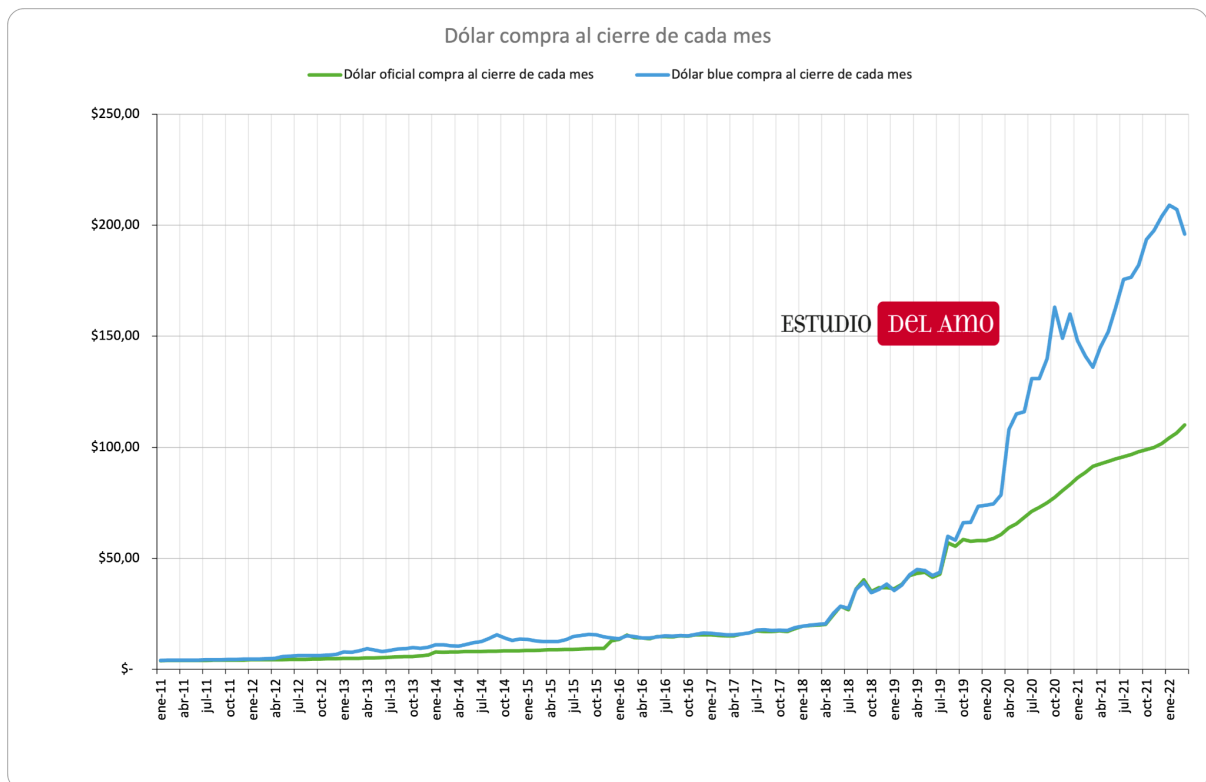
Fuente: REM - BCRA (ene-22)

Nota: Mediana

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 32 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

2.1.2.4 Nivel Salarial

El nivel salarial en Argentina es muy atractivo para inversores externos, ya que al tener la moneda tan devaluada ([gráfico 1](#)) y el costo de vida ser bajo ([gráfico 2](#)) da como resultado salarios bajos y muy competitivos a nivel mundial ([gráfico 3](#)). Por lo que se considera un factor **muy atractivo**.



En el gráfico 1 podemos ver que el peso se desprecia constantemente frente al dólar.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 33 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022



El gráfico 2 demuestra que el costo de vida en Buenos Aires es 179% más barato que en Nueva York.



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA
Facultad de Tecnología Informática

Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA

Página:
34 de 170

Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge

Alumno: Facundo Clarat

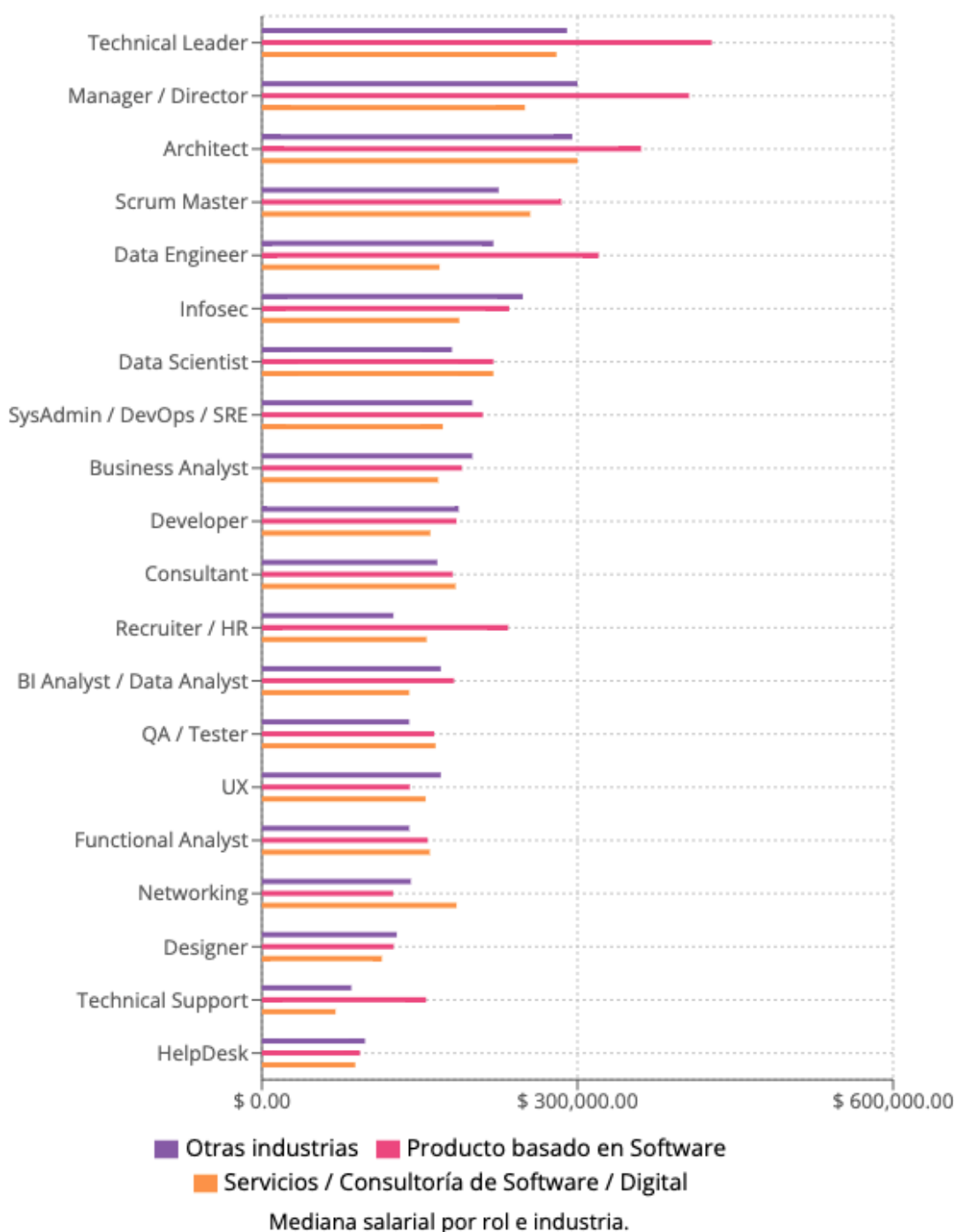
Legajo: B00011407-T1

Sede: Norte

Turno: Noche

Año: 2022

TuContador



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 35 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

	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					
PBI					
Nivel Salarial					

2.1.3 Factores políticos.

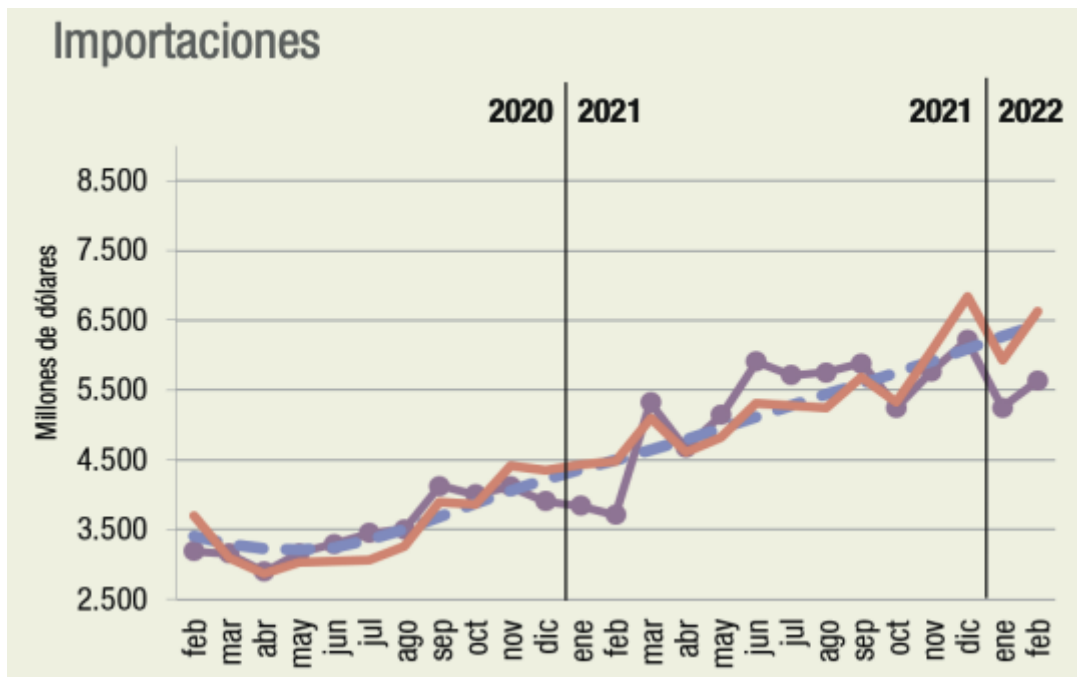
Los factores políticos en Argentina son muy cambiantes, ya que por lo general no hay un plan más que a 2 o 3 años por delante, y los diferentes partidos electos suelen deshacer lo que hizo el anterior y volver desde cero y arrancar con su política.

2.1.3.1 Importaciones

Hoy las importaciones están controladas por el país con prohibición y con grandes impuestos, ya que las mismas son importantes para el país y la macroeconomía, ya que las mismas son un gran problema para la fuga de dólares y poder sustituir productos de fabricación nacional.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 36 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Como podemos visualizar en los números del Indec ([Gráfico 1](#)) las importaciones subieron desde 2020 hasta principios de 2022 lo cual hace un poco más atractivo el mercado interno para países extranjeros. Siendo un factor **neutro** para nuestra empresa.



2.1.3.2 Gobierno Nacional

El gobierno actual tiene mandato hasta el 2023, en la actualidad existen varios proyectos de apoyo gubernamental para pymes o medianas empresas. Entre los cuales podemos encontrar ([link](#)):

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 37 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Secretaría de Emprendedores y PyMEs

Fondo Aceleración

Invertí en emprendimientos tecnológicos, sociales y/o científicos y accedé a beneficios

Fondo Expansión

Creá un fondo de inversión para financiar y apoyar a emprendimientos argentinos de alto impacto y accedé a beneficios

Fondo Semilla

Accedé a préstamos sin interés y recibí asesoramiento para desarrollar tu idea o proyecto

Incubar

Las incubadoras aceleran el crecimiento y garantizan el éxito de los proyectos de los emprendedores

Inscribirte como experto PyME

Brindar asesoramiento a empresas

Que para empresas que estén en sus primeros años de vida, como la nuestra, pueden traer varios beneficios:

- Disminuir la carga impositiva
- Préstamos semilla a tasa 0%

Lo cual lo hace un factor **atractivo**.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 38 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

	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					

2.1.4 Factores tecnológicos

2.1.4.1 Madurez

En la región y sobre todo en el país los avances tecnológicos de los últimos años son muy sustentables, por lo que se cree que el mercado de empleados local es lo suficiente madura como para realizar diferentes actividades tecnológicas, tales como: Desarrollo con lenguajes de última generación, Continuous delivery & integration, despliegue de los servicios en la nube. Logrando con todo esto tener un equipo apto y ágil para afrontar los desafíos. Por lo que se considera un factor **muy atractivo**.

2.1.4.2 Partners

En la argentina se encuentra un gran número de empresas dispuestas a realizar acuerdos de beneficio bilateral, y la Cámara de la Industria Argentina del Software tiene encuentros y opciones para ayudar a las empresas que se están iniciando para lograr ayuda mutua.

([fuente](#))

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 39 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

ENCUENTRO EMPRESARIAL

¡Voy a ir!

+ Info en cessi.org.ar/encuentro

15ª EDICIÓN

12-13

MAYO

Por lo que lo hace un **factor neutral/attractivo**.

	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 tecnológicos					
Madurez					
Partners					

2.1.5 Factores Competitivos

2.1.5.1 Barreras de Entrada

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 40 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

En la argentina se pueden crear empresas SAS ([Sociedad por Acciones Simplificada](#)) que son sociedades con costos muy bajos y se pueden realizar todos los trámites de manera online y simple. Por otro lado, al ser una empresa de software no requiere compra de maquinarias pesadas ni gastos de oficina. Se lo considera un factor **atractivo**.

2.1.5.2 Barrera de salida

Teniendo en cuenta que las barreras de entrada son bajas, ya que se puede construir una sociedad en 24hs de manera online y la inversión es relativamente baja por esas mismas razones se cree que la barrera de salida es baja y se lo considera un factor **neutro**.

	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 Competitivos					
Barreras de entrada					
Barreras de salida					

2.1.6 Atractivo de la industria

Luego de realizar todos los análisis, económicos, políticos, tecnológicos y competitivos, podemos concluir que aunque vamos a tener un gran nivel de competencia interno y a nivel mundial por los salarios y la madurez tecnológica del país, creemos que todavía hay un muy

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 41 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022
			TuContador

buen mercado potencial y actual. Por lo cual concluimos que el balance general es **atractivo medio**.

	ATRACTIVO ESCASO	ATRACTIVO MEDIO	ATRACTIVO ELEVADO
Evaluación general de la industria			
Evaluación general			

2.1.7 Oportunidades y amenazas

Oportunidades

1. Sueldos baratos comparados con el resto del mundo.
2. Insumos económicos.
3. Beneficios estatales para nuevas pymes.
4. Desarrolladores con buen nivel de conocimiento
5. Cámara de software dispuesta a brindar ayuda a nuevas empresas.
6. Costos de barrera de entrada baja.
7. Costos de barrera de salida baja.

Amenazas

1. Posible cambio de gobierno en el 2023.
2. Inflación alta.
3. Mercado complicado para conseguir inversiones en dólares.

2.2 Análisis de la competencia

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 42 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

2.2.1 Principales competidores

2.2.1.1 Competidor 2: Countax

Descripción: Empresa que se dedica a brindar servicio de contaduría a pymes, empresas y monotributistas. La misma no cuenta con una plataforma SaaS, si no que tienes que contactar con ellos para hacer la cotización y luego comunicarte con el contador.



Datos de la Empresa:

- País: Argentina
- Sitio web: <https://www.countax.com.ar/>
- Redes Sociales: Blog (<https://www.countax.com.ar/blog/>)
- Teléfono: 0810-345-6272

2.2.2 Análisis de Cadena de Valor Propia

Infraestructura Gerencial de la Empresa
● Dirección y organización orientada al producto y al proyecto. ● Gerencia joven con pensamientos ágiles. ● Empleados culturalmente alineados con la empresa.
Gestión de Recursos Humanos
● Empresa orientada a producto y proyecto. ● Células de trabajo según verticales de la empresa.
Desarrollo de la Tecnología
● Desarrollo de la aplicación separado en: ○ Backend ○ Backoffice

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 43 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

- o FrontEnd • Despliegue automatizado en la nube.				
Infraestructura y licencias.				
• No se alquilará oficina. • Orientado al trabajo remoto desde cualquier lugar del país • Licencias de AWS				
Logística de entrada	Operaciones	Logística de servicio	Comercialización y Ventas	Servicio Post-Venta
• Enfocarnos en marketing de nicho. • Charlas en eventos relacionados.	• Atención al cliente 24x7 activa para contestar dudas. • Equipo de ventas para la primera etapa atraer contadores.	• Contadores realizan las tareas desde el backoffice. • El cliente las ve disponibles y realizadas en su web.	• Ventas realizadas a través de la web y la aplicación. • Equipo de atención al cliente.	• Usuarios con atención al cliente desde la aplicación.

2.2.2.1 Cadena de Valor de Competidor 2: Countax

Infraestructura Gerencial de la Empresa
• Empresa horizontal. • Grupo de contadores.
Gestión de Recursos Humanos
• Constante incorporación de contadores. • Atención al cliente.
Desarrollo de la Tecnología
• Web de ventas. • Panel para usuarios.
Adquisiciones
• Enlatado de panel de control. • Servidor de hosting.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 44 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Logística de entrada	Operaciones	Logística de salida	Comercialización y Ventas	Servicio Post-Venta
- Promoción en marketing orientado a pymes. - Creación y despliegue del panel de control	Contactar pymes por teléfono para ofrecerle el servicio.	- Dar aviso a todas las pymes que dejamos de darle el servicio. - Dar de baja la plataforma	Equipo de ventas que se comunique con pymes constantemente para venderle los servicios	N/A

2.2.3 Comparar Cadenas de Valor

2.2.3.1 Comparación Cadena de Valor Competidor 1: Countax

vs Countax	GRAN DEBILIDAD	DEBILIDAD LEVE	EQUILIBRADOS	FORTALEZA LEVE	GRAN FORTALEZA
Infraestructura gerencial					
Gestión de Recursos Humanos					
Desarrollo de la tecnología					
Abastecimiento					
Logística de entrada					
Operaciones					
Logística de salida					
Comercialización y ventas					
Servicios Post-Venta					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 45 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

2.2.4 Fortalezas y debilidades

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

Fortalezas:

1. Equipo de desarrollo orientado a producto.
2. Time to market rápido.
3. Aplicación de fácil uso. (Ux/UI)
4. Equipo ágil.
5. Conseguir clientes y contratar la aplicación rápidamente.

Debilidades:

1. Necesidad de conseguir una cantidad de contadores inicial.
2. Todavía no posee un nombre conocido en el mercado.

2.5 Fortaleza del negocio

	FORTALEZA BAJA	FORTALEZA MEDIA	FORTALEZA ALTA
Fortaleza del negocio			
Evaluación general			

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 46 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

FODA



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 47 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

3. FODA

3.1 Cuadro FODA

Fortalezas	Debilidades
• Equipo orientado al producto. • Gerencia joven y ágil. • Time to market rápido. • Aplicación de fácil uso. (Ux/Ui)	• Lograr hacer conocer la marca. • Conseguir base de contadores. • Competidores con años de experiencia en el rubro.
Oportunidades	Amenazas
• Costo de mano de obra baratos • Costo de insumos baratos • Nicho de mercado. • Mano de obra capacitada.	• Cambio de rumbo político constante. • Moneda local devaluada. • Inflación alta.

3.2 Análisis del FODA

Luego de realizar el análisis del foda en el punto 3.1 teniendo en cuenta Fortalezas y debilidades, Oportunidades y amenazas; podemos concluir que aunque hay amenazas y debilidades las oportunidades y fortalezas son más y mucho más importantes por lo que creemos que es un proyecto posible de llevar adelante de manera exitosa.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 48 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

SEGMENTACIÓN DE MERCADO



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 49 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

4. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Resumen:

En TuContador brindamos un marketplace de servicios contables que unen a personas físicas o pequeñas empresas que necesitan de esos servicios y contadores.

Por otro lado brindamos servicios para contadores, como la oferta on demand de trabajo y tener una aplicación con varias ventajas para poder realizar sus actividades de forma rápida y correcta.

Dentro de los servicios al usuarios, en una primera etapa nos vamos a enfocar en los siguientes:

- Tener contadores disponibles los 365 días del año
- Responder a sus necesidades contables agilmente.
- Contar con al menos los siguientes servicios pre-establecidos con que van a tener su tiempo de respuesta y su coste individual:
 - Liquidación anual del Impuesto a las Ganancias
 - Liquidación anual del Impuesto a los Bienes Personales
 - Recategorización de Contribuyentes Monotributistas
 - Recategorización IIBB Régimen Simplificado CABA
 - Régimen de registración de contratos de locación de inmuebles (RELI)
 - Certificado de Transferencia de Automotores (CETA)
 - Plan de Pagos

Los mismos van a ofrecerse individualmente o en forma de paquete dependiendo las necesidades del usuarios.

4.1 Criterios de Segmentación

Mercado: El mercado al que apunta la empresa es al de individuos que necesitan servicios contables, ya sea servicios repetitivos mensualmente el cual contará de una carga como servicio, o servicios en algún momento puntual de su año que será una compra puntual.

Rentabilidad: El mercado de contadores es rentable ya que el mismo consejo pública y actualiza los honorarios base para los servicios. Y ellos tienen en cuenta tiempo y dificultad de la tarea a realizar. ([Fuente](#))

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 50 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Medible: El mercado apuntado no es medible directamente, ya que TuContador apunta a los contadores que realizan trabajos independientes a personas de clase media y media baja.

Capacidad de respuesta: La capacidad de respuesta va a depender exclusivamente de la capacidad de reclutamiento de contadores, ya que la empresa va a brindar un puente entre la necesidad de individuos que necesitan servicios y los contadores. La información de los tiempos de demora van a ser públicos con un promedio de las demoras anteriores del mismo servicio.

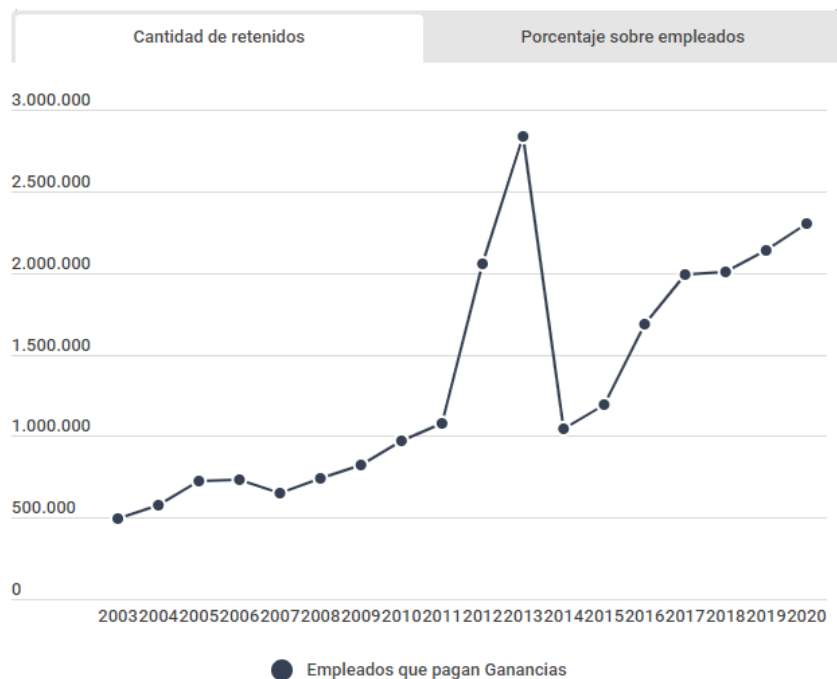
Accesibilidad: La empresa va a brindar tanto un Frontend para los usuarios como un backoffice para los contadores accesibles. El foco, en un principio, va a estar orientado principalmente al frontend de los individuos que es donde va a contar con una mayor masa de personas utilizándolo

4.2 Variables de segmentación

4.2.1 Macro Segmentación

En el segmento de los contadores y de la administración la mayoría son o empresas que se dedican a grandes compañías o contadores trabajando en forma independiente. Nosotros nos enfocaremos específicamente a individuos o empresas chicas que quieran contratar el servicio de manera on demand, de manera online y con casi nulos trámites. Pagando solo por el uso que se le de; en un principio solo tomando como mercado las personas que pagan impuestos a las ganancias que podrían requerir de nuestros servicios es de más de 2 millones en el 2022.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 51 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022



Fuente: AFIP.

4.2.2 Segmentación demográfica

4.2.2.1 Geográfica

Como planteamos anteriormente en un principio, y solo por fines de marketing, vamos a basar nuestros esfuerzos en conseguir clientes de buenos aires y gran buenos aires. Pero nuestra plataforma acepta clientes de cualquier sector de la Argentina sin necesidad de mayor esfuerzo. Por lo que la segmentación no va a ser prohibitiva sino orientativa a donde se encuentre el mayor mercado posible.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 52 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

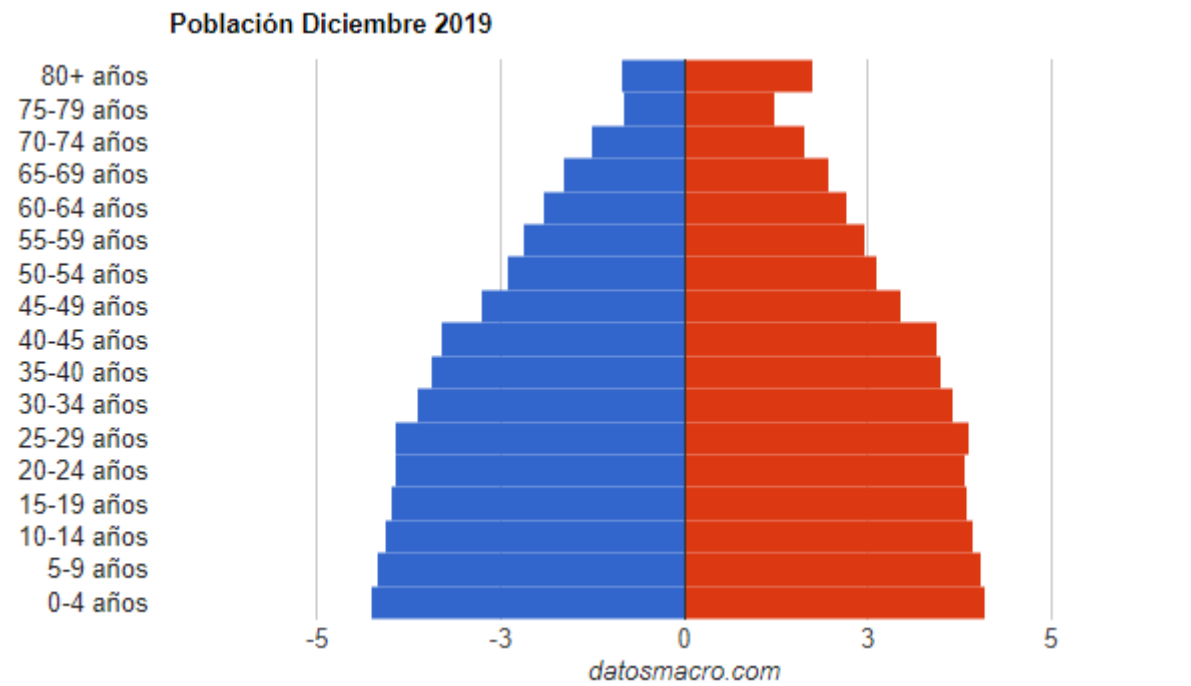
Jurisdicción	Total
Ciudad Autónoma de Buenos Aires	2.890.151
La Matanza	1.775.272
Lomas de Zamora	616.279
hQuilmes	582.943
Almirante Brown	552.139
Merlo	527.658
Lanús	459.263
Moreno	452.505
Florencio Varela	426.005
General San Martín	414.196
Tigre	370.913
Avellaneda	342.677
Tres de Febrero	340.071
Berazategui	324.156
Malvinas Argentinas	322.375
Morón	321.109
Esteban Echeverría	300.745

Jurisdicción	Total
Pilar	296.826
San Isidro	292.878
San Miguel	276.190
Vicente López	269.420
José C. Paz	265.981
Escobar	212.208
Hurlingham	181.241
Ituzaingó	167.824
Ezeiza	162.525
San Fernando	160.285
General Rodríguez	85.315
Presidente Perón	80.824
San Vicente	58.165
Marcos Paz	50.460
Cañuelas	47.311
La Plata	42.312
Total	13.668.222

4.2.2.2 Edad

La edad del público objetivo de la empresa es personas en edad laboral, por lo que consideramos nuestro público de 18 a 65 años. Y según datosMacro que obtiene los datos del Indec la población entre 18 y 65 años es del 64,20% del total. ([fuente](#))

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 53 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022



4.2.2.3 Sexo

No hay diferencia alguna sobre el público objetivo de la empresa en este punto.

4.2.3 Segmentación psicográfica

Se tiene en cuenta lo emocional, su estilo de vida y los valores, como objetivo buscaremos personas con un estilo de vida actual, donde prefieran la libertad, la rapidez y la eficiencia de los trámites que hay que hacer.

4.3 Mercado meta

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 54 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Luego de realizar el análisis en el punto 4.2, y establecer cuál va a ser el público objetivo para el servicio y la empresa, concluimos que los mercados meta son 2:

- 1) El principal son personas de **entre 18 y 65 años, trabajadores activos, de Capital Federal y Gran Buenos Aires.**

Segmentando paso por paso:

13.000.000 de personas en Capital Federal y Gran Buenos Aires; de las cuales el 65% se encuentra en edad laboral, quedando 8.450.000 personas. Por último segmentamos por la clase social (clase media y media baja) que hoy es un 53% de la población ([link](#)) dando un total de: **4478500 personas.**

Considerando que en Argentina un gasto promedio por persona que necesita servicios de contabilidad es de \$5.000 mensuales ([link](#)).

Dando un posible mercado total de \$22.392.500.000.

- 2) El mercado meta secundario apuntado por TuContador son **pymes pequeñas** y según datos oficiales de MiPyme Argentina hay ([Fuente](#)):

De servicios:

- Pyms pequeñas en ciudad autónoma de buenos aires: 9872.
- Pyms pequeñas en Santa Fe: 1960.
- Pyms pequeñas en Mendoza: 832.

De Industria:

- Pyms pequeñas en ciudad autónoma de buenos aires: 2874.
- Pyms pequeñas en Santa Fe: 1286.
- Pyms pequeñas en Mendoza: 409.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 55 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

PLAN DE ACCIÓN



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 56 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

5. PLAN DE ACCIÓN

Según lo analizado en el punto 2.1 (análisis de contexto) se obtiene la siguiente matriz de atractivo de la industria en el punto 2.1.7:

5.1 Matriz Atractivo de la Industria / Fortalezas del Negocio

- Atractivo 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 de la industria			
Evaluación general			

- Fortaleza del Negocio

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 57 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

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

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 ● Búsqueda de Predominio ● Maximizar la inversión	● Identificar segmentos de crecimiento ● Invertir fuertemente ● Mantener la posición en otras partes	● Mantener la posición general ● Buscar flujo de fondos ● Invertir a nivel de mantenimiento
	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

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 58 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

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

5.2 Programas generales de acción

5.2.1 Estrategia de Administración

Programa General de Administración	
Descripción	El programa tiene a su cargo la operativa de la empresa que abarca la gestión y los recursos de las áreas administrativas, personal, pagos y cobranza y recursos humanos.
Directivo responsable	Jefe de Administración
Indicadores claves para el control de gestión	• Total de Ingresos Brutos anuales • Total de Ingresos Netos anuales (Lo que ingresa - Los gastos) • Cantidad de presupuestos total anual por área. • Turnover de la empresa anual (Personas que dejan la empresa)
Fecha de Inicio y Fin	Septiembre 2022 - Agosto 2025

5.2.2 Estrategia de Producción

Programa General de Tecnología

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 59 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Descripción	El programa se encarga del desarrollo del software (marketplace), el soporte y evolución del mismo y nuestro producto para ayudar a los contadores a realizar sus actividades. Tiene además a su cargo el hardware de la empresa y cualquier dispositivo electrónico necesario.
Directivo responsable	Gerente de tecnología
Indicadores claves para el control de gestión	• Promedio de tiempo de respuesta de los incidentes mensual. (total del tiempo / cantidad de incidentes) • Número de brechas de inseguridad reportadas en producción anualmente. (Número total) • Tiempo medio mensual de implementación de una nueva versión en producción. (Total del tiempo / Cantidad total) • Uptime del sistema semanalmente. (Total de tiempo / tiempo total * 100)
Fecha de Inicio y Fin	Septiembre 2022 - Agosto 2025

5.2.3 Estrategia de Marketing

Programa General de Marketing	
Descripción	El programa se encarga de la estrategia de comunicar y competir con un producto nuevo mostrando nuestra propuesta de valor orientando en los mercados antes pre establecidos. Lograr hacer conocida la marca y ser referentes del rubro.
Directivo responsable	Gerente de Marketing
Indicadores claves para el control de gestión	• Gasto total de marketing mensual. (Número total) • Promedio CAC mensual (costo de adquisición de cliente). • Evaluación del retorno de la inversión de marketing mensual. • Número total de seguidores en nuestras redes sociales trimestralmente.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 60 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Fecha de Inicio y Fin	Septiembre 2022 - Agosto 2025
------------------------------	-------------------------------

5.2.4 Estrategia Comercial

Programa General Comercial	
Descripción	El programa se encarga de establecer un rumbo comercial, proyectando costos de nuestros servicios y porcentajes de ganancia. Reclutamiento de los contadores necesarios para llevar a cabo el producto.
Directivo responsable	Gerente de Marketing. Gerente Comercial.
Indicadores claves para el control de gestión	• Cantidad de clientes mensuales. (Número total de clientes) • Indicador de satisfacción de clientes mensualmente. (calificación total / cantidad de clientes encuestados) • Cantidad de clientes que realizan más de una operación por año. (Número total)
Fecha de Inicio y Fin	Septiembre 2022 - Agosto 2025

5.2.5 Estrategia Servicio

Programa Servicio	
Descripción	El programa de Servicio se encargará de llevar adelante las tareas de desarrollo y mantenimiento necesarios para llevar adelante el servicio
Directivo responsable	Jefe de servicios.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 61 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Indicadores claves para el control de gestión	• Cantidad de servicios contables mensuales. (Número totales) • Cobertura de test. (Líneas cubiertas por unitTest / líneas totales * 100)
Fecha de Inicio y Fin	Septiembre 2022 - Agosto 2025

5.3 Matriz Análisis - Programas estratégicos.

		PGADM	PGTEC	PGMKT	PGCOM	PGSER
Fortalezas	Equipo orientado al producto.		x			x
	Gerencia joven y ágil.	x	x	x		
	Time to market rápido.			x	x	
	Aplicación de fácil uso. (Ux/UI)		x			
Debilidades	Lograr hacer conocer la marca.			x		
	Conseguir base de contadores.				x	
Oportunidades	Competidores con años de experiencia en el rubro				x	
	Costo de mano de obra baratos	x				
	Costo de insumos baratos	x				
	Nicho de mercado.			x		
Amenazas	Mano de obra capacitada.	x	x			x
	Cambio de rumbo político constante.				x	
	Moneda local devaluada.				x	
	Inflación alta.				x	

5.4 Programas específicos de acción.

5.3.1 Programa específico de Administración

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 62 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Administración
1 - Compras 2 - Pagos y cobranzas 3 - Recursos Humanos 4 - Gestión Contable

Programa Específico de Compras	
Descripción	Compras de equipamiento para oficina, adquisición de insumos.
Tareas	1. Búsqueda de presupuestos. 2. Selección del proveedor. 3. Evaluar cotizaciones. 5. Efectuar pedido. 6. Recibir el pedido. 7. Verificación de pedido recibido. 8. Actualización de stock en el sistema.
Responsable	Jefe de Administración (2,3,5).
Equipo de Trabajo	Asistente de compras (1,4,6,7,8).
Indicadores	- Desvío porcentual del presupuesto mensualmente (gasto mensual/Presupuesto mensual). - Control de calidad. Porcentaje de piezas defectuosas mensualmente (piezas defectuosas / piezas totales * 100). - Porcentaje de cumplimiento de acuerdos con proveedores anualmente (Acuerdos / Acuerdos totales * 100). - Desvío de tiempo del proveedor mensual (cantidad de proveedores con no cumplimiento de los tiempos).

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 63 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Programa Específico de Pagos y Cobranzas	
Descripción	Realizar pagos a proveedores, consolidación de cobros de la plataforma. Pago a contadores. Pago de sueldos.
Tareas	1. Realizar pago a proveedores. 2. Verificación de compras. 3. Consolidación de las cuentas bancarias con los libros contables. 4. Realizar planificación de pagos. 5. Pago de sueldos y jornales. 6. Gestión de órdenes de pago.
Responsable	Jefe de Administración. (1,5)
Equipo de Trabajo	Asistente de pagos. (2,3,4,6)
Indicadores	- Deuda total mensual. - Tiempo de pago de facturas mensual. - Cantidad de facturas vencidas mensual (cantidad de facturas vencidas / facturas totales * 100). - Tiempo de aprobación de pago a proveedores promedio (tiempo acumulado de aprobación de pago / cantidad de aprobaciones).

Programa Específico de Recursos Humanos	
Descripción	Realizar el reclutamiento de empleados. Bienestar de los empleados actuales. Manejo de legajos de los empleados
Tareas	1. Reclutamiento de personal. 2. Confección de legajos. 3. Encuestas diarias de satisfacción de empleados. 4. Evaluación general de desempeño de empleados. 5. Formación de empleados.
Responsable	Jefe de administración. (4)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 64 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Equipo de Trabajo	Asistente de Recursos Humanos. (1,2,3,5)
Indicadores	- Tiempo medio de contratación mensualmente (tiempo acumulado de contratación / cantidad total de contrataciones). - Duración media de los empleados anual (Total de años en la empresa / Cantidad de empleados) - Satisfacción promedio anual de los empleados. (Encuesta anual de satisfacción a los empleados)

Programa Específico Contable.	
Descripción	Realizar las operaciones contables para el correcto funcionamiento de la empresa.
Tareas	1. Liquidación de impuestos 2. Liquidación de sueldos y jornales. 3. Libro Diario y Mayor 4. Balance general de la empresa.
Responsable	Jefe de administración. (1,2)
Equipo de Trabajo	Asistente Contable. (3,4)
Indicadores	- Cantidad de errores mensuales entre el libro diario y la consolidación de las cuentas mensualmente. - Demora de entrega del balance general anual. (tiempo medio de demora anual)

5.3.2 Programa específico de Tecnología

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 65 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Tecnología
1 - Adquisición de Hardware. 2 - Soporte. 3 - Seguridad.

Programa Específico de adquisición de Hardware.	
Descripción	Contempla la adquisición de elementos de hardware para llevar adelante las necesidades del desarrollo del producto de la empresa.
Tareas	1. Selección de hardware necesario. 2. Pedido de compra del hardware. 3. Instalación. 4. Soporte y mantenimiento.
Responsable	Gerente de tecnología. (2)
Equipo de Trabajo	Asistente de infraestructura. (1,3,4)
Indicadores	- Cantidad de incidentes de hardware mensuales (Número total de incidentes por mes) - Demora en la compra de nuevo hardware. (Número total de veces que se demora en la compra) - Promedio mensual de demora de tiempo entre falla y su arreglo (Sumatoria de demora total / cantidad de fallas).

Programa Específico de Soporte.	
Descripción	Contempla posibles fallas del software y el hardware y sus planes de contingencias con el fin de disminuir el impacto en el cliente.
Tareas	1. Diseño de planes de contingencia. 2. Relevamiento constante de los sistemas. 3. Ejecución de los planes si se requiere.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 66 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Responsable	Gerente de tecnología. (1)
Equipo de Trabajo	Soporte de tecnología (1,2,3)
Indicadores	- Cantidad total de ejecuciones de contingencia sin plan anualmente. (Cantidad total de veces que se tuvo que ejecutar plan de contingencia sin un plan asignado) - Tiempo entre la falla y el plan de ejecución promedio mensual (tiempo total de tiempo entre falla y ejecución / cantidad de fallas)

Programa Específico de Seguridad.	
Descripción	Contempla el control e implementación de mecanismos de seguridad para resguardar la confidencialidad y los datos de los clientes.
Tareas	1. Análisis de la seguridad actual. 2. Implementación de métodos de seguridad. 3. Monitoreo constante de las herramientas. 4. Arreglo de errores, posibles agujeros.
Responsable	Gerente de tecnología. (1)
Equipo de Trabajo	Analista (1) Desarrollador(2,4) Asistente de infraestructura. (3)
Indicadores	- Errores encontrados / Errores arreglados. - PenTest anual. Tiempo total de arreglo de lo encontrado con calidad de Grave .

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 67 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

5.3.3 Programa específico de Marketing

Marketing
1 - Estrategia de Producto/Servicio. 2 - Estrategia de Precios. 3 - Estrategia de Promociones. 4 - Estrategia de Distribución.

Programa Específico de Producto/Servicio.	
Descripción	El programa contempla el constante sondeo de posibles competidores del mismo producto/servicio. Detectar cambios de la necesidad de nuestro producto en los consumidores.
Tareas	1. Crear proceso para verificación periódica de posibles futuros competidores. 2. Ejecución del proceso de verificación (1) 3. Crear proceso para identificar posibles cambios en las necesidades. 4. Ejecutar el proceso para identificar cambios de necesidades. 5. Comunicar los nuevos descubrimientos a las otras áreas.
Responsable	Gerente de Marketing (1, 3, 5)
Equipo de Trabajo	Analista de Marketing (2, 4)
Indicadores	- Cantidad de competidores actuales mensual. (Número total) - Cantidad de competidores en diferentes franjas de precios mensualmente. (Cantidad de competidores total por franja) - Engagement de nuestras redes sociales en cantidad de seguidores e interacciones mensual. (Cantidad total de seguidores y cantidad total de reacciones mensual)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 68 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Programa Específico de Precios.	
Descripción	El programa contempla el análisis de los precios que ofrece el mercado como también los precios que están dispuestos a pagar nuestro mercado (establecido en el mercado meta).
Tareas	1. Crear plan para averiguar el precio de nuestros principales competidores. 2. Ejecución del proceso de averiguación de precios. 3. Análisis de posibles clientes de nuestro mercado meta. 4. Reporte del análisis del mercado. 5. Proyección de precios en el mercado.
Responsable	Gerente de Marketing (1, 5)
Equipo de Trabajo	Analista de Marketing (2, 3, 4)
Indicadores	- Nuestro precios / precio competidores. Porcentual. - Precio medio por cliente. Ventas totales / clientes.

Programa Específico de Promociones.	
Descripción	El programa contempla en lograr que la marca como el producto sean conocidos en nuestro mercado meta. Atraer nuevos clientes.
Tareas	1. Creación de roadmap de publicidad anual. 2. Creación de campaña de publicidad. 3. Ejecución de las campañas de publicidad. 4. Reporte de los resultados de las campañas. 5. Encuestas sobre la marca y el producto.
Responsable	Gerente de Marketing (1, 2)
Equipo de Trabajo	Analista de Marketing (2, 3, 4, 5)
Indicadores	- Cantidad de clientes nuevos / Dinero invertido. - Resultado de la encuesta sobre la marca / dinero invertido. - Cantidad de clientes nuevos mensuales.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 69 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Programa Específico de Distribución.	
Descripción	El programa agrupa todas las actividades relacionadas con posventa.
Tareas	1. Confirmación de recibimiento del servicio. 2. Realizar encuesta de satisfacción al cliente. 3. Atención de reclamos de servicio.
Responsable	Gerente de Marketing.
Equipo de Trabajo	Analista de Marketing (1, 2, 3)
Indicadores	- Cantidad de clientes nuevos / Dinero invertido. - Resultado de la encuesta sobre la marca / dinero invertido. - Cantidad de clientes nuevos mensuales.

5.3.4 Programa específico Comercial

Comercial
1 - Estrategia de venta de suscripciones 2 - Estrategia de consolidación de contadores. 3 - Estrategia de postventa.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 70 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Programa Específico de Venta de suscripciones.	
Descripción	El programa tiene como objetivo lograr influir en los posibles clientes para que adquieran la suscripción de nuestro servicio.
Tareas	1. Establecer partnerships estratégicos. 2. Junto con marketing establecer el valor medio de la suscripción. 3. Fijar objetivos de ventas. 4. Crear planes de contingencia por venta menores. 5. Diseñar posibles packs comerciales.
Responsable	Jefe de ventas (1,3, 4)
Equipo de Trabajo	Analista de comercial (2, 5)
Indicadores	- Cantidad de suscripciones mensual. (Número total de suscripciones) - Cantidad de suscripciones provenientes de partnerships mensualmente. (Número total mensual) - Ventas netas obtenidas anualmente. (Ingresos - gastos) - Ventas brutas obtenidas anualmente. (ingresos)

Programa Específico de consolidación de contadores.	
Descripción	El programa tiene como objetivo obtener un afluente constante de contadores disponibles para poder realizar las operaciones diarias del servicios.
Tareas	1. Establecer partnerships estratégicos con estudios contables. 2. Mantener actualizados los valores de fees de los contadores por servicio prestado. 3. Crear planes de contingencia por insuficiencia de contadores.
Responsable	Jefe de ventas (1)
Equipo de Trabajo	Analista de comercial (2,3)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 71 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Indicadores	- Cantidad de contadores mensuales. (Número total) - Cantidad de acciones de contadores mensualmente (Número total de acciones hechas)
--------------------	---

Programa Específico de postventa.	
Descripción	El programa tiene como objetivo mantener un contacto estrecho y buena relación con los clientes.
Tareas	1. Selección de software específico de terceros para servicios de atención al cliente. 2. Instalación y utilización del software. 3. Crear planes para mejorar la experiencia del cliente, de los resultados obtenidos de las quejas o recomendación de los servicios de atención al cliente.
Responsable	Jefe de ventas (1,3)
Equipo de Trabajo	Analista de comercial (2,3)
Indicadores	- Cantidad de quejas mensual / clientes totales. - Tasa de retención de clientes. (Tiempo de permanencia total de los clientes / cantidad de clientes)

5.3.4 Programa específico de Servicio

Servicio
1 - Desarrollo de software

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 72 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Programa Específico de Desarrollo de Software.	
Descripción	Contempla el desarrollo de software del producto.
Tareas	1. Relevamiento de necesidades. 2. Análisis funcional. 3. Ux/UI. 4. Desarrollo. 5. Testeo/Qa. 6. Implementación.
Responsable	Gerente de tecnología.
Equipo de Trabajo	Product Owner. (1,3) Desarrollador. (2,4,6) Qa (5)
Indicadores	- Tiempo de puesta en producción promedio de nuevo feature. (Tiempo total / cantidad de features). - Cantidad de errores encontrados en producción mensualmente. (Total de errores) - Horas de desarrollo por feature mensual. (cantidad de horas de desarrollo / cantidad de features)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 73 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

PLAN DE MARKETING



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 74 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

6. PLAN DE MARKETING

6.1 Estrategia de Servicio

6.1.1 Descripción general

TuContador es una empresa nueva que tiene como fin ofrecer un servicio para satisfacer la necesidad de los clientes. Ofrecemos un servicio innovador con tecnología de última generación brindando una solución de servicios contables para los clientes.

6.1.2 Servicio

TuContador brinda un servicio de marketplace. El mismo consiste en ser intermediario entre clientes que necesitan servicios contables y contadores. Ofreciendo al cliente una plataforma con buena usabilidad, alta disponibilidad y buenos precios para resolver sus necesidades. Además tendrá a su disposición la siguiente información: el tiempo estimado y el coste total por cada solicitud que quiera resolver.

6.1.2.1 Tipo de servicio

El tipo de producto es un servicio que brinda Tucontador está definido como un “Servicio buscado” aunque no sea un servicio especialmente caro y que luego se transforme en un servicio de uso regular, en un principio el cliente hará comparaciones de precios y prestaciones entre los diferentes modelos de servicios y competencias.

6.1.3 Características y calidad del servicio

- **Intangibilidad:** Debido a que el servicio no se puede tocar, ver, probar, es un servicio brindado a través de la web.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 75 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

- Inseparabilidad: Ya que el servicio que ofrecemos depende del cliente que lo utilice.
- Heterogeneidad: Debido a la estandarización y capacitación en los procesos con la que trabajamos día a día que nos ayuda a aumentar la consistencia y confiabilidad.
- Condición perecedera: Al no poder ser almacenado/Guardado se le buscará dar un valor inmediato al cliente.

6.1.3.1 Confiabilidad

TuContador es una empresa nueva y en principio al no tener un historial grande de servicios ya prestados la confianza la vamos a lograr generar ofreciendo devolución total del dinero del servicio prestado por 7 días si no da conformidad de los mismos. Con el transcurso del tiempo y teniendo más renombre vamos a poder generar más confianza en los clientes.

6.1.3.2 Sensibilidad

La forma de atraer al cliente es tener el servicio siempre en línea y disponible dándole fechas exactas de cuando va a tener sus servicios resueltos.

6.1.3.3 Seguridad

Seguridad es uno de los pilares de TuContador, por eso la empresa se encarga de demostrarle al cliente que todos sus datos van a estar encriptados, de manera segura y sin acceso a personas no autorizadas. Y vamos a contar con servicios disponibles 24 horas por día para atender reclamos.

6.1.3.4 Empatía

El cliente va a poder dar feedback de todo servicio que utilice de la plataforma, de cada contador que participe de sus solicitudes. Con los feedbacks vamos a ir mejorando los servicios prestados.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 76 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

6.1.3.5 Tangibilidad

Luego de finalizar el servicio se le va a disponer en la plataforma al cliente en PDF (formato imprimible) los resultados obtenidos.

6.1.4 Líneas y Mezclas de Servicios

	Amplitud de Productos		
Líneas			descuentos
Profundidad de Servicios	Individual	Cualquiera de los servicios ofrecidos de manera individual	0%
	Pack Monotributista	- Monotributo mensual. - Recategorización.	15%
	Pack relación de dependencia	- siradig - Bienes personales - Liquidación de empleada domestica	25%

Los packs ofrecen servicios específicos para determinados grupos de clientes. Igualmente se pueden contratar servicios individualmente por el precio total del mismo.

6.1.5 Ciclo de vida

El ciclo de vida de un producto está dividido en cuatro etapas:

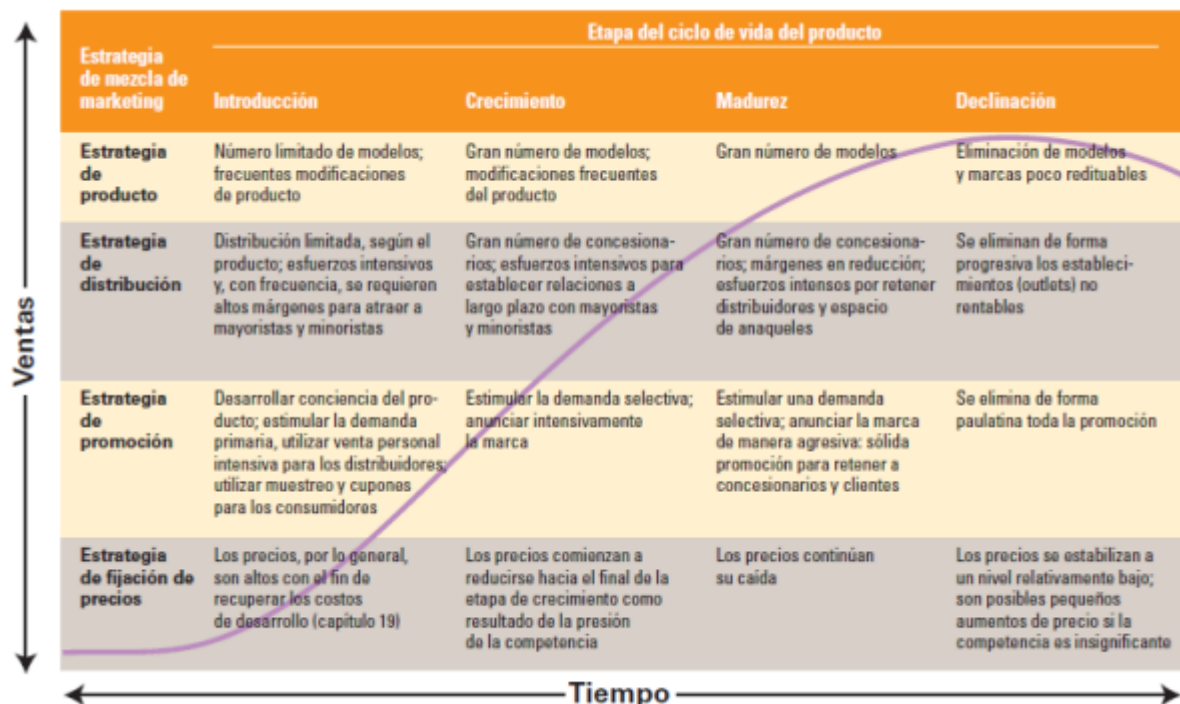
Introducción: donde se presenta el producto, detallando las particularidades y beneficios, destacando sus principales características. Luego se ofertará por los canales de venta, brindando la información pertinente de acuerdo a las necesidades del cliente.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 77 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

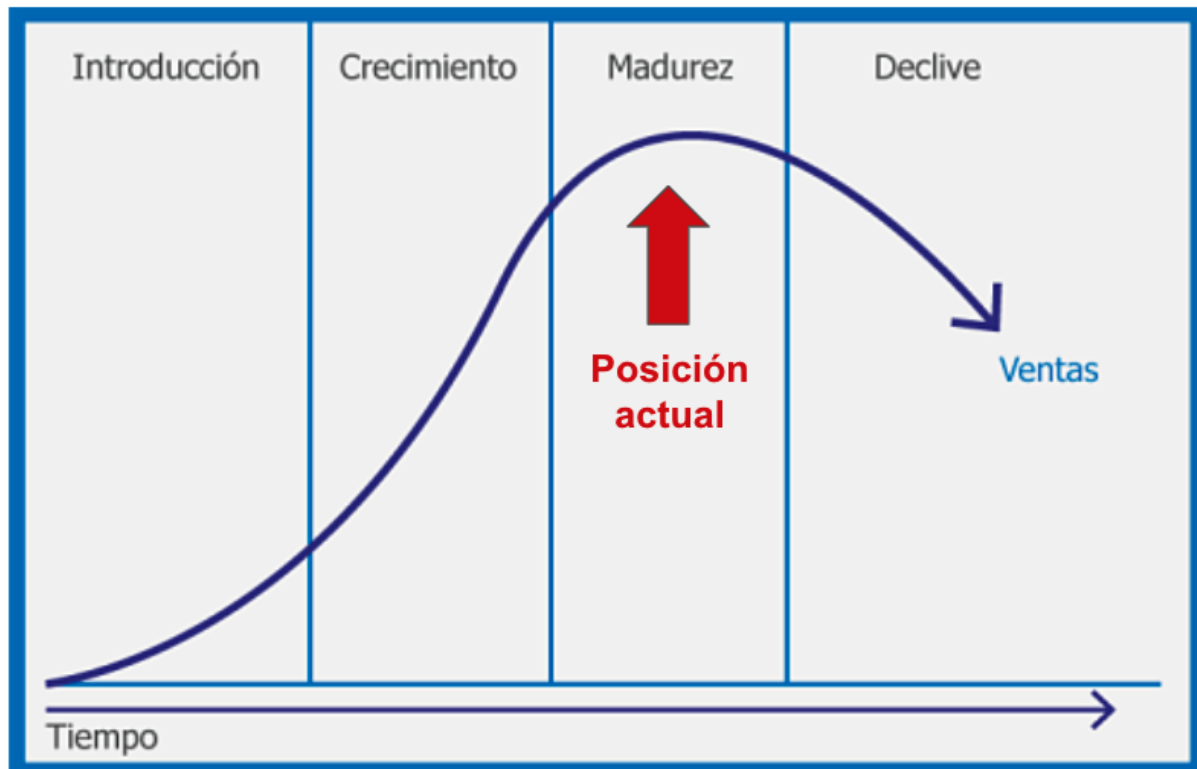
Crecimiento: de acuerdo con lo planificado y cumpliendo con las proyecciones planteadas desde el comienzo se estima alcanzar en un período corto de tiempo, un crecimiento sostenido.

Madurez: cuando el producto se ha ubicado y se mantienen las ventas, puede durar un largo tiempo.

Declive: surge a partir de una disminución a largo plazo de las ventas. Se mide mediante una tasa de declinación, la cual se rige por qué tan rápido cambian los gustos del consumidor o se adoptan productos sustitutos.



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 78 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022



Tucontador es una empresa joven, pero el servicio es un marketplace por lo que se encuentra en la etapa de madurez, ofrecemos una cartera de servicios limitados y nos enfocamos casi exclusivamente en generar **confianza en la marca** y en **estimular la demanda**.

Estrategía	Descripción
Estrategia de Servicio	Número limitado de servicios a ofrecer.
Estrategia de distribución	Distribución limitada a las capitales de las provincias con mayor población.
Estrategia Promoción	Desarrollar conciencia del servicio, generar confianza y estimular la venta primaria.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 79 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Estrategia de fijación de Precios	Los costos van a intentar ser lo más competitivos posibles pero manteniéndolos en el rango de recuperar los costos.
--	---

6.1.5 Marca

6.1.5.1 Descripción general de la Marca.

Es muy importante posicionar el nombre de la marca TuContador como un lugar confiable y seguro donde poder realizar tus actividades administrativas y de contaduría. Por lo que hemos tomado la palabra más fuerte y le asignamos un pronombre para darle todavía más entidad. A su vez sólo con el nombre confirma que los servicios ofrecidos son para “tu” y de contaduría.

Utilizaremos una estrategia de Familia de marcas, en este caso TuContador para todas nuestras líneas de servicios.

6.1.5.2. Logotipo

A la hora de definir el logo, intentamos mantenernos firmes en posicionar a la marca como un lugar confiable y a su vez lograr impregnar el nombre, por lo que elegimos hacer del nombre el logo y en color azul que simboliza: La **estabilidad**, la armonía, la paz, la calma y la **confianza**.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 80 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador



6.1.5.3. Registración de la marca

Para registrar una marca, ingresamos en el sitio web del Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI).

Primero realizamos la búsqueda para saber si la marca se encuentra disponible:


INSTITUTO NACIONAL
DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL
ARGENTINA

MARCAS ▾
PATENTES ▾
MODELOS ▾
INF. TECNOLÓGICA ▾
TR. DE TECNOLOGÍA ▾
INSTRUCTIVOS ▾

Consultas de Marcas
[Volver Atrás](#)

BUSCADOR DE MARCAS

BUSCAR

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 81 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador



INSTITUTO NACIONAL
DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL
ARGENTINA



Resultado de Marcas

[Volver Atrás](#)

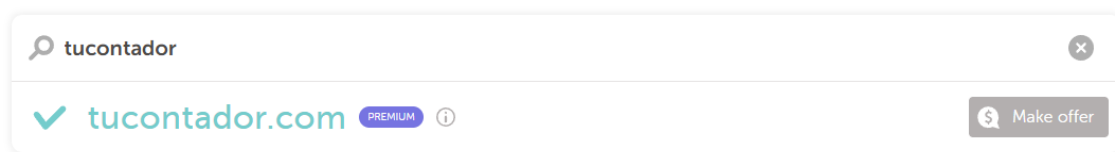
Búsqueda avanzada de marcas							
NRO ACTA	TITULARES ASIGNADOS	CLASE	DENOMINACION	TIPO DE MARCA	NRO RESOLUCION	ESTADO	
No se encontraron registros							

Y como muestran las capturas de pantalla la marca se encuentra disponible por lo que se inicia el registro de la marca.

Desde el sitio de inpi se crea una nueva solicitud, se completan los datos necesarios. Se adjunta una imagen con el/los logos, se informa los colores, a qué clase pertenece y la titularidad. Luego se finaliza y se hacen los pagos necesarios.

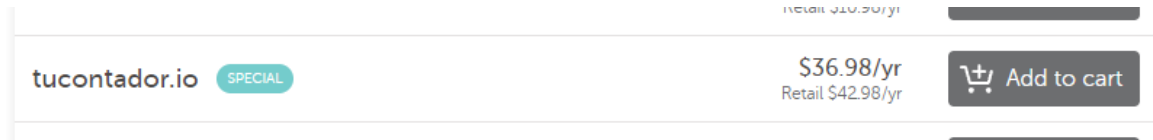
6.1.5.3. Registración de la marca electrónica

Se realiza la búsqueda del dominio TuContador y se encuentra disponible. Tanto con el prefijo .com con un valor premium.



como el que queremos registrar con el prefijo .io

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 82 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022
			TuContador



Por lo cual se realiza la compra del dominio .io en el siguiente sitio: [Link](#)

6.2 Estrategia de Precios

6.2.1 Análisis de precios

6.2.1.1 Costos fijos

Costos fijos	- Alquiler oficina. - Servicios: - Agua. - Electricidad. - Internet. - Teléfono. - Hosting. - Dominio web. - Gastos de licencias. - Limpieza - Publicidad en internet. - Publicidad en redes sociales.
---------------------	---

6.2.1.1 Costos variables

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 83 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Costos variables	- Comisiones a los contadores. - Comisiones de Medios Pago (Tarjetas de crédito, Mercado Pago) - Impuestos - Librería
-------------------------	--

6.2.2 Análisis precio competencia

Para analizar la competencia se utilizó como base los precios individuales.

Competidor: Countax	Precio
Bienes personales.	\$5.500
Declaración de las ganancias	\$4.500
Recategorización de Monotributistas	\$3.800
Plan de Pagos	\$4.500

6.2.3 Análisis sensibilidad del cliente

6.2.3.1 Efectos sensibilidad al precio

6.2.3.1.1 Efecto precio de referencia / Servicios Sustitutos

Como referencia determinamos precios similares a los de nuestro competidor, para lograr disminuir la sensibilidad al mismo. Por otro lado, al haber pocos servicios sustitutos/competidores en el mercado disminuye la sensibilidad al precio.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 84 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

6.2.3.1.2 Efecto de calidad-precio

TuContador tiene como fin proveer un servicio de calidad, por lo cual ser percibido por el cliente de esta manera. Al lograr que nuestros potenciales clientes nos perciban como un servicio de calidad, conseguiremos que la sensibilidad al precio sea baja.

6.2.3.1.3 Efecto de su singularidad

Debido a los valores agregados que provee nuestro servicio en comparación a otros en el mercado, consideramos que el cliente va a ser poco sensible al precio. Ya que dichas funcionalidades, no pueden conseguirse en servicios sustitutos. Y a su vez consideramos que nuestros servicios no podrán ser copiados con facilidad.

6.2.4 Estrategia de precio

En base a los análisis realizados es posible concluir que la empresa va a utilizar una estrategia de **precios neutra**, o sea, tener **precios similares** al de nuestros competidores directos ya que al ser una empresa nueva en el rubro debemos competir de forma igual con nuestros competidores. No resulta posible utilizar una estrategia de penetración, ya que los costos iniciales son altos y no contamos con el capital necesario para brindar el servicio con márgenes ínfimos de ganancia. A su vez, debemos tener en cuenta que los usuarios no conocen nuestra empresa, por lo que lanzarse al mercado con servicios a precios superiores a la media conlleva a una posibilidad casi cierta de que los usuarios opten por contratar servicios de la competencia.

6.2.5 Lista de precios

Lista de precios ejemplo, por productos individuales.

Servicio	Precio
----------	--------

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 85 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Bienes personales.	\$4.900
Declaración de las ganancias	\$3.900
Recategorización de Monotributistas	\$3.400
Plan de Pagos	\$3.900

6.3 Estrategia de promoción

TuContador va a optar por una estrategia de promoción informativa, todavía no es una empresa y una marca conocida y al ser relativamente nueva y joven creemos que lo más importante es hacernos conocer y conocer la marca “TuContador”, lograr confianza y poder contar los servicios con los que contamos para los clientes.

6.3.1 Mix de promoción

6.3.1.1 Publicidad

Mediante la publicidad nuestro objetivo como institución es generar confianza en la marca y en nuestros servicios. Para luego obtener nuevos y mayor cantidad de clientes.

6.3.1.1.1 Publicidad Offline

TuContador va a realizar en forma muy limitada la publicidad Offline intentando alcanzar 2 objetivos; primero hacer conocer la marca y segundo, y principal, lograr obtener el relación con el *Consejo Profesional de Ciencias Económicas*.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 86 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Por lo cual es publicar publicidad de índole general en revistas de poco alcance pero bien orientadas al nicho. Como por ejemplo en la *Revista IDEA*. Los precios según su [web oficial](#) es de:



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 87 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Formatos y medidas



Doble Central

44 × 28.5 cm

\$180.000



Página Entera

22 × 28.5 cm

Contratapa: \$220.000

Retiraciones: \$190.000

Interior impar: \$100.000



1/2 Vertical

9.2 × 25.5 cm

\$55.000



1/2 Horizontal

19 × 12.5 cm

\$55.000



Pie de página

19 × 6 cm

\$40.000



Zócalo

15.5 × 1.3 cm

\$21.000

6.3.1.1.2. Publicidad online

La publicidad online la vamos a realizar con el objetivo de alcanzar directamente al consumidor, logrando hacer crecer nuestras redes sociales y a su vez generar la acción de adquirir uno de nuestros servicios.

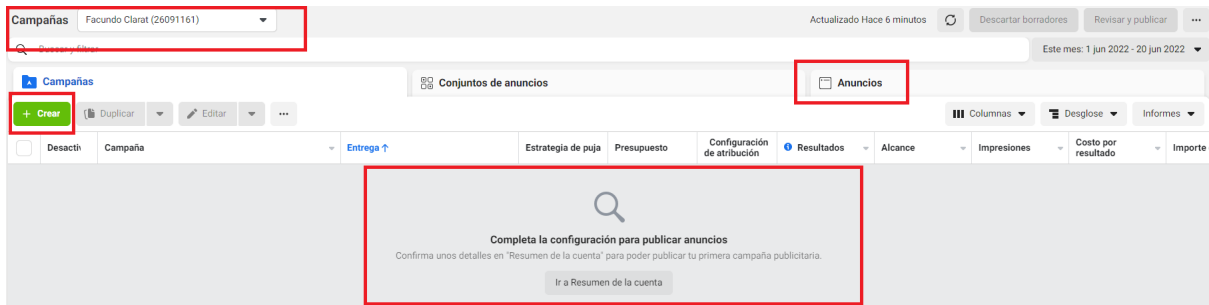
Creemos en una participación activa en redes sociales, en la que compartiremos fechas importantes, consejos, tips, etc. Pero no consideramos que sea un medio mediante el cual

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 88 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

realizaremos activación de servicios, sin embargo, será un buen medio para realizar el posicionamiento de la marca.

Medios:

[Instagram](#): Precio promedio por clic está entre los \$0.70 a \$0.80 centavos de dólar.



[Facebook Ads](#): El costo publicitario de Facebook puede oscilar entre \$6 y \$12 pesos por clic.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 89 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

http://www.facebook.com/advertising/

facebook

Publicidad Páginas Compartir Connect

Publicidad de Facebook
Llega al público que quieres y conéctalo con tu empresa

[Crea un anuncio](#)
o administra tus anuncios existentes

Descripción Antes de empezar Cómo crear un anuncio paso a paso Casos reales

2. Targeting

Location:
☒ Everywhere
☐ By State/Province
☐ By City

Age: -

Conecta con tu público

- Llega a 400.000.000 de usuarios activos de Facebook.
- Relaciona tus anuncios con acciones sociales para hacerlos más relevantes.
- Crea demanda para tu producto con anuncios relevantes.

Crea tu anuncio en Facebook

- Crea anuncios con texto e imágenes rápidamente.
- Anuncia tu propia página de internet, o bien contenido interno de Facebook como un evento o una página.
- Elige entre pagar por clics (CPC) o por impresión (CPM) en tu divisa.

Saca el máximo partido a tus anuncios

- Mantente informado sobre el rendimiento de la publicidad con datos en tiempo real.
- Averigua qué usuarios hacen clic en tu anuncio.
- Haz cambios para maximizar los resultados.

¿Necesitas ayuda para desarrollar la solución publicitaria ideal en Facebook? [Ponte en contacto con nuestro equipo de ventas](#)

6.3.1.2 Promoción de ventas

6.3.1.2.1 Descuentos Iniciales

En cuanto a descuentos iniciales, utilizaremos una metodología de ofrecer descuentos de hasta 70% en el primer servicio contratado por la plataforma.

De esta manera, el potencial cliente puede ver las bondades del servicio de primera mano. Esta modalidad nos permite realizar adaptaciones en base a comentarios de potenciales clientes que no contratan nuevamente el servicio.

Logrando de esta manera que el cliente note que el servicio le es útil/práctico, y ya no quiera continuar operando sin el mismo.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 90 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

6.3.1.3 Ventas personales

Las ventas principalmente van a ser realizadas automáticamente a través de la web. Los servicios se van a poder contratar y pagar desde la plataforma.

Igualmente vamos a tener un equipo de vendedores con una línea telefónica rotativa habilitada, un community manager contestando las necesidades por las redes sociales.

6.3.1.4 RR PP

Con un presupuesto mínimo e inicial los recursos que vamos a poder delegar desde TuContador a las relaciones públicas van a ser muy limitados, por lo que se va a trabajar en asistir a eventos y exposiciones.

6.3.1.5 A.I.D.A.

	Atención	Interés	Deseo	Acción
Publicidad	- Sitio Web. - Redes sociales. - Publicidad revistas.	- Sitio Web. - Redes sociales.	- Sitio Web. - Redes sociales.	
Promoción		- Descuentos	- Eventos. - Exposiciones.	- Descuentos
Ventas Personales				- Sitio Web. - Atención telefónica. - Atención Redes sociales.

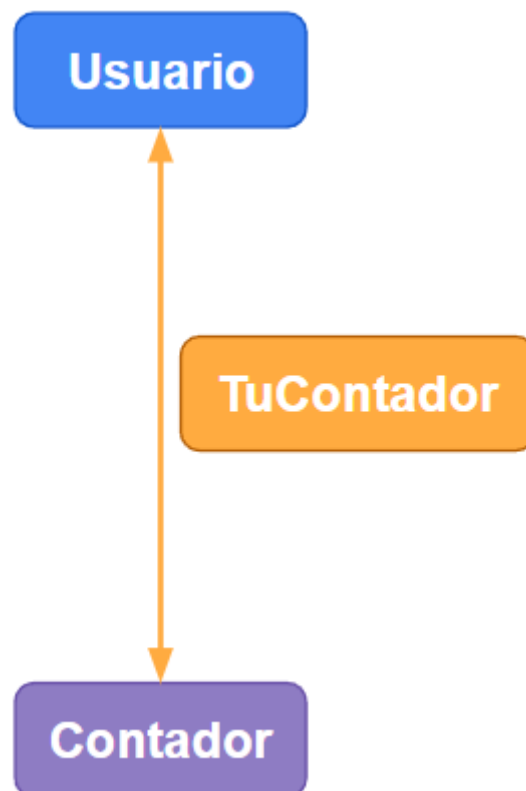
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 91 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

RRPP			- Eventos. - Exposiciones.	
-------------	--	--	-------------------------------	--

6.4 Estrategia de plaza (Distribución)

6.4.1 Canales

TuContador actúa como un agente facilitador entre los contadores y quienes necesitan los servicios, al ser un marketplace somos el canal intermediario. La adquisición de los servicios sería a través de nuestra plataforma web.



6.4.1.1 Cuarto Canal

Por último mencionando que al ser un servicio de venta por internet vamos a hacer uso del cuarto canal con los siguientes beneficios:

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 92 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

1. Posibilidad de un acceso global y expansión de demanda
2. Personalización y relaciones a largo plazo
3. Reducción de costes
4. Inmediatez
5. Oportunidades tecnológicas

6.4.2 Funciones del canal.

6.4.2.1 Funciones de transacción

- Contactar a los clientes potenciales y promover los productos a través de una estrategia de promoción adecuada.

6.4.2.2 Funciones de logística

- Al ser un servicio en forma de marketplace no tenemos función de logística.

6.4.2.3 Funciones de facilitación

- Recabar información sobre clientes actuales y potenciales y los competidores para planear y facilitar el intercambio.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 93 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

ORGANIZACIÓN REQUERIDA



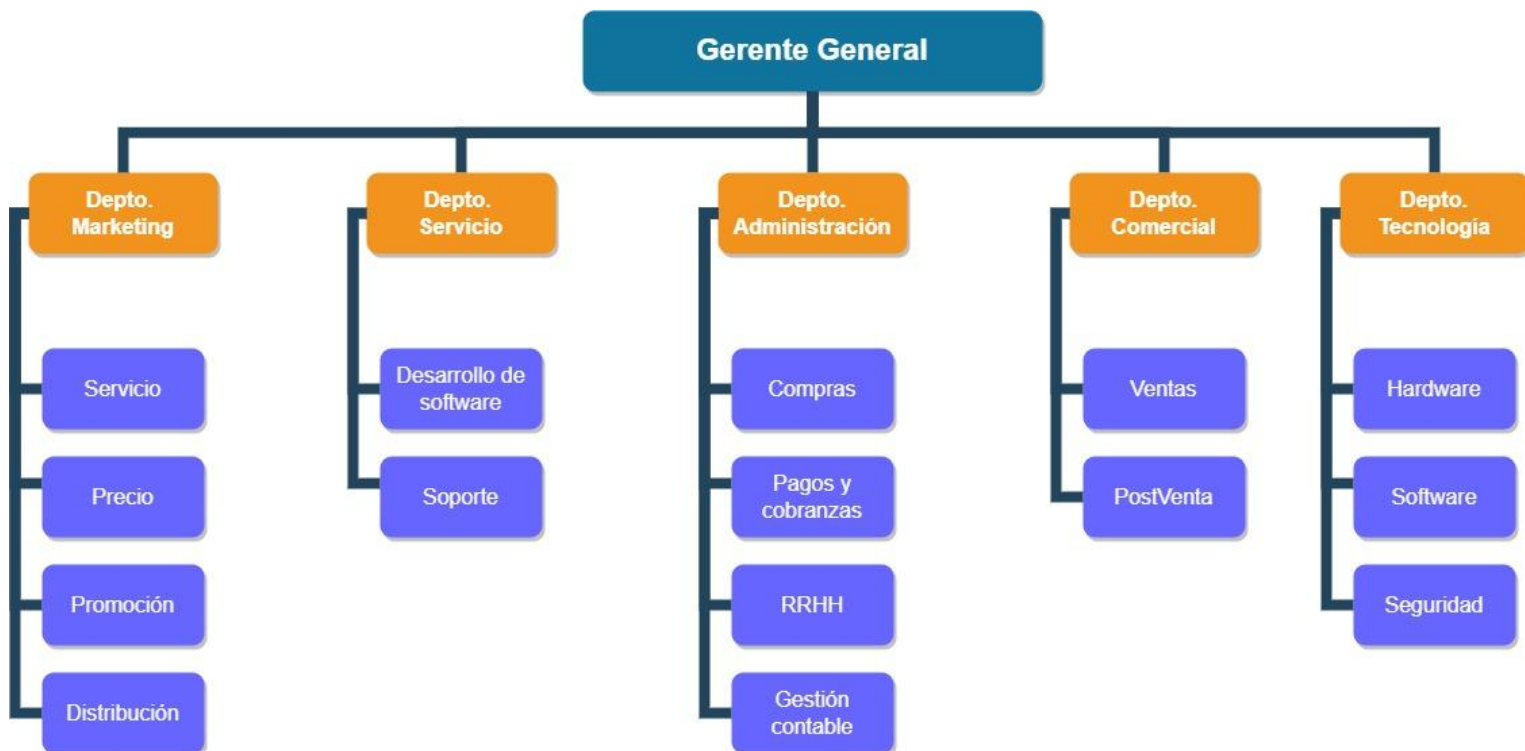
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 94 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

7. ORGANIZACIÓN REQUERIDA

7.1 Estructura

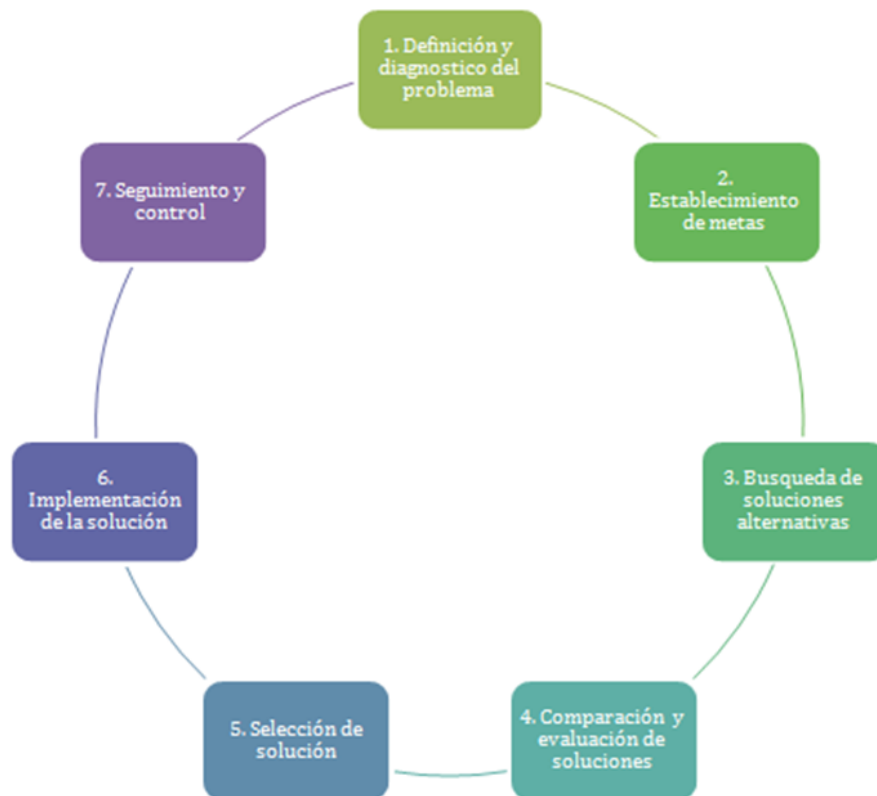
TuContador contará con un tipo de estructura funcional. La posición de Gerente General será la del dueño y será la posición más alta. Al ser una estructura de una empresa chica, será horizontal y de poca profundidad.

7.1.1 Organigrama



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 95 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

7.2. Proceso de toma de decisiones



- 1) Definir el problema.
- 2) Establecer metas.
- 3) Búsqueda de soluciones.
- 4) Comparar soluciones.
- 5) Selección de la solución.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 96 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

6) Implementación de la solución.

7) Seguimiento y control.

7.3. Método de tratamiento de conflictos

En TuContador creemos en diferentes etapas y maneras de resolver los conflictos. Por lo cual vamos a separar la resolución en tres posibles modos.

Primero intentando **resolver el conflicto entre los implicados**, apostando por la charla y búsqueda de un punto medio entre las partes.

Segundo, si no funciona el primer método se recurrirá al **arbitraje** si es un conflicto grave o **mediación** si es un conflicto leve.

Arbitraje: Durante la negociación del conflicto se delega en una persona de mayor autoridad en la organización o ajena a ésta, quien propone una solución. Se indica en casos graves, que requieren una solución rápida, en donde las demandas y reclamos de las partes no pueden ser del todo satisfechas.

Mediación: Se escoge una persona ajena al asunto para servir como mediadora del conflicto, cuyo propósito es crear un ambiente adecuado para la negociación y resolución del desacuerdo. Es la opción más idónea en los casos en los que las partes no tienen ya ninguna relación que les permita establecer un diálogo sin intermediarios.

7.4 Análisis de puestos

Todos los sueldos fueron obtenidos de glassdoor.com.ar buscando empresas del rubro y tamaño similares. Sus respectivos links al dato están al final de cada tabla. Datos actualizados a septiembre de 2022.

7.4.1 Gerencia General

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 97 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

7.4.1.1 Gerente General

Puesto:	Gerente General
Descripción:	Administrar y organizar la empresa.
Perfil:	
Funciones:	▪ Enfocar sus decisiones en pos de cumplir la misión de la empresa. ▪ Establecer, disponer y analizar información estadística de las actividades de las gerencias para poder tener un análisis de los comportamientos.
Remuneración bruta:	\$381.000

[link](#)

7.4.1.1 Administración

Puesto:	Jefe Administración
Descripción:	Confeccionar y llevar a cabo el plan financiero estratégico de la empresa mediante la implementación y supervisión del registro adecuado de las operaciones financieras y contables. Generar información estadística íntegra para el apoyo en la toma de decisiones.
Perfil:	▪ Edad: Entre 30 y 60 años ▪ Experiencia requerida: 5 años de experiencia en roles similares con conocimiento de manejo de presupuestos, políticas de ingresos/egresos y conocimiento en presentación de estadísticas financieras. ▪ Educación: Graduado universitario. ▪ Área de estudio: Contabilidad, Admin. de Empresa. ▪ Idioma: Español ▪ Lugar de residencia: Capital Federal.
Funciones:	▪ Coordinar y participar en la elaboración de estados e informes financieros.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 98 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

	▪ Coordinar la elaboración del presupuesto anual de ingresos y egresos. ▪ Controlar las finanzas de la empresa ▪ Reportar e informar a la gerencia general los estados del departamento.
Remuneración bruta:	\$200.489

[Link](#)

Puesto:	Asistente de compras
Descripción:	Encargado de actividades relacionadas con la contabilidad de la organización asistiendo a las necesidades y requerimientos del gerente de administración.
Perfil:	▪ Edad: Entre 22 y 45 años ▪ Experiencia requerida: 2 años de experiencia en las funciones que demandan el puesto. ▪ Educación: Graduado o próximo a graduarse. ▪ Área de estudio: Licenciatura en Economía, Administración de Empresas ▪ Idioma: Español ▪ Lugar de residencia: Capital Federal
Funciones:	▪ Asistir en el desarrollo de los programas y actividades de la gerencia. ▪ Asistir en la realización del registro contable. ▪ Asistir en la gestión de solicitudes de autorización de modificación presupuestaria. ▪ Asistir en la gestión de los depósitos bancarios y sus registros. ▪ Asistir en el control de la caja chica y actualización de registros. ▪ Asistir con la gestión de proveedores y su facturación.
Remuneración bruta:	\$98.312

[Link](#)

Puesto:	Asistente de pagos
----------------	---------------------------

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 99 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Descripción:	Encargado de aplicar y coordinar el desarrollo de estrategias de pagos y ejecutar acciones orientadas a incrementar la recuperación de ingresos otorgados a través de pagarés, etc.
Perfil:	▪ Edad: Entre 30 y 55 años ▪ Experiencia requerida: 5 años de experiencia en las funciones que demandan el puesto. ▪ Educación: Graduado o próximo a graduarse. ▪ Área de estudio: Licenciatura en Economía, Administración de Empresas ▪ Idioma: Español ▪ Lugar de residencia: Capital Federal
Funciones:	▪ Administración, negociación, recuperación y pagos. ▪ Llevar a cabo los procesos de facturación, atención a clientes y comercialización de bienes recuperados. ▪ Elaborar y revisar la pagos de las operaciones, así como realizar la pagos de la misma. ▪ Implementación de las estrategias de pagos.
Remuneración bruta:	\$83.500

[Link](#)

Puesto:	Asistente de Recursos Humanos
Descripción:	Responsable del reclutamiento de empleados dentro de una organización, además de actuar como un mediador entre los empleados y sus superiores.
Perfil:	▪ Edad: Entre 20 y 45 años ▪ Experiencia requerida: 2 años de experiencia en las funciones que demandan el puesto. ▪ Educación: Graduado o próximo a graduarse. ▪ Área de estudio: carrera de Recursos Humanos ▪ Idioma: Español ▪ Lugar de residencia: Capital Federal

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 100 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Funciones:	▪ Mejora las capacidades y habilidades de los empleados ▪ Aumenta el rendimiento del equipo ▪ Asegura un plan de carrera a los empleados ▪ Contrata a nuevo talento ▪ Garantiza la comunicación interna interpersonal ▪ Lleva la carga administrativa del equipo ▪ Vela por la cultura de la empresa
Remuneración bruta:	\$86.142

[Link](#)

Puesto:	Asistente Contable
Descripción:	Llevar adelante operaciones contables e impositivas de la Organización
Perfil:	▪ Edad: Entre 22 y 45 años ▪ Experiencia requerida: 2 años de experiencia en las funciones que demandan el puesto. ▪ Educación: Graduado o próximo a graduarse. ▪ Área de estudio: Licenciatura en Economía, Administración de Empresas ▪ Idioma: Español ▪ Lugar de residencia: Capital Federal
Funciones:	▪ Controlar y registrar la documentación relevante a las transacciones con los proveedores. ▪ Archivo y control de los legajos de pago. ▪ Control y reclamo de las devoluciones a proveedores. ▪ Programar y liquidar impuestos (IVA, IIBB, retenciones y ganancias). ▪ Conocer los impuestos y las retenciones que se aplican en distintas provincias. ▪ Estar en actualización continua de las novedades impositivas, resoluciones y normativas. ▪ Llevar diariamente la contabilización de impuestos, la registración y seguimiento de pagos de forma atenta. ▪ Armar reportes según lo solicitado. ▪ Presentar y gestionar trámites ante AFIP y entes externos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 101 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Remuneración bruta:	\$80.000
----------------------------	----------

[Link](#)

Puesto:	Gerente de tecnología
Descripción:	Responsable del mantenimiento e instalación de redes, equipos, maquinaria y sistemas dentro de la empresa.
Perfil:	▪ Edad: Entre 30 y 55 años ▪ Experiencia requerida: 5 años o más de experiencia en el área de IT ▪ Educación: Graduado. ▪ Área de estudio: Analista de Sistemas, Ing. Electrónica, Ing. Informática / Sistemas, Programación, Tecnología de la Información. ▪ Idioma: Español. ▪ Lugar de residencia: Capital Federal
Funciones:	▪ Especificaciones de actualización y recambio de equipos, hardware y software. ▪ Supervisar la contratación de tareas de mantenimiento ▪ Definición y seguimiento del plan de mantenimiento preventivo y correctivo ▪ Control de ejecución y desvíos presupuestarios ▪ Responsable de los presupuestos de inversión y gastos de obras e infraestructura. ▪ Reportar e informar a la gerencia general los estados del departamento.
Remuneración bruta:	\$333.512

[Link](#)

Puesto:	Product Owner
----------------	----------------------

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 102 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Descripción:	Análisis del mercado y diseñador del producto a desarrollar.
Perfil:	▪ Edad: Entre 22 y 50 años ▪ Experiencia requerida: 3 años de experiencia en el rubro. ▪ Educación: Profesional. ▪ Área de estudio: Analista de Sistemas, Marketing. ▪ Idioma: Español, Inglés ▪ Lugar de residencia: Capital Federal
Funciones:	▪ Análisis de los productos similares del mercado. ▪ Diseño del producto a desarrollar. ▪ Investigación con los posibles usuarios de la plataforma.
Remuneración bruta:	\$207.411

[Link](#)

Puesto:	Desarrollador
Descripción:	Desarrollo de aplicaciones web y manejo de base de datos.
Perfil:	▪ Edad: Entre 22 y 40 años ▪ Experiencia requerida: 3 años de experiencia en el rubro. ▪ Educación: Profesional o Graduado. ▪ Área de estudio: Analista de Sistemas ▪ Idioma: Español. ▪ Lugar de residencia: Capital Federal
Funciones:	▪ Implementación integral del software. ▪ Diseño y elaboración de las bases de datos. ▪ Documentación del proceso productivo. ▪ Actualización y mejoras de software desarrollados por la empresa
Remuneración bruta:	\$154.000

[Link](#)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 103 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Puesto:	Qa
Descripción:	Encargado del diseño e implementación de los testeos de la plataforma.
Perfil:	▪ Edad: Entre 20 y 50 años ▪ Experiencia requerida: 2 años de experiencia en el rubro. ▪ Educación: Profesional o Graduado. ▪ Área de estudio: Analista de Sistemas ▪ Idioma: Español. ▪ Lugar de residencia: Capital Federal
Funciones:	▪ Implementación de los testeos de la plataforma. ▪ Diseño de los testeos. ▪ Casos de uso de testeo. ▪ Generar integración continua para los testeos.
Remuneración bruta:	\$118.046

[Link](#)

Puesto:	Soporte de tecnología
Descripción:	Encargado del soporte del hardware y sistemas de la empresa.
Perfil:	▪ Edad: Entre 20 y 50 años ▪ Experiencia requerida: 2 años de experiencia en el rubro. ▪ Educación: Profesional o Graduado. ▪ Área de estudio: Analista de Sistemas ▪ Idioma: Español. ▪ Lugar de residencia: Capital Federal
Funciones:	▪ Actualización de equipos, y configuración de software. ▪ Realización de las tareas de mantenimiento ▪ Reparaciones de problemas de hardware y software de las PC's. ▪ Gestión técnica de telecomunicaciones

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 104 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Remuneración bruta:	\$90.217

[Link](#)

Puesto:	Analista funcional
Descripción:	Relevar y analizar los requerimientos funcionales
Perfil:	▪ Edad: Entre 25 y 40 años ▪ Experiencia requerida: 2 años de experiencia en el rubro. ▪ Educación: Graduado. ▪ Área de estudio: Ing. en Informática, Ing. en Sistemas ▪ Idioma: Español ▪ Lugar de residencia: Capital Federal
Funciones:	▪ Analizar los requerimientos funcionales ▪ Diseñar la solución y participar activamente en el modelado de datos. ▪ Documentar la solución técnica. ▪ Participar de las instancias de reunión, capacitación y coordinación que sean necesarias
Remuneración bruta:	\$125.545

[Link](#)

Puesto:	Gerente de Marketing
Descripción:	Responsable del marketing de los productos comercializados y de la imagen de la empresa hacia el mercado
Perfil:	▪ Edad: Entre 30 y 50 años ▪ Experiencia requerida: 5 años de experiencia demostrable en Marketing de Productos. ▪ Educación: Profesional, Graduado. ▪ Área de estudio: Marketing, Comercialización ▪ Idioma: Español, Inglés. ▪ Lugar de residencia: Capital Federal

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 105 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Funciones:	▪ Diseñar e implementar estrategias de marketing. ▪ Manejo de la cartera de nuevos productos y servicios. ▪ Diseñar e implementar las campañas de difusión. ▪ Reportar e informar a la gerencia general los estados del departamento.
Remuneración bruta:	\$211.547

[Link](#)

Puesto:	Analista de Marketing
Descripción:	Deberá tomar y analizar todos los datos para el cumplimiento de los objetivos establecidos por la estrategia de marketing.
Perfil:	▪ Edad: Entre 25 y 40 años ▪ Experiencia requerida: 2 años de experiencia en el rubro ▪ Educación: Estudiante universitario / Profesional. Graduado. ▪ Área de estudio: Lic. en Marketing (o estudiante avanzado) ▪ Idioma: Español, Inglés ▪ Lugar de residencia: Capital Federal
Funciones:	▪ Ayuda en implementar estrategias de marketing. ▪ Llevar adelante las tareas del plan de marketing establecido. ▪ Dar reporte de las campañas creadas al gerente de marketing.
Remuneración bruta:	\$116.030

[Link](#)

Puesto:	Jefe de ventas
Descripción:	Responsable de coordinar, controlar y administrar el departamento comercial, reportando las actividades a la gerencia general.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 106 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Perfil:	▪ Edad: Entre 30 y 55 años ▪ Experiencia requerida: 5 años o más de experiencia en puesto similar ▪ Educación: Profesional, Graduado. ▪ Área de estudio: Licenciado en Comercialización, Administrador de Empresas o carreras afines ▪ Idioma: Español. ▪ Lugar de residencia: Capital Federal
Funciones:	▪ Definir metas y objetivos para el sector. ▪ Controlar la venta del servicio. ▪ Conducción y organización del personal perteneciente al sector. ▪ Manejo de relaciones con los clientes. ▪ Realizar análisis de los requerimientos y necesidades de los clientes para optimizar los servicios brindados. ▪ Reportar e informar a la gerencia general los estados del departamento.
Remuneración bruta:	\$202.263

[Link](#)

Puesto:	Analista de comercial
Descripción:	Asistir en el proceso de ventas y postventa de los servicios y en la correcta ejecución de las comunicaciones y relaciones con los clientes.
Perfil:	▪ Edad: Entre 30 y 55 años ▪ Experiencia requerida: 3 años de experiencia en las funciones que demandan el puesto. ▪ Educación: Profesional, Graduado. ▪ Área de estudio: Licenciatura en Economía, Administración de Empresas ▪ Idioma: Español ▪ Lugar de residencia: Capital Federal
Funciones:	▪ Mantener relación comercial con clientes finales. ▪ Asistir en los procesos de ventas ▪ Asistir en los procesos de postventa ▪ Gestión de reclamos y devoluciones ▪ Asistir a la gerencia general en las tareas del área.
Remuneración bruta:	\$131.614

[Link](#)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 107 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

PRESUPUESTO FINANCIERO



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 108 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

8. PRESUPUESTO FINANCIERO

8.1 Hipótesis

8.1.1 Descripción del negocio

TuContador es un Marketplace que conjuga la necesidad de los usuarios de tener servicios contables y la de tener contadores para resolverlos. Desde la empresa se les ofrece a los usuarios llevar adelante los servicios de contabilidad de complejidad básica e intermedia, entre los cuales se encuentran siradig, monotributo, liquidación de empleada doméstica, declaraciones de ganancias y bienes personales, etc.

Por otro lado provee a los contadores una página con servicios para administrar los clientes de manera ordenada, veloz y eficaz.

TuContador cobrará mensual y/o por servicio utilizado y a su vez le brindará empleo a los contadores.

8.1.2 Mercado Meta

Personas de entre 18 y 65 años, trabajadores activos, de Capital Federal y Gran Buenos Aires.

Segmentando paso por paso:

13.000.000 de personas en Capital Federal y Gran Buenos Aires; de las cuales el 65% se encuentra en edad laboral, quedando 8.450.000 personas. Por último segmentamos por la clase social (clase media y media baja) que hoy es un 53% de la población dando un total de: 4478500 personas.

Clientes	Ganancia promedio	Total mercado	Gasto promedio
4.478.500	1.500	\$ 6.717.750.000,00	5.000

8.1.3 Participación del mercado

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 109 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

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

Evolución de la participación en el mercado

Año	Porcentaje	Total
2023	0,25%	\$ 16.794.375,00
2024	0,75%	\$ 50.383.125,00
2025	1,75%	\$ 117.560.625,00

8.1.4 Modelo de ingresos

Los ingresos los obtenemos ofreciendo los servicios del marketplace de contadores. Las ganancias netas son del 30% del coste del servicio.

Evolución de la participación

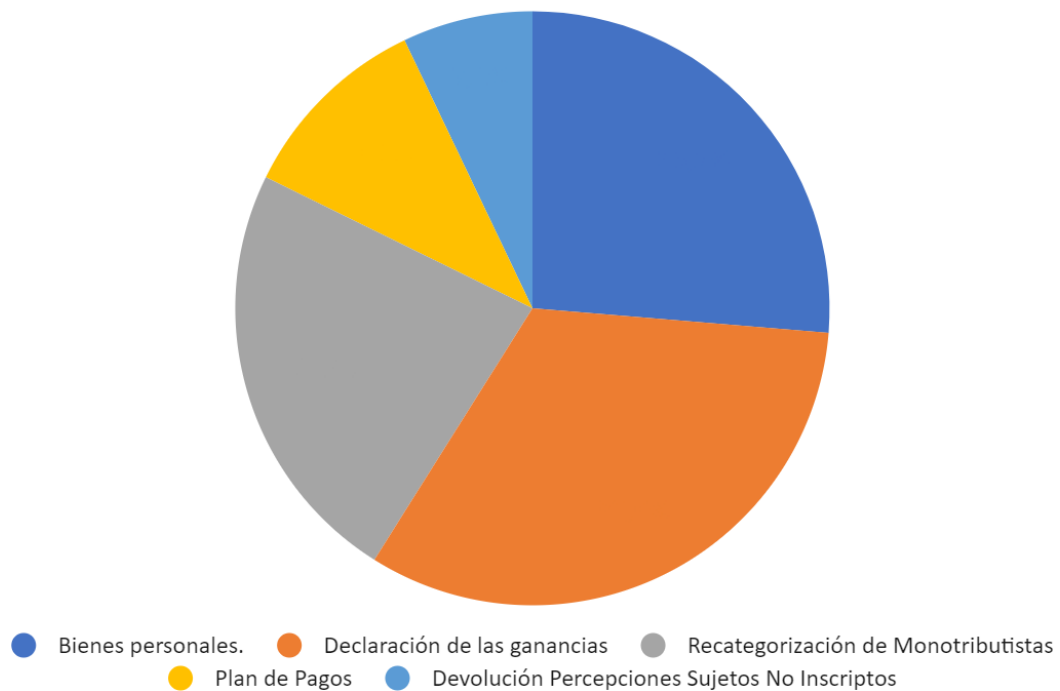
2023	2024	2025
0,25%	0,75%	1,75%
\$ 16.794.375,00	\$ 50.383.125,00	\$ 117.560.625,00

Ingresos por productos

Producto	Ingresos 2023	Ingresos 2024	Ingresos 2025
Bienes personales.	\$ 4.176.000,00	\$ 13.536.000,00	\$ 29.376.000,00
Declaración de las ganancias	\$ 5.175.000,00	\$ 13.800.000,00	\$ 31.740.000,00
Recategorización de Monotributistas	\$ 3.705.000,00	\$ 8.550.000,00	\$ 19.950.000,00
Plan de Pagos	\$ 1.687.500,00	\$ 4.050.000,00	\$ 7.965.000,00
Devolución Percepciones Sujetos No Inscriptos	\$ 1.125.000,00	\$ 7.875.000,00	\$ 23.625.000,00
TOTALES	\$ 15.868.500,00	\$ 47.811.000,00	\$ 112.656.000,00

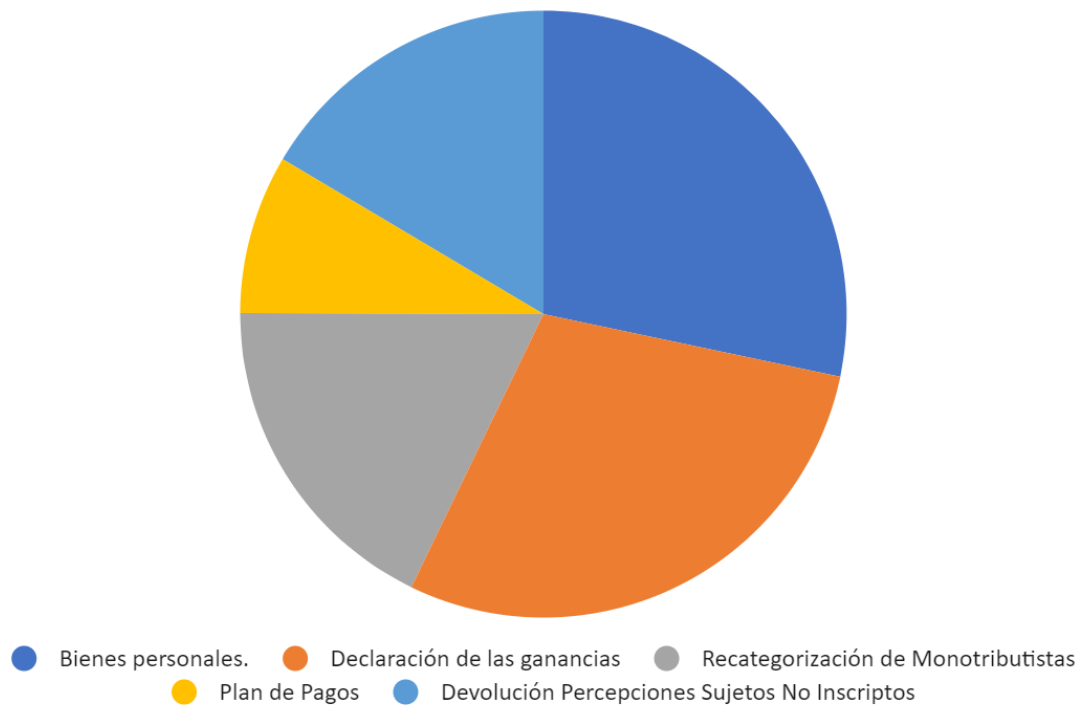
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 110 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Año 2023



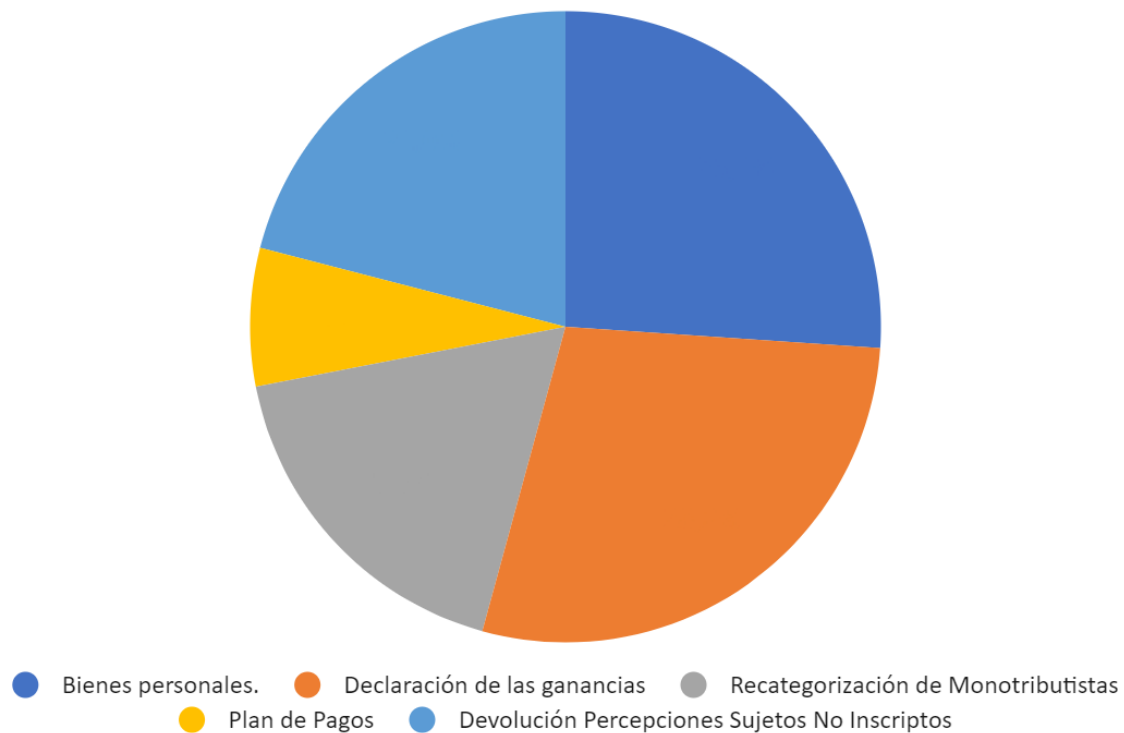
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 111 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Año 2024



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 112 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Año 2025

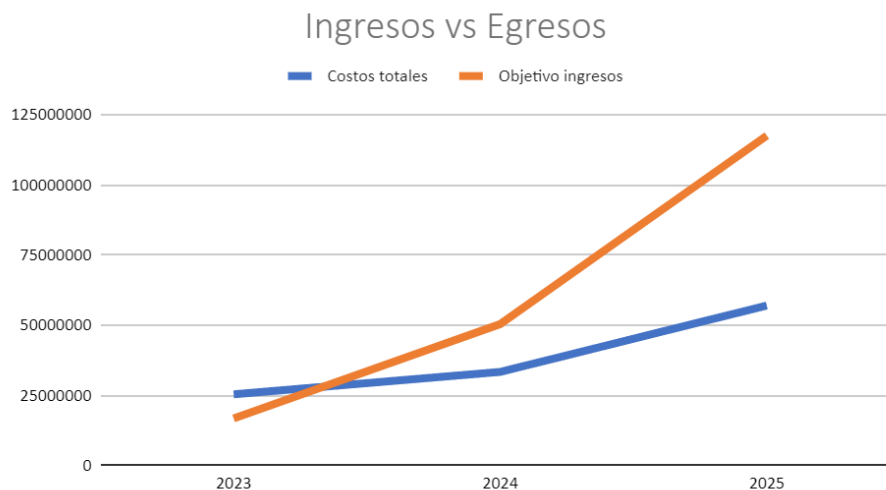
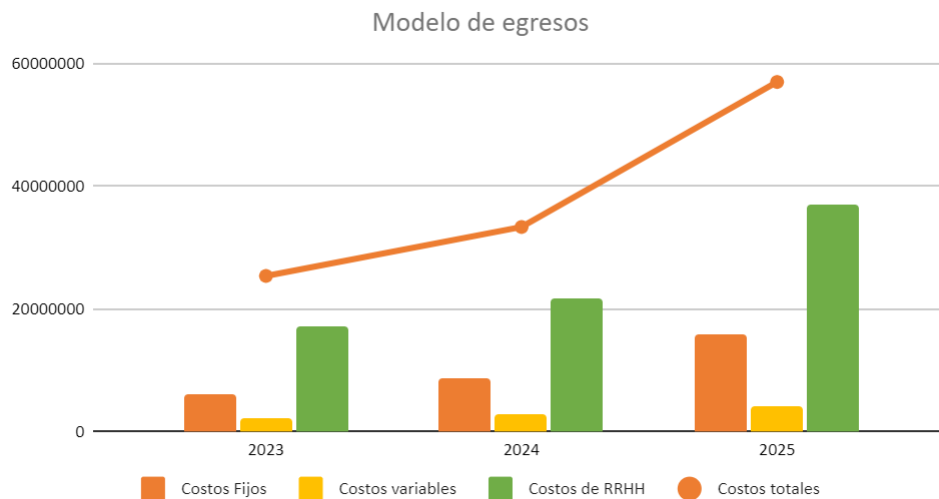


8.1.5 Modelo de egresos

Dentro del modelo de egresos se puede ver claramente que el gasto mayor se encuentra en personal ya que al ser una plataforma de servicio el mayor coste es en personas capacitadas. Luego podemos ver que por el mismo motivo de ser una plataforma de servicios los gastos fijos son mayores a los variables.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 113 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Costos totales			
	2023	2024	2025
Costos Fijos	\$ 5.958.100,00	\$ 8.600.508,00	\$ 15.785.049,78
Costos variables	\$ 2.100.000,00	\$ 2.880.000,00	\$ 4.095.150,00
Costos de RRHH	\$ 17.305.257,80	\$ 21.861.463,64	\$ 37.108.399,18
Costos totales	\$ 25.365.380,80	\$ 33.343.995,64	\$ 56.990.623,97
Objetivo ingresos	\$ 16.794.375,00	\$ 50.383.125,00	\$ 117.560.625,00



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 114 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

8.1.5 Modelo de inversión

La inversión inicial mayormente es hardware y software para los empleados de la empresa con el cual puedan llevar adelante sus tareas de manera óptima. Notebooks y un IDE profesional de programación.

Modelo de Inversión			
Inversión Inicial	2023	2024	2025
\$ 1.242.916,33	\$ 288.000,00	\$ 319.998,00	\$ 861.301,00

Inversión inicial - Año cero				
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal	Referencia
Notebook Lenovo Ideapad	6	\$ 92.000,00	\$ 552.000,00	Link
Licencia Windows 10	6	\$ 19.999,00	\$ 119.994,00	Link
Licencia Visual Studio Professional 2019	2	\$ 30.653,00	\$ 61.306,00	Link
Web institucional	1	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	Estimado
Celular Moto G	0	\$ 48.000,00	\$ 0,00	Link
Desarrollo del sistema	1	\$ 469.616,33	\$ 469.616,33	Estimación en el project
Total			\$ 1.242.916,33	

Inversión - Año 2023				
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal	Referencia
Celular Moto G	6	\$ 48.000,00	\$ 288.000,00	Link
Total			\$ 288.000,00	

Inversión - Año 2024				
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal	Referencia
Notebook Lenovo Ideapad	2	\$ 92.000,00	\$ 184.000,00	Link
Licencia Windows 10	2	\$ 19.999,00	\$ 39.998,00	Link
Licencia Visual Studio Professional 2019	0	\$ 30.653,00	\$ 0,00	Link
Web institucional	0	\$ 40.000,00	\$ 0,00	Estimado
Celular Moto G	2	\$ 48.000,00	\$ 96.000,00	Link
Total			\$ 319.998,00	

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 115 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Inversión - Año 2025				
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal	Referencia
Notebook Lenovo Ideapad	5	\$ 92.000,00	\$ 460.000,00	Link
Licencia Windows 10	5	\$ 19.999,00	\$ 99.995,00	Link
Licencia Visual Studio Professional 2019	2	\$ 30.653,00	\$ 61.306,00	Link
Web institucional	0	\$ 40.000,00	\$ 0,00	Estimado
Celular Moto G	5	\$ 48.000,00	\$ 240.000,00	Link
Total			\$ 861.301,00	

8.1.6 Matriz de riesgos

Se han estudiado un total de 10 riesgos, de ellos hay 3 que según probabilidad e impacto hicimos un análisis puntual los mismos están resaltados en color verde.

Matriz de riesgos					
Número	Riesgo	Causa	Efecto	Probabilidad	Impacto
1	La inflación alcanza 150% anual.	Con la cantidad de impresión monetaria, la suba del dólar y los problemas con el campo el plan de economía no da buenos resultados.	Nuestros clientes pierden poder de adquisición y caen las ventas un 15%	Media	Medio
2	Hay fuerte demanda de usuarios pero baja cantidad de contadores.	Los usuarios son atraídos por los precios más económicos de nuestros servicios pero los contadores no encuentran que la facilidades y la cantidad	Fuerte demora en despachar las solicitudes. Pérdida del 8% de nuestra base de usuarios activos.	Baja	Bajo

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 116 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

		de usuarios sean un beneficio para ellos			
3	Un nuevo competidor de nuestros servicios aparece en el mercado.	Un competidor nuevo empieza a ofrecer servicios similares a los nuestros y apunta a nuestro mercado meta.	Nuestro competidor se lleva el 20% de nuestros usuarios	Baja	Alto
4	Problemas de disponibilidad de plataforma web.	Los servidores no responden ante la demanda.	Los nuevos usuarios buscan solución de otra manera. Bajan los registros nuevos	Media	Bajo
5	Demora de un mes en el desarrollo del plan tecnológico.	Se posterga la implementación un mes retrasando el crecimiento.	Se demora la implementación del sistema	Media	Bajo
6	Hackeo a nuestra plataforma, con robo de información sensible.	Hackers obtienen como entrar a nuestro servers y roban información sensible.	Aumentan los reclamos y pedidos de respuesta a nuestros centros de atención al cliente	Baja	Alto
7	Demora un trimestre en la finalización del sistema.	El equipo de desarrollo se demora en la entrega del producto inicial	Pérdida de tres meses de las utilidades.	Baja	Medio
8	Renuncia del gerente de tecnología	Le ofrecen a nuestro gerente de tecnología trabajo en otra empresa	Búsqueda y capacitación de un nuevo gerente de tecnología	Baja	Alto
9	Aumento de los sueldos de los empleados	La inflación y el aumento de los sueldos competitivos a nivel mundial.	Los costos de los sueldos aumentan nuestros costos de RRHH un 60%	Media	Medio
10	Rotación de personal	Empleados renuncian y son contratados por empresas de LATAM o EEUU	Se destina dinero en RRHH para armar un equipo de hunting de personal.	Media	Bajo

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 117 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022
			TuContador

8.1.7 Escenarios

8.1.7.1 Escenario 1

Riesgo n°1
La inflación alcanza 150% anual en 2024 y 2025.
Causa
Con la cantidad de impresión monetaria la suba del dólar y los problemas con el campo el plan de economía no da buenos resultados.
Efecto
Nuestros clientes pierden poder de adquisición y caen las ventas un 15%

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 118 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Evolución de la participación			
	2023	2024	2025
	0,25%	0,75%	1,75%
Ingresos objetivo	\$ 16.794.375,00	\$ 50.383.125,00	\$ 117.560.625,00
Costos fijos	\$ 5.958.100,00	\$ 8.600.508,00	\$ 15.785.049,78
Costos variables	\$ 2.100.000,00	\$ 2.880.000,00	\$ 4.095.150,00
Costos RRHH	\$ 17.305.257,80	\$ 21.861.463,64	\$ 37.108.399,18

Ingresos caen un 15%
2024 y 2025
0,85

Amortización		
2023	2024	2025
\$ 168.000,00	\$ 224.000,00	\$ 364.000,00

Modelo de Inversión			
Inversión Inicial	2023	2024	2025
\$ 1.242.916,33	\$ 288.000,00	\$ 319.998,00	\$ 861.301,00

		Inicio	2023	2024	2025
Ingresos		-	\$ 16.794.375,00	\$ 42.825.656,25	\$ 99.926.531,25
Egresos	Costo fijo	-	\$ 5.958.100,00	\$ 8.600.508,00	\$ 15.785.049,78
	Costo variable	-	\$ 2.100.000,00	\$ 2.880.000,00	\$ 4.095.150,00
	Costo RRHH	-	\$ 17.305.257,80	\$ 21.861.463,64	\$ 37.108.399,18
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		-	-\$ 8.568.982,80	\$ 9.483.684,61	\$ 42.937.932,28
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 503.831,25	\$ 1.284.769,69	\$ 2.997.795,94
Monto Imponible		-	-\$ 9.240.814,05	\$ 7.974.914,92	\$ 39.576.136,35
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)		-	\$ 0,00	-\$ 3.234.284,92	\$ 2.791.220,22
Utilidad después de Impuestos (UDII)		-	-\$ 9.072.814,05	\$ 11.433.199,84	\$ 37.148.916,12
Inversión		-\$ 1.242.916,33	-\$ 288.000,00	-\$ 319.998,00	-\$ 861.301,00
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 1.242.916,33	-\$ 9.360.814,05	\$ 11.113.201,84	\$ 36.287.615,12

Tasa de Corte	115,00%
VAN	\$213.318
TIR	124,49%

8.1.7.2 Escenario 2

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 119 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Riesgo n°3
Un nuevo competidor de nuestros servicios aparece en el mercado.
Causa
Un competidor nuevo empieza a ofrecer servicios similares a los nuestros y apunta a nuestro mercado meta.
Efecto
Nuestro competidor se lleva el 20% de nuestros usuarios

Evolución de la participación			
	2023	2024	2025
	0,25%	0,75%	1,75%
Ingresos objetivo	\$ 16.794.375,00	\$ 50.383.125,00	\$ 117.560.625,00
Costos fijos	\$ 5.958.100,00	\$ 8.600.508,00	\$ 15.785.049,78
Costos variables	\$ 2.100.000,00	\$ 2.880.000,00	\$ 4.095.150,00
Costos RRHH	\$ 17.305.257,80	\$ 21.861.463,64	\$ 37.108.399,18

Ingresos caen un 20%
2023, 2024 y 2025
0,80

Amortización		
2023	2024	2025
\$ 168.000,00	\$ 224.000,00	\$ 364.000,00

Modelo de Inversión			
Inversión Inicial	2023	2024	2025
\$ 1.242.916,33	\$ 288.000,00	\$ 319.998,00	\$ 861.301,00

	Inicio	2023	2024	2025
Ingresos	-	\$ 13.435.500,00	\$ 40.306.500,00	\$ 94.048.500,00
Egresos	Costo fijo	\$ 5.958.100,00	\$ 8.600.508,00	\$ 15.785.049,78
	Costo variable	\$ 2.100.000,00	\$ 2.880.000,00	\$ 4.095.150,00
	Costo RRHH	\$ 17.305.257,80	\$ 21.861.463,64	\$ 37.108.399,18
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)	-	-\$ 11.927.857,80	\$ 6.964.528,36	\$ 37.059.901,03
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)	-	\$ 403.065,00	\$ 1.209.195,00	\$ 2.821.455,00
Monto Imponible	-	-\$ 12.498.922,80	\$ 5.531.333,36	\$ 33.874.446,03
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)	-	\$ 0,00	-\$ 4.374.622,98	\$ 1.935.966,67
Utilidad después de Impuestos (UDII)	-	-\$ 12.330.922,80	\$ 10.129.956,34	\$ 32.302.479,36
Inversión	-\$ 1.242.916,33	-\$ 288.000,00	-\$ 319.998,00	-\$ 861.301,00
Flujo de Fondos (FF)	-\$ 1.242.916,33	-\$ 12.618.922,80	\$ 9.809.958,34	\$ 31.441.178,36

Tasa de Corte	115,00%
VAN	-\$849.465
TIR	82,01%

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 120 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

8.1.7.3 Escenario 3

Riesgo n°9
Aumento de los sueldos de los empleados
Causa
La inflación y el aumento de los sueldos competitivos a nivel mundial.
Efecto
Los costos de los sueldos aumentan nuestros costos de RRHH un 60%

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 121 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Evolución de la participación			
	2023	2024	2025
	0,25%	0,75%	1,75%
Ingresos objetivo	\$ 16.794.375,00	\$ 50.383.125,00	\$ 117.560.625,00
Costos fijos	\$ 5.958.100,00	\$ 8.600.508,00	\$ 15.785.049,78
Costos variables	\$ 2.100.000,00	\$ 2.880.000,00	\$ 4.095.150,00
Costos RRHH	\$ 17.305.257,80	\$ 21.861.463,64	\$ 37.108.399,18

Aumentó 60% costos en RRHH
2024 y 2025
1,60

Amortización		
2023	2024	2025
\$ 168.000,00	\$ 224.000,00	\$ 364.000,00

Modelo de Inversión			
Inversión Inicial	2023	2024	2025
\$ 1.242.916,33	\$ 288.000,00	\$ 319.998,00	\$ 861.301,00

		Inicio	2023	2024	2025
Ingresos		-	\$ 16.794.375,00	\$ 50.383.125,00	\$ 117.560.625,00
Egresos	Costo fijo	-	\$ 5.958.100,00	\$ 8.600.508,00	\$ 15.785.049,78
	Costo variable	-	\$ 2.100.000,00	\$ 2.880.000,00	\$ 4.095.150,00
	Costo RRHH	-	\$ 17.305.257,80	\$ 34.978.341,83	\$ 59.373.438,69
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		-	-\$ 8.568.982,80	\$ 3.924.275,17	\$ 38.306.986,52
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 503.831,25	\$ 1.511.493,75	\$ 3.526.818,75
Monto Imponible			-\$ 9.240.814,05	\$ 2.188.781,42	\$ 34.416.167,77
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)		-	\$ 0,00	-\$ 3.234.284,92	\$ 766.073,50
Utilidad después de Impuestos (UDII)		-	-\$ 9.072.814,05	\$ 5.647.066,34	\$ 34.014.094,28
Inversión		-\$ 1.242.916,33	-\$ 288.000,00	-\$ 319.998,00	-\$ 861.301,00
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 1.242.916,33	-\$ 9.360.814,05	\$ 5.327.068,34	\$ 33.152.793,28

Tasa de Corte	115,00%
VAN	-\$515.593
TIR	92,17%

8.1.7.3.1 Plan de contingencia

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 122 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Riesgo n°9
Aumento de los sueldos de los empleados
Causa
La inflación y el aumento de los sueldos competitivos a nivel mundial.
Efecto
Los costos de los sueldos aumentan nuestros costos de RRHH un 60%

PLAN DE CONTINGENCIA
Las medidas a tomar en el caso de suceder el escenario 3 son:
Medida 1: Aumentar un 15% el valor de nuestros servicios durante el 2025. Trasladando parte del coste al usuario final.
Medida 2: Demorar la contratación del Gerente de tecnología para el 2026. con un ahorro de \$ 5.286.706,77.
Medida 3: Demorar la contratación de un QA por 6 meses. Con un ahorro de \$935688,37

Medida 1
1,15

Medida 2
5.286.706,77

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 123 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Medida 3
935688,37

Conclusión
Aplicando el plan de contingencia volvemos a tener una situación favorable para la empresa. Logramos mantener un VAN positivo y un TIR por arriba de la tasa de corte.

Evolución de la participación			
	2023	2024	2025
	0,25%	0,75%	1,75%
Ingresos objetivo	\$ 16.794.375,00	\$ 50.383.125,00	\$ 117.560.625,00
Costos fijos	\$ 5.958.100,00	\$ 8.600.508,00	\$ 15.785.049,78
Costos variables	\$ 2.100.000,00	\$ 2.880.000,00	\$ 4.095.150,00
Costos RRHH	\$ 17.305.257,80	\$ 21.861.463,64	\$ 37.108.399,18

Aumento 8% costos en RRHH
2024 y 2025
1,60

Amortización		
2023	2024	2025
\$ 168.000,00	\$ 224.000,00	\$ 364.000,00

Modelo de Inversión			
Inversión Inicial	2023	2024	2025
\$ 1.242.916,33	\$ 288.000,00	\$ 319.998,00	\$ 861.301,00

	Inicio	2023	2024	2025
Ingresos	-	\$ 16.794.375,00	\$ 50.383.125,00	\$ 135.194.718,75
Egresos	Costo fijo	\$ 5.958.100,00	\$ 8.600.508,00	\$ 15.785.049,78
	Costo variable	\$ 2.100.000,00	\$ 2.880.000,00	\$ 4.095.150,00
	Costo RRHH	\$ 17.305.257,80	\$ 34.978.341,83	\$ 53.151.043,55
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)	-	-\$ 8.568.982,80	\$ 3.924.275,17	\$ 62.163.475,41
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)	-	\$ 503.831,25	\$ 1.511.493,75	\$ 4.055.841,56
Monto Imponible	-	-\$ 9.240.814,05	\$ 2.188.781,42	\$ 57.743.633,85
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)	-	\$ 0,00	-\$ 3.234.284,92	\$ 766.073,50
Utilidad después de Impuestos (UDII)	-	-\$ 9.072.814,05	\$ 5.647.066,34	\$ 57.341.560,35
Inversión	-\$ 1.242.916,33	-\$ 288.000,00	-\$ 319.998,00	-\$ 861.301,00
Flujo de Fondos (FF)	-\$ 1.242.916,33	-\$ 9.360.814,05	\$ 5.327.068,34	\$ 56.480.259,35

Tasa de Corte	115,00%
VAN	\$576.133
TIR	136,97%

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 124 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

VIABILIDADES



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 125 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

9. VIABILIDADES

9.1 Viabilidad comercial

9.1.1 Propuesta de valor

Luego de realizar un estudio de mercado se reconoce la necesidad no cubierta tanto por parte de los usuarios como de los contadores de desarrollar un sistema que permita conectar los dos sectores de manera: **Segura, sencilla, rápida** y que esté disponible las **24 horas del día**.

El perfil de los usuarios se obtuvo de la segmentación realizada. La información de la segmentación se puede observar en el punto 4.

Luego obtenemos el FODA, las competencias y el mercado meta de los análisis realizados anteriormente, por lo cual concluimos que la empresa tiene la capacidad de llevar a cabo el negocio.

9.1.2 Estrategía de precios

En cuanto a la estrategia de precios es lograr masividad tanto para *Tu Contador* como para los contadores particulares, por lo cual podremos brindarle un servicio mucho más atractivo para los usuarios.

Logrando estar por debajo de la competencia en casi un 20% en todos nuestros servicios.

9.1.3 Estrategía de promoción

Sobre la estrategia de promoción decidimos en un principio realizar publicidad más fuerte sobre la marca para que los posibles usuarios y contadores empiezan a reconocerla y relacionarla con una marca confiable y segura y a medida que pasa el tiempo ir orientando la publicidad a la captación de usuarios para lograr masividad.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 126 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Por lo que podemos afirmar que *Tu Contador* es un negocio con viabilidad comercial.

9.2 Viabilidad Legal

Para lograr la viabilidad legal detallamos todas las obligaciones y puntos importantes a los cuales tenemos que tener en cuenta.

9.2.1 Registración de Marca

La marca es lo que nos identifica o diferencia, es el signo distintivo por lo que registrarla nos otorga el título de propiedad sobre ella y de uso exclusivo.

La entidad que emite la registración es el INPI. Y los beneficios que nos otorga tenerla registrada son los siguientes:

- Propiedad de la marca y poder relacionarla con productos o servicios.
- Exclusividad para usar la marca.
- Licenciar el uso de manera exclusiva o no, a favor de terceros.
- Tener el derecho a impedir que terceros sin tu autorización utilicen tu marca.
- Solicitar ante los Tribunales competentes la nulidad de otras marcas posteriores que sean confundibles con la marca de tu propiedad.

9.2.2 Registro de Propiedad Intelectual

Es la manera de proteger el código y los datos que crea nuestra aplicación. Pudiendo registrarlo como Software o página web.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 127 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Como cualquier derecho de autor, el tenerlo registrado no da patrimonio de nuestra creación y al registrarlo ante la Dirección Nacional de Derecho de Autor nos brinda autoría legal por el Estado.

9.2.2 Registro empresarial

Para la viabilidad legal en el territorio de la Argentina estableceremos una SAS correspondiente a:

Ley N° 27.349 de Apoyo al Capital Emprendedor y su reglamentación.

La cual nos brinda por un monto económico bajo un respaldo de la marca, de la composición societaria y en un plazo de 48 horas tener el registro realizado.

Concluimos que se determinó que no existen impedimentos o trabas legales que impactan en la implementación y operación normal de la plataforma *Tu Contador*. La misma se adapta a los marcos legales impuestos por el conjunto de leyes, códigos y normas que la afectan en todo su dominio.

9.3 Viabilidad Tecnológica

La tecnología es uno de los aspectos más importantes y por lo tanto establecer su viabilidad es vital para *Tu contador*.

Desde Tu Contador vamos a desarrollar un código de la mejor calidad del mercado y vamos a mantener las metodologías necesarias para lograr hacerlo continuo e iterable, entregando valor al usuario y el contador en periodos cortos de tiempo.

En cuanto a la tecnología que vamos a utilizar no representa ningún problema para el proyecto ya que el mismo va a contar con:

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 128 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

- Código: .Net 6 MVC c#.
- Servidores: Amazon S3
 - Con alta disponibilidad.
 - Servicio de balanceo
 - Dns
- Base de datos: Sql Server.
- Versionado de código: GitLab.

Dominio disponible www.TuContador.com

Otro factor a tener en cuenta es que tu contador es accesible tanto en formato web desde una computadora como en un formato para celular, ya que el uso de navegar y realizar tareas desde el celular viene en aumento exponencial en latinoamérica.

Por lo que concluimos que la viabilidad tecnológica no es un problema.

9.4 Viabilidad Financiera

Tu Contador realizó unas estimaciones sobre la cantidad del mercado meta, los valores de cada plan y servicio y sobre ello la hipótesis de ganancia bruta por cada año.

Evolución de la participación en el mercado		
Año	Porcentaje	Total
2023	0,25%	\$ 16.794.375,00
2024	0,75%	\$ 50.383.125,00
2025	1,75%	\$ 117.560.625,00

Por lo que podemos verificar que el mercado estimado para el 2023 es de casi 17 millones de pesos y al cabo del 3er año llegando al casi 2% de participación rondaremos los 117 millones y medio.

Con una inversión inicial de:

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 129 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Inversión Inicial
\$ 1.242.916,33

Y con una inversión al transcurso de los 3 años de:

Modelo de Inversión				
Inversión Inicial	2023	2024	2025	
\$ 1.242.916,33	\$ 288.000,00	\$ 319.998,00	\$ 861.301,00	

Tomando una tasa de corte del 115%. Para llegar al número de la tasa de corte hicimos un estudio de inversiones en argentina, de inflación, de plazo fijo y plazos con tasa variable. Tu Contador obtiene un VAN de \$1.619.758 y un TIR del 181,94%

Tasa de Corte	115,00%
VAN	\$1.619.758
TIR	181,94%

Luego se realizaron varios escenarios de riesgo posibles. Los cuales casi ninguno cuenta con una amenaza para el proyecto y para la amenaza N° 9 que es el escenario N° 3 se ha realizado un plan de contingencia.

En el cual se cree como hipótesis:

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 130 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Riesgo n°9
Aumento de los sueldos de los empleados
Causa
La inflación y el aumento de los sueldos competitivos a nivel mundial.
Efecto
Los costos de los sueldos aumentan nuestros costos de RRHH un 60%

Y las medidas tomadas son las siguientes:

PLAN DE CONTINGENCIA
Las medidas a tomar en el caso de suceder el escenario 3 son:
Medida 1: Aumentar un 15% el valor de nuestros servicios durante el 2025. Trasladando parte del coste al usuario final.
Medida 2: Demorar la contratación del Gerente de tecnología para el 2026. con un ahorro de \$ 5.286.706,77.
Medida 3: Demorar la contratación de un QA por 6 meses. Con un ahorro de \$935688,37

Por lo que concluimos que la viabilidad financiera no es un problema.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 131 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 132 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

10 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

10.1 Descripción básica del negocio

TuContador es un Marketplace que conjuga la necesidad de los usuarios de tener servicios contables y la de tener contadores para resolverlos. Desde la empresa se les ofrece a los usuarios llevar adelante los servicios de contabilidad de complejidad básica e intermedia, entre los cuales se encuentran siradig, monotributo, liquidación de empleada doméstica, declaraciones de ganancias y bienes personales, etc.

Por otro lado provee a los contadores una página con servicios para administrar los clientes de manera ordenada, veloz y eficaz.

TuContador cobrará mensual y/o por servicio utilizado y a su vez le brindará empleo a los contadores.

10.2 Fundamentos de la solución tecnológica

10.2.1 Propósito

Brindar una solución sencilla y eficaz en donde el cliente solo tenga que solicitar sus necesidades contables, completar los datos requeridos y que los algoritmos de la plataforma sea la encargada de establecer:

- Precio.
- Tiempo estimado de demora.
- Contador a realizar la tarea.

Y que luego una vez realizados los servicios el sistema sea el encargado de comunicarlo a los clientes.

10.2.2 Objetivos

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 133 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

TuContador busca ofrecer un servicio sencillo y de confianza para los clientes. Con el objetivo principal de obtener soluciones contables sin tener que contratar un contador particular o una empresa y con precios pre-establecidos.

Por otro lado le ofrece al contador una plataforma en donde obtener clientes de manera continua, con los datos necesarios para realizar su trabajo cargados y con alertas sobre fechas importantes.

10.3 Alcance

El proyecto cuenta con una aplicación web para los clientes, con un backoffice web para los contadores y con un backend (api) para ambos sistemas.

10.3.1 Alcance sistema.

Web clientes:

- Login/Registro de los usuario.
- Crear solicitud de pedido.
- Confirmación de presupuesto y tiempo de la solicitud.
- Actualización de datos necesarios.
- Alerta de fechas contables importantes.
- Notificación de solicitudes completas.
- Posibilidad de cancelar pedidos no empezados.
- Contratar packs de solicitudes.
- Enviar mensaje al contador.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 134 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

- Calificar el servicio del contador.
- Confirmación de solicitud realizada con éxito.
- Pago de los servicios.
- Ver historial de solicitudes pasadas.

Backoffice contadores:

- Login/Registro de contadores.
- Verificación de datos y matrícula del contador.
- Contador puede aceptar solicitud de un cliente.
- Confirmar tarea realizada adjuntando comprobantes.
- Ver historial de tareas realizadas.
- Ver calendario de futuras entregas aceptadas.
- Ver consolidación de pagos pendientes.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 135 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

10.3.3 Fuera de Alcance

- Inteligencia artificial para analizar fotos de tickets subidos y autocompletar la información.
- Verificación de persona con una cámara.
- Api pública para comunicar servicios externos.
- Sistema de tokens.
- Integración con AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos).
- Servicios para personas fuera de la Argentina.

10.4 Especificación de Requerimientos

10.4.1 Requerimientos Funcionales del usuario.

En el siguiente apartado se especificarán los requerimientos funcionales que la aplicación TuContador contará en sus softwares. Detallando las entradas, procesos y salida de cada uno de los requerimientos.

10.4.1.1 Crear solicitud de pedido.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 136 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Introducción:

- El sistema les permitirá a los usuarios registrados la creación de una solicitud, la cual da inicio al proceso por el cual el cliente puede requerir uno de los servicios.

Entradas:

- Al iniciar solicitud desde un usuario registrado solo se deberá seleccionar el servicio se requiere.

Procesos:

- Verificar que el usuario registrado esté en la base de datos.
- Verificar que el usuario cuente con los datos necesarios para realizar la solicitud.
- Se corre el proceso para obtener la demora estimada.
- Se crea el registro de solicitud pendiente con fecha de expiración.

Salidas:

- Solicitud pendiente servicio requerido creada.
- Modal de aprobación al usuario.

10.4.1.2 Confirmación de presupuesto y tiempo de la solicitud.

Introducción:

- El sistema le mostrará un resumen de la solicitud al usuario en un modal con el precio de la solicitud y un tiempo estimado de demora.

Entradas:

- Confirmación del modal del precio y la demora.

Procesos:

- Verificar que el usuario fue el que realizó el request anterior.
- Aceptar el tiempo estimado y el precio de la solicitud.
- Se envía al usuario a una plataforma externa de pago.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 137 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

- Ingresar el pago del servicio.
- Verificar que el pago se realizó con éxito.
- Generar el registro de la solicitud.
- Actualizar las solicitudes para los contadores.

Salidas:

- Solicitud de servicio requerido creada.
- Solicitudes para los contadores realizadas.

10.4.1.3 Actualizar datos necesarios.

Introducción:

- El sistema le solicitará al usuario si le hace falta completar algún dato extra para realizar la solicitud.

Entradas:

- Se completan los datos faltantes en un modal.

Procesos:

- El sistema verifica que todos los datos sean válidos.
- El sistema verifica que todos los datos necesarios estén completos.
- Los datos se guardan en la base de datos.
- El sistema le confirma al usuario que todo se guardó correctamente.

Salidas:

- El sistema confirma al usuario que los datos fueron guardados.

10.4.1.4 Alerta de fechas contables importantes.

Introducción:

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 138 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

- El sistema enviará un email y un aviso a través de la plataforma sobre fechas importantes a tener en cuenta para los usuarios.

Entradas:

-

Procesos:

- El hará un background check cada día para verificar si es un día a notificar.
- Si el día es importante:
 - El sistema crea un email con un template con la información necesaria.
 - Se envía un email a cada usuario de la plataforma.

Salidas:

- Se envía un email a cada usuario de la plataforma
- El sistema genera un registro por cada email enviado.

10.4.1.5 Notificación de solicitudes completas.

Introducción:

- El sistema enviará una notificación vía email y un aviso a través de la plataforma sobre solicitudes ya finalizadas.

Entradas:

-

Procesos:

- Al momento en que un contador registra una solicitud como finalizada se genera un proceso para enviar notificaciones al usuario.
- Se envía un email con aviso de solicitud completa.
- Se genera un aviso en la plataforma de solicitud completa.

Salidas:

- Se envía un email avisando al usuario.
- El sistema genera un registro por email enviado.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 139 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

10.4.1.6 Cancelar pedidos no comenzados.

Introducción:

- Si la solicitud fue pedida pero aún no comenzada por un contador el usuario puede solicitar la cancelación de la misma.

Entradas:

- El usuario solicita la cancelación de una solicitud.

Procesos:

- El usuario accede a sus solicitudes creadas.
- Solicita la cancelación de una solicitud.
- El sistema verifica si la misma puede ser cancelada.
 - Aún no ha sido comenzada.
 - El usuario que solicita la cancelación es el owner.
- La solicitud es cancelada.
- El dinero queda a favor del usuario.

Salidas:

- Se le informa al usuario la correcta cancelación o no de la solicitud.

10.4.1.7 Contratar packs de solicitudes.

Introducción:

- El usuario tiene la posibilidad de contratar alguno de los packs de servicios contables que ofrece TuContador.

Entradas:

- El usuario solicita la compra de uno de los packs.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 140 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Procesos:

- El usuario accede solicita la compra de uno de los packs.
- Se envía al usuario a una plataforma externa de pago.
- Ingresar el pago del servicio.
- Verificar que el pago se realizó con éxito.
- Generar el registro de la compra.

Salidas:

- Le quedan pendientes de uso en el sistema al usuario los servicios comprados.

10.4.1.8 Envíar mensaje al contador.

Introducción:

- El usuario tiene la posibilidad de enviar mensajes al contador desde la plataforma.

Entradas:

- El usuario envía mensaje directo al contador desde la plataforma.

Procesos:

- El usuario ingresa en su panel.
- El usuario selecciona una de las solicitudes y luego enviar mensaje.
- Ingresa el mensaje a ser enviado.
- El sistema registra el envío del mensaje de un usuario a un contador.
- El sistema notifica al contador que tiene un mensaje nuevo.

Salidas:

- El mensaje fue enviado.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 141 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

10.4.1.9 Calificar el servicio del contador.

Introducción:

- El usuario tiene la posibilidad luego de finalizar una solicitud calificar al contador que la realizó.

Entradas:

- El usuario ingresa una calificación del 1 al 5 sobre el servicio prestado.

Procesos:

- El usuario ingresa en su panel.
- El usuario selecciona la solicitud finalizada.
- El usuario ingresa la calificación.
- El sistema registra la calificación.

Salidas:

- La calificación ha sido guardada.

10.4.1.10 Confirmar solicitud realizada con éxito.

Introducción:

- El usuario confirma en su panel que la solicitud fue realizada.

Entradas:

- El usuario confirma en su panel de control que la solicitud fue finalizada con éxito.

Procesos:

- El usuario ingresa en su panel.
- El usuario confirma en solicitudes pendientes de confirmación que ha sido finalizada con éxito..
- El sistema registra la confirmación.
- El sistema envía notificación al contador..

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 142 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Salidas:

- La confirmación ha sido guardada y el mensaje al contador enviado.

10.4.1.11 Pago de los servicios.

Introducción:

- El usuario paga el servicio de la solicitud.

Entradas:

- El usuario realiza el pago en su panel de control.

Procesos:

- El usuario ingresa en su panel.
- El usuario selecciona realizar el pago.
- El usuario es enviado a una plataforma externa para realizar el pago.
- La plataforma externa envía al usuario con un callback confirmando el pago.
- El sistema registra el pago realizado.

Salidas:

- El pago ha sido realizado.

10.4.1.12 Ver historial de solicitudes pasadas.

Introducción:

- El usuario puede ver todas las solicitudes realizadas en la plataforma.

Entradas:

- El usuario ingresa al historial de solicitudes desde el menú.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 143 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

Procesos:

- El sistema le muestra las solicitudes históricas.
- El usuario puede ver los detalles de las solicitudes.

Salidas:

- El sistema muestra las solicitudes.

10.4.2 Requerimientos Funcionales del contador.

10.4.2.1 Verificar datos y matrícula del contador.

Introducción:

- El sistema verifica los datos del contador y que su matrícula se encuentre habilitada.

Entradas:

- El contador ingresa sus datos y la matrícula para ser verificada por el sistema

Procesos:

- El contador ingresa a su usuario.
- El contador ingresa sus datos, la matrícula.
- El sistema registra los datos.

Salidas:

- El sistema confirma que los datos han sido subidos correctamente.

10.4.2.2 Confirmar tarea realizada adjuntando comprobantes.

Introducción:

- El contador puede confirmar una tarea realizada adjuntando comprobantes.

Entradas:

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 144 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

- El contador ingresa al panel de sus solicitudes actuales y confirma la realización de una.

Procesos:

- El contador ingresa a su panel de solicitudes.
- El contador selecciona una solicitud y confirma que la tarea fue realizada.
- El contador adjunta los comprobantes necesarios.
- El sistema notifica al usuario que su solicitud ha sido realizada.

Salidas:

- El sistema confirma al contador que ha finalizado una solicitud.
- El sistema notifica al usuario que su solicitud ha sido realizada.

10.4.2.3 Aceptar solicitud de un cliente.

Introducción:

- El contador puede aceptar solicitudes a realizar.

Entradas:

- El contador ingresa al panel de solicitudes y acepta una.

Procesos:

- El contador ingresa al panel de solicitudes pendientes.
- El contador selecciona una solicitud y acepta una.
- El sistema registra la solicitud aceptada por el contador.
- El sistema notifica al usuario que su solicitud ha sido empezada.

Salidas:

- El sistema confirma al contador que ha aceptado una solicitud.
- El sistema notifica al usuario que su solicitud ha sido comenzada.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 145 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

10.4.2.4 Ver historial de tareas realizadas.

Introducción:

- El contador puede ver el historial de tareas ya realizadas.

Entradas:

- El contador ingresa a las tareas realizadas.

Procesos:

- El contador ingresa al panel de solicitudes realizadas.
- El sistema muestra las solicitudes antiguas.
- El contador puede ver el detalle de las solicitudes.

Salidas:

- El sistema muestra las solicitudes ya realizadas del contador.

10.4.2.5 Ver calendario de futuras entregas aceptadas.

Introducción:

- El contador puede ver un listado ordenado por fecha de las futuras entregas aceptadas..

Entradas:

- El contador ingresa al listado de futuras entregas.

Procesos:

- El contador ingresa al listado de futuras entregas.
- El sistema muestra un listado de futuras entregas ordenado por fecha.
- El contador puede ver en orden y más detalle de cada solicitud a entregar.

Salidas:

- El sistema muestra las solicitudes ordenadas por fecha más próxima de entrega..

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 146 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

10.4.2.6 Ver consolidación de pagos pendientes.

Introducción:

- El contador puede ver el total de pagos pendientes a recibir desde TuContador.

Entradas:

- El contador ingresa a su consolidación de pagos a recibir.

Procesos:

- El contador ingresa a los pagos a recibir.
- El sistema muestra el total de pago pendiente.

Salidas:

- El sistema muestra el total de pago pendiente y la próxima fecha de pago.

10.4.3 Requerimientos No Funcionales.

En el siguiente apartado se especificarán los requerimientos no funcionales que la aplicación TuContador contará en sus softwares.

10.4.3.1 Realizar backup

El sistema podrá realizar backup de la base de datos a demanda, registrando la fecha de cuando se hizo el estado del mismo.

10.4.3.2 Restaurar backup

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 147 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

En el sistema se podrá restaurar uno de los backup de la base de datos previamente hechos con el requerimiento 10.4.3.1.

10.4.3.3 Manejo de errores.

El sistema enviará alertará cuando se produzca un error grave inesperado, mostrándole al usuario un mensaje y registrando el error en la bitácora.

10.4.3.4 SLA.

El equipo de desarrollo contará con tiempos predefinidos para dar respuesta ante un error.

Nivel de criticidad del bug:

- Leve: 2 semanas.
- Medio: 3 días.
- Grave: 1 día.
- Urgencia: 2 horas.

10.4.3.5 Disponibilidad.

El sistema estará disponible un 99.8%. Contará con varios respaldos en la nube.

10.4.3.6 Bitácora.

El sistema registrará cada vez que se produce un error en la plataforma, el usuario/contador activo del momento y la transacción que se estaba realizando.

10.4.3.7 Criptografía.

El sistema guardará encriptadas las contraseñas de todos los usuarios y contadores de la plataforma. Aumentando la seguridad del mismo.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 148 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

10.4.3.8 Multiidioma.

El sistema contará con un select en el cual se podrá seleccionar idioma español o inglés, y el frontend será traducido al idioma seleccionado.

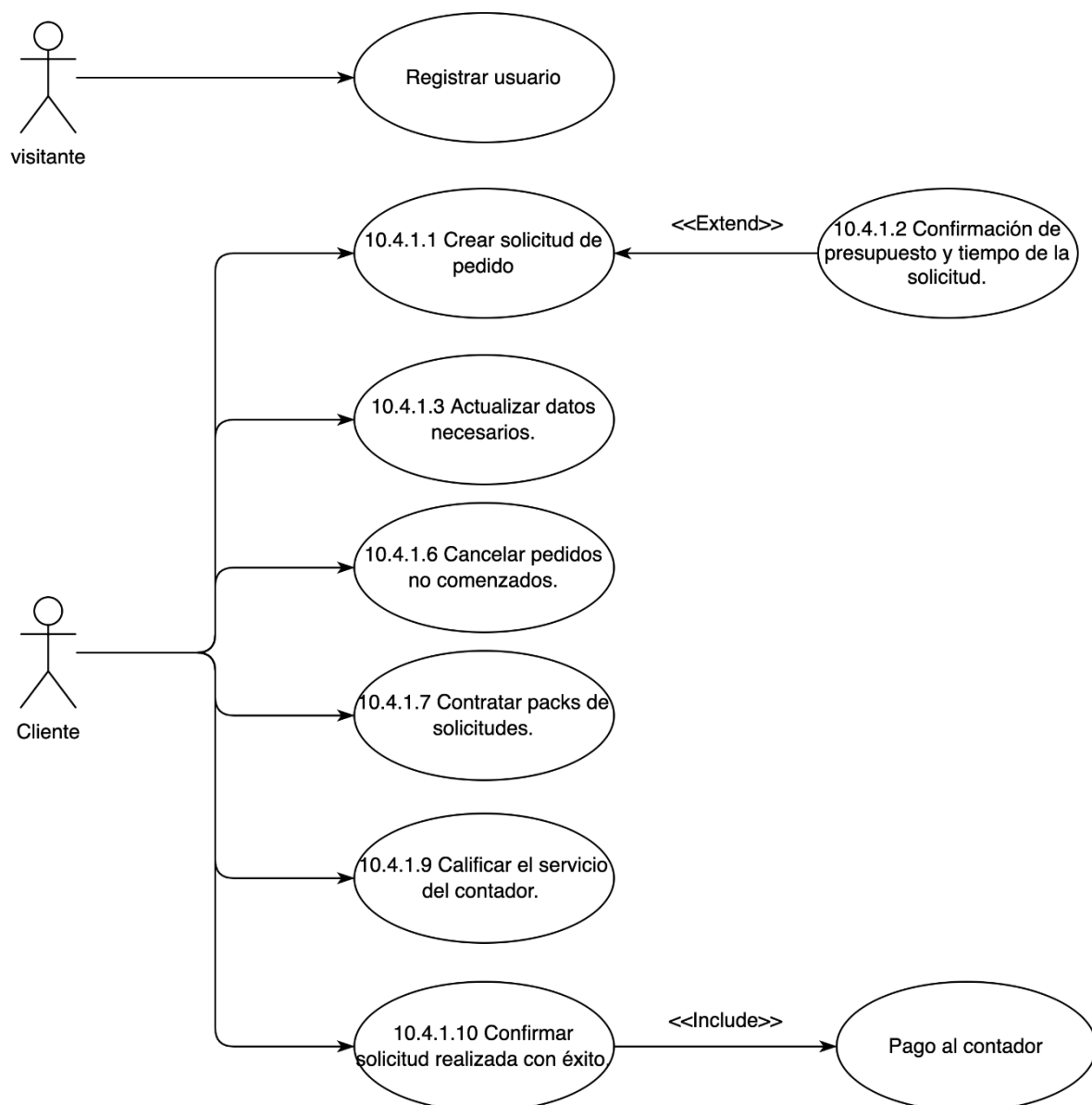
10.5 Usuarios del sistema.

- **Visitante:** Se define visitante a los usuarios no registrados en la web, los mismos solo van a tener acceso a la home donde de la plataforma que va a mostrar los servicios prestados, información de la empresa y los precios estimados de cada servicio.
- **Cliente:** Se define cliente a los usuarios registrados, tengan o no solicitudes. A los clientes se les permite solicitar los servicios de la plataforma, ver el estado de sus servicios pedidos y ver historial de servicios anteriores, enviar mensaje a los contadores.
- **Contadores no-verificados:** Van a tener acceso a la verificación de la plataforma web.
- **Contadores verificados:** Van a poder aceptar las solicitudes de los usuarios registrados, realizar las solicitudes, ver fechas importantes de vencimiento de sus solicitudes, marcar como completas las solicitudes, enviar mensaje a los usuarios de sus solicitudes, ver historial.

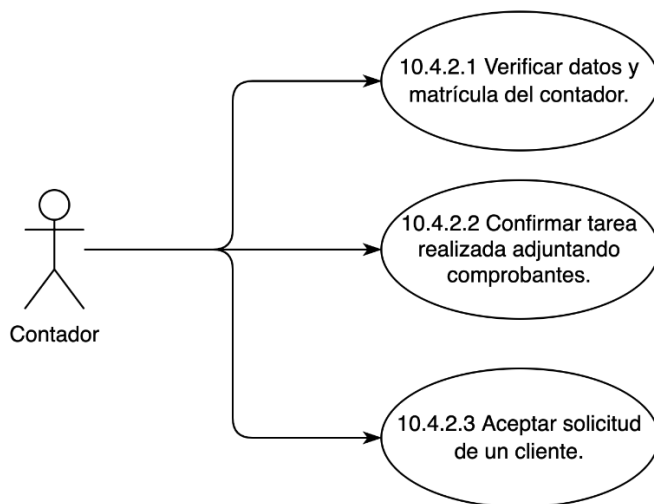
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 149 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

10.6 Diagrama de Casos de uso

10.6.1 Diagrama general de casos de uso.

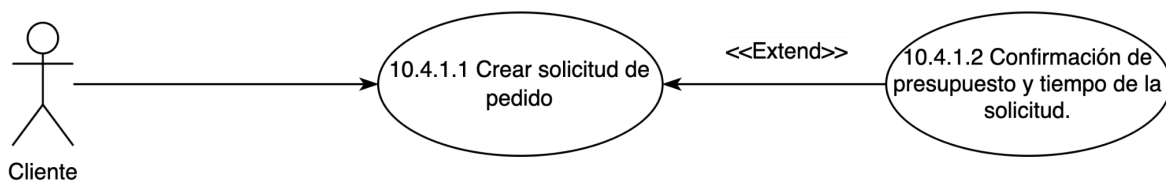


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 150 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022



10.6.2 Especificaciones de cada caso de uso.

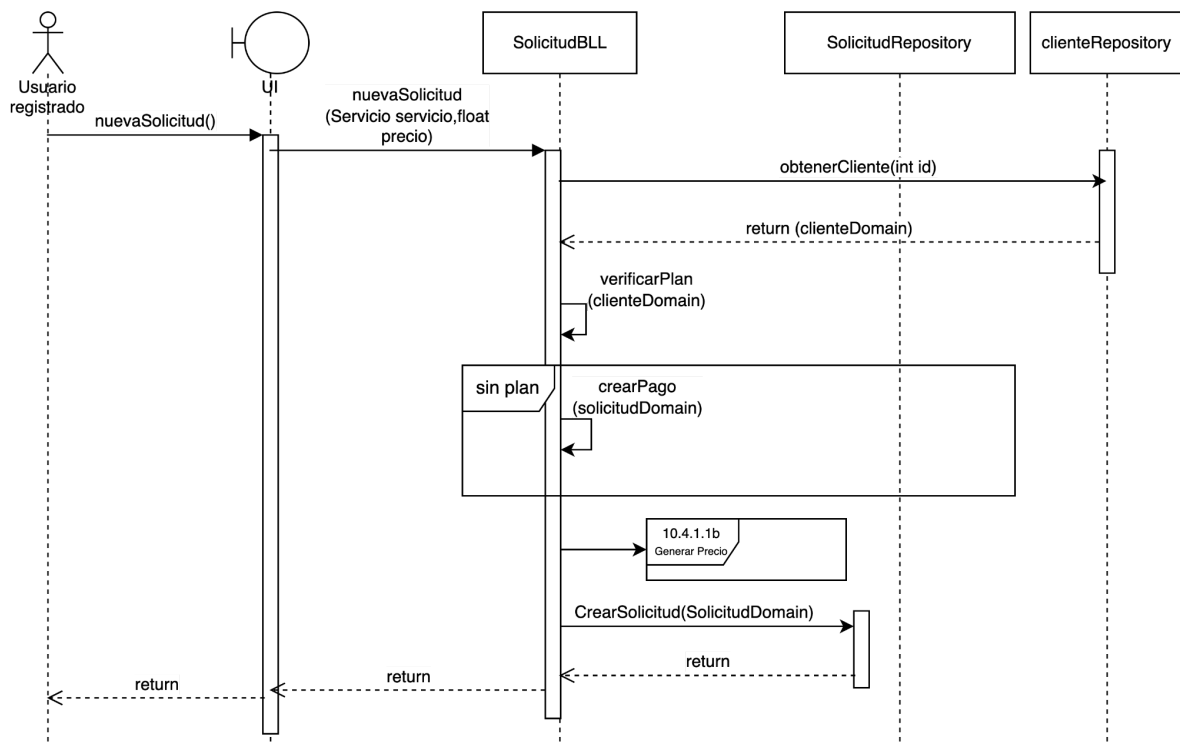
[10.4.1.1 Crear solicitud de pedido]



Nombre	10.4.1.1 Crear solicitud de pedido
Descripción	El sistema les permitirá a los usuarios registrados la creación de una solicitud, la cual da inicio al proceso por el cual el cliente puede requerir uno de los servicios.

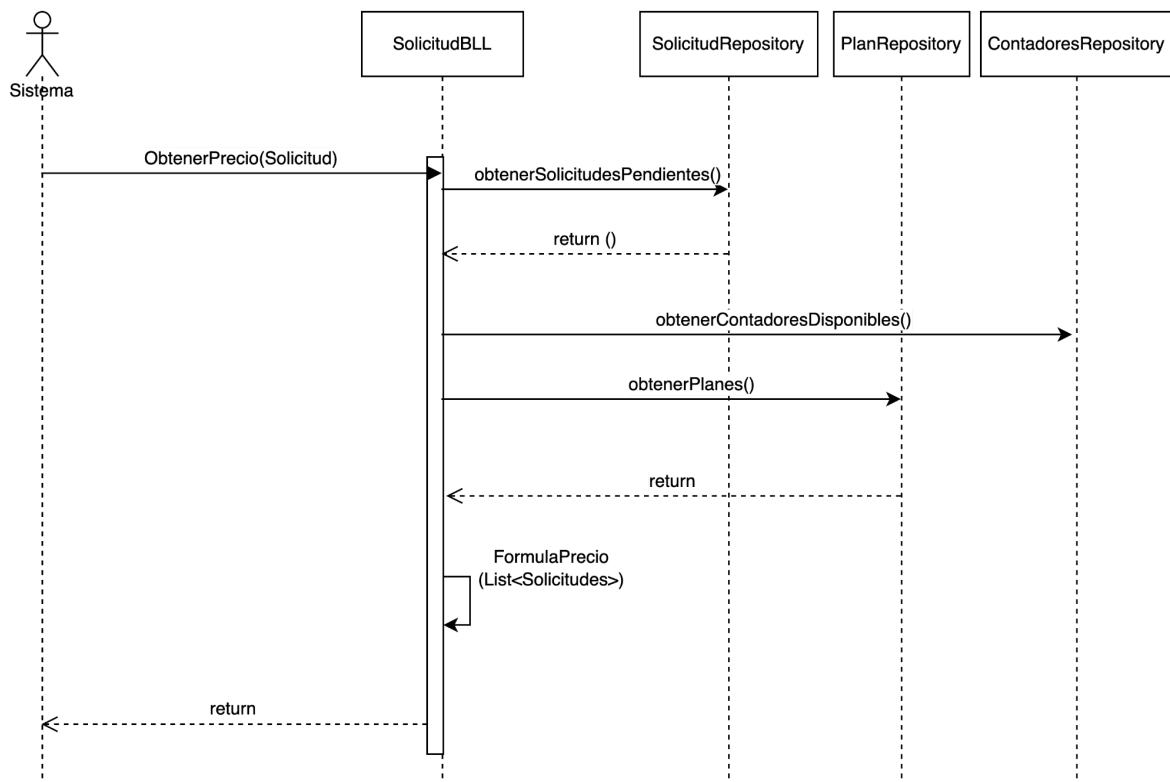
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 151 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

Actores	Usuario
Actores secundarios	-
Pre-Condiciones	Usuario registrado. Usuario logueado.
Post-Condiciones	Usuario crea una solicitud.
Camino principal	1- El usuario accede en el menú a una nueva solicitud. 2- El usuario selecciona solicitud a requerir. 3- El sistema muestra el tiempo estimado y el valor. 4- El usuario acepta las condiciones 5- El sistema lo deriva a la plataforma de pago. 6- El sistema confirma que la solicitud fue creada.
Camino alternativo	5.1 - El usuario no realizó el pago. [retorna al punto 2]

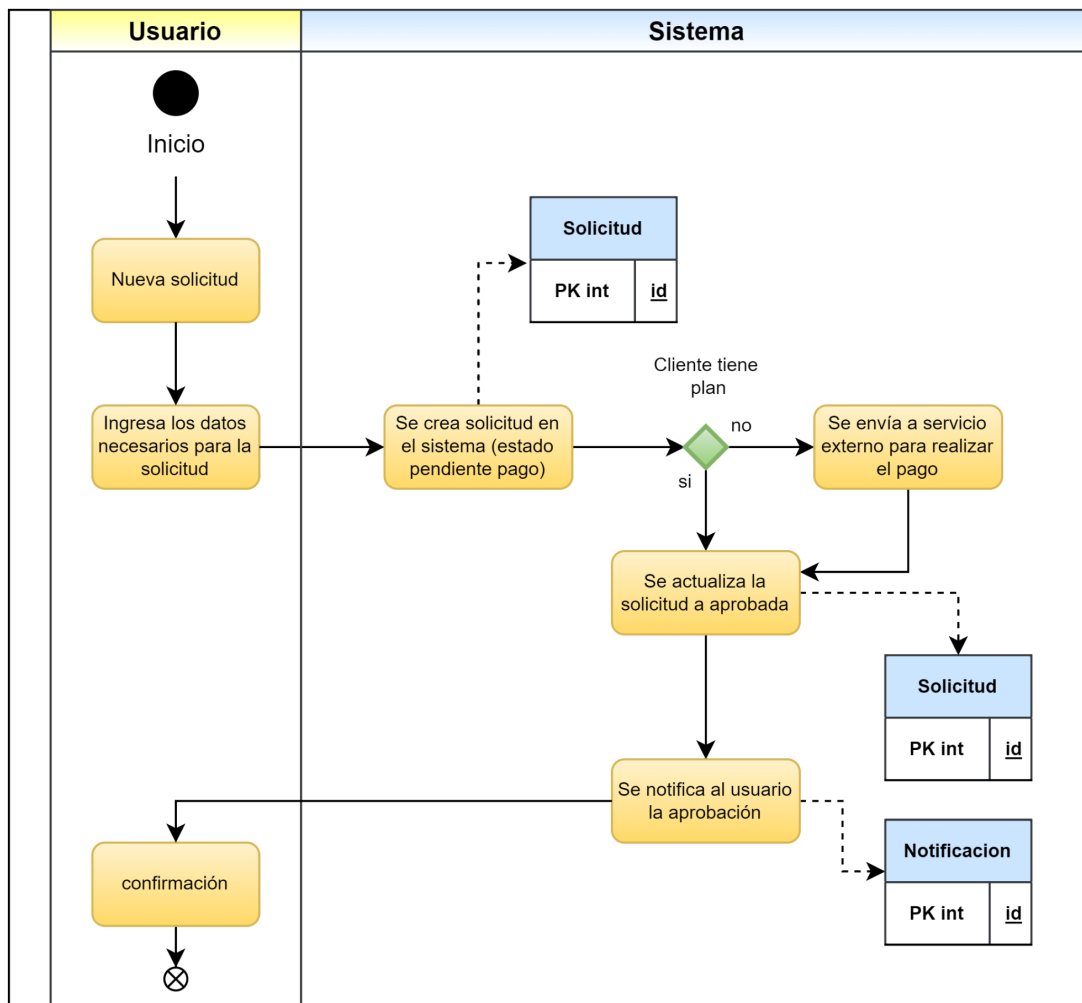


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 152 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

10.4.1.1b Crear solicitud de pedido

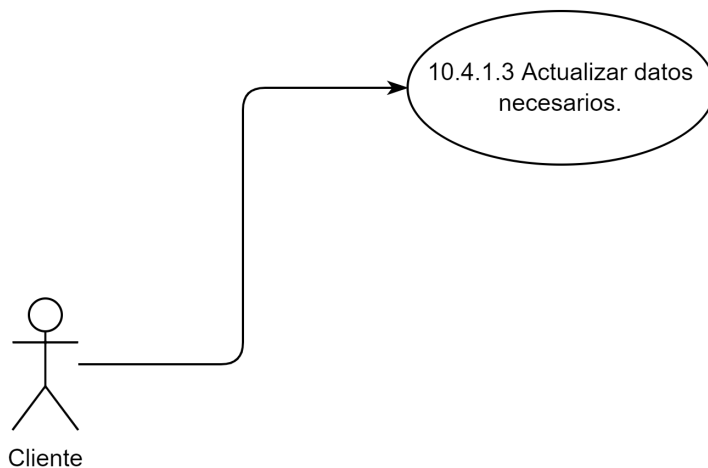


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 153 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022



[10.4.1.3 Actualizar datos necesarios.]

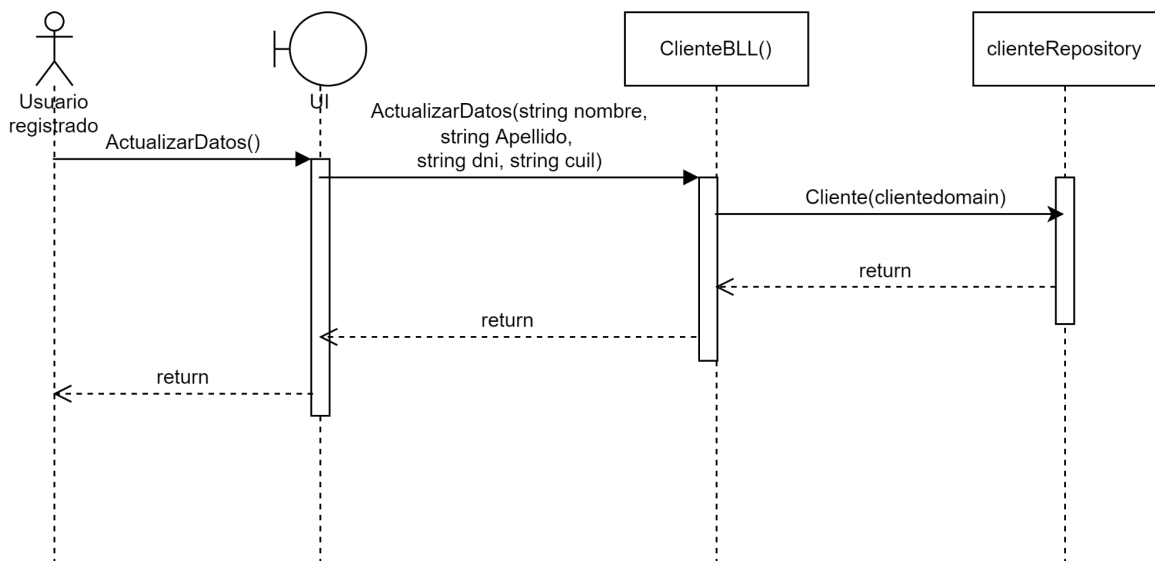
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 154 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador



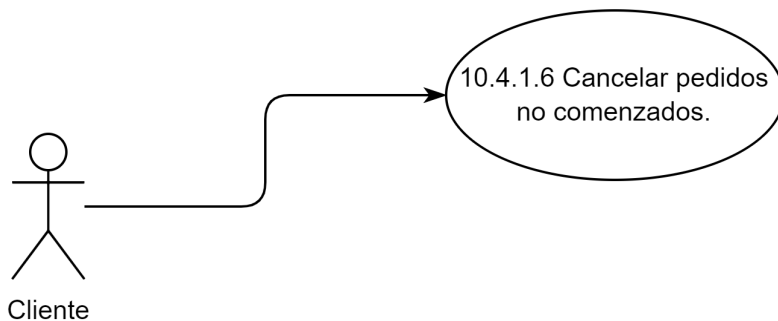
Nombre	10.4.1.3 Actualizar datos necesarios.
Descripción	El sistema le solicitará al usuario si le hace falta completar algún dato extra para realizar la solicitud.
Actores	Usuario
Actores secundarios	-
Pre-Condiciones	Usuario registrado, usuario logueado, solicitud creada.
Post-Condiciones	Datos necesarios actualizados.
Camino principal	1- El sistema notifica al usuario que necesita actualizar información. 2- El usuario accede al editor de información. 3- El usuario completa los datos necesarios y los guarda. 4- El sistema confirma al usuario que sus datos fueron actualizados. 5- El sistema notifica al contador.
Camino alternativo	3.1 - Hay errores o datos faltantes. [retorna al punto 2]

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 155 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

10.4.1.3 Actualizar datos necesarios.



[10.4.1.6 Cancelar pedidos no comenzados.]

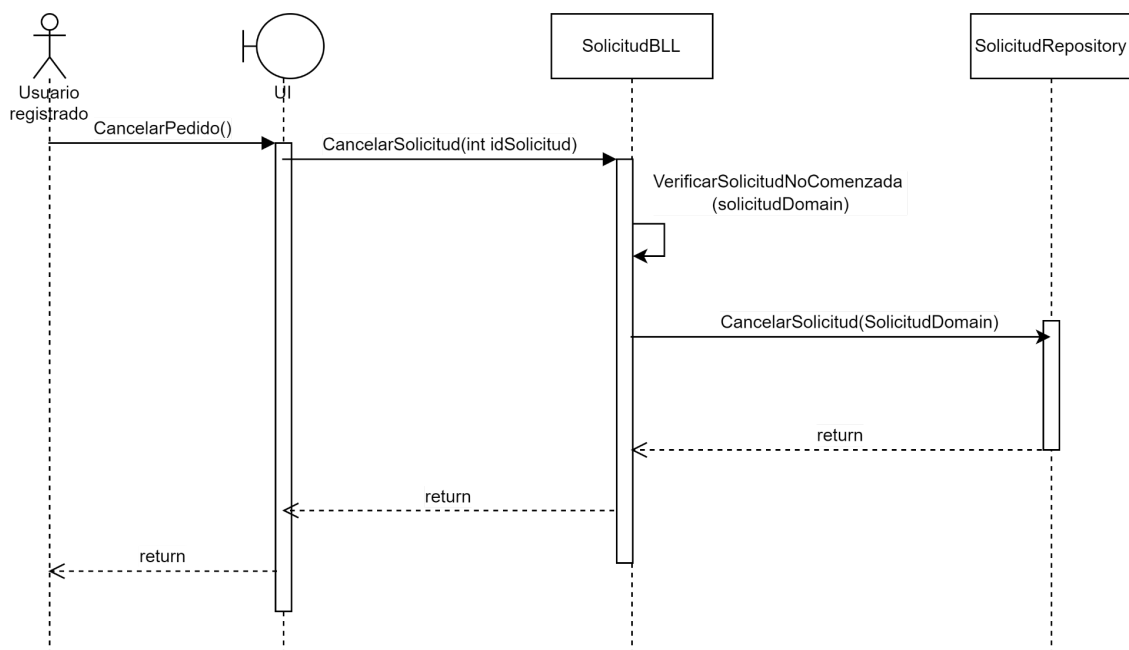


Nombre	10.4.1.6 Cancelar pedidos no comenzados.
--------	--

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 156 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

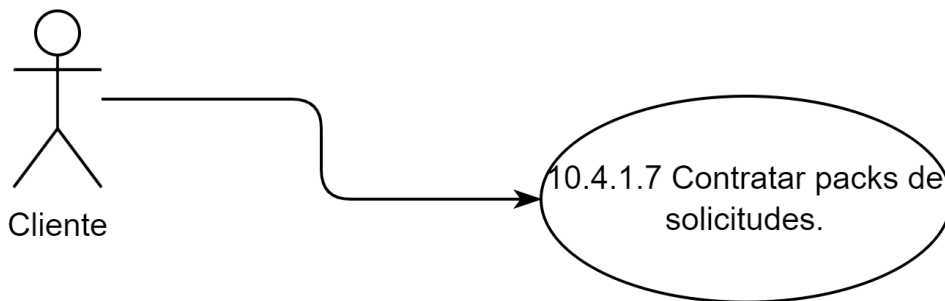
Descripción	Si la solicitud fue pedida pero aún no comenzada por un contador el usuario puede solicitar la cancelación de la misma.
Actores	Usuario
Actores secundarios	-
Pre-Condiciones	Usuario registrado, usuario logueado, solicitud creada, solicitud no finalizada.
Post-Condiciones	Solicitud cancelada.
Camino principal	1- El usuario accede a sus solicitudes. 2- El usuario selecciona la solicitud no comenzada a cancelar. 3- El usuario marca la solicitud como cancelada. 4- El sistema confirma la cancelación de la solicitud.
Camino alternativo	3.1 El sistema falla al cancelar la solicitud, se notifica al usuario. [retorna al punto 1]

10.4.1.6 Cancelar pedidos no comenzados.



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 157 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022
			TuContador

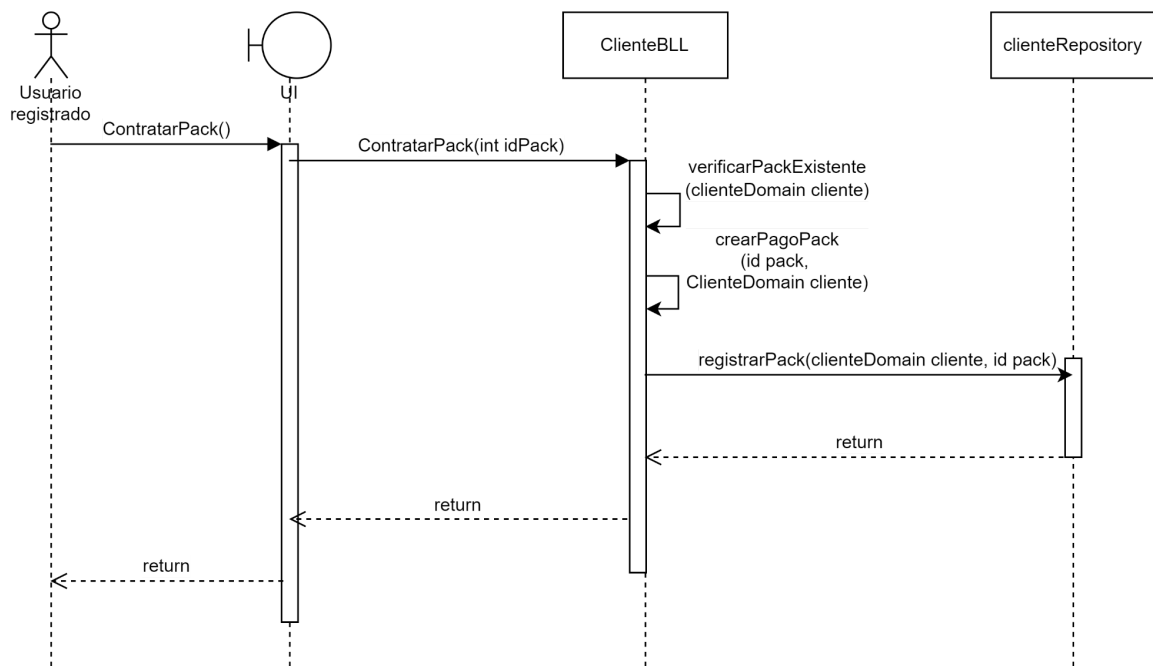
[10.4.1.7 Contratar packs de solicitudes.]



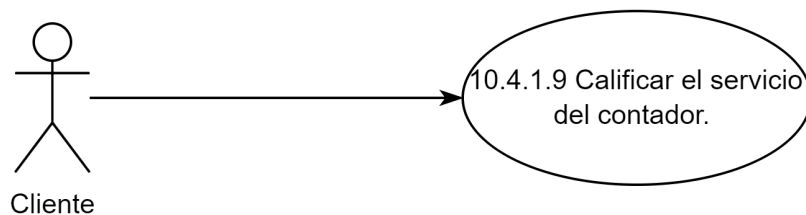
Nombre	10.4.1.7 Contratar packs de solicitudes.
Descripción	El usuario tiene la posibilidad de contratar alguno de los packs de servicios contables que ofrece TuContador.
Actores	Usuario
Actores secundarios	-
Pre-Condiciones	Usuario registrado. Usuario logueado.
Post-Condiciones	Pack de solicitudes comprado.
Camino principal	1- El usuario accede al lading de packs de solicitudes. 2- El usuario selecciona el pack a adquirir. 3- El usuario ejecuta la compra. 4- El sistema lo envía a la pasarela de pagos. 5- El sistema confirma la compra.
Camino alternativo	3.1 El usuario ya cuenta con un pack de compra. 3.2 El sistema notifica el error al usuario. [Retorna al punto 1] 5.1 El Usuario no realizó el pago o el pago falló. [Retorna al punto 1]

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 158 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

10.4.1.7 Contratar packs de solicitudes.



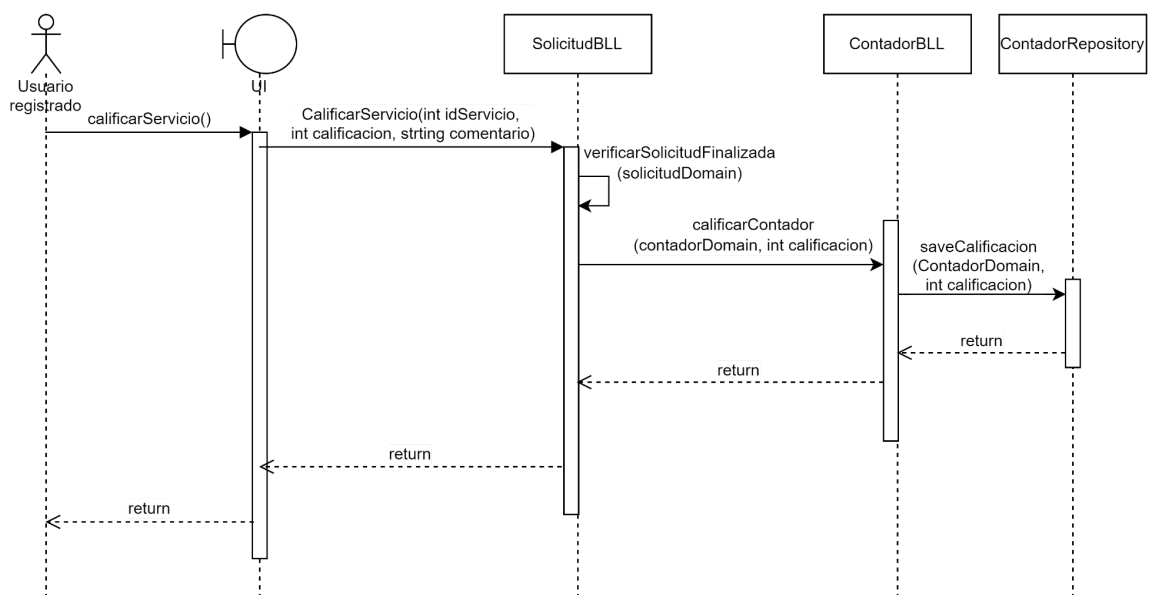
[10.4.1.9 Calificar el servicio del contador.]



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 159 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

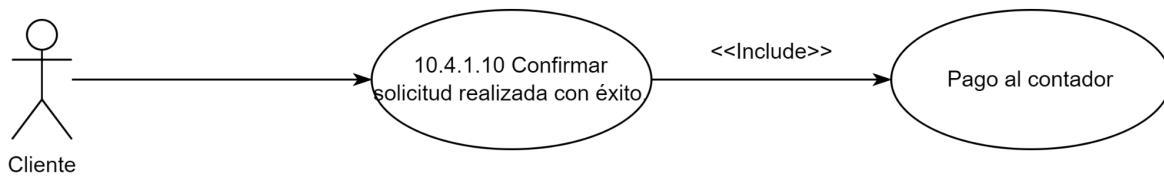
Nombre	10.4.1.9 Calificar el servicio del contador.
Descripción	El usuario tiene la posibilidad luego de finalizar una solicitud calificar al contador que la realizó.
Actores	Usuario
Actores secundarios	-
Pre-Condiciones	Usuario registrado, usuario logueado, solicitud finalizada.
Post-Condiciones	Contador calificado.
Camino principal	1- El usuario ingresa a las solicitudes finalizadas o ingresa por la notificación. 2- El usuario califica del 1 al 5 al contador que realizó la solicitud. 3- El sistema notifica que ha sido guardada.
Camino alternativo	-

10.4.1.9 Calificar el servicio del contador.



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 160 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

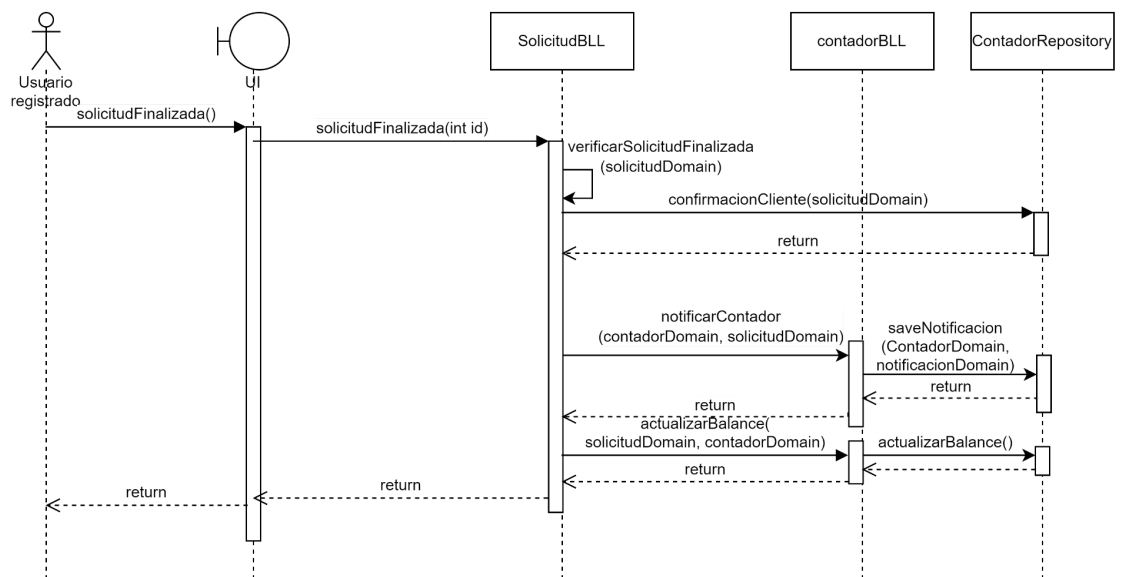
[10.4.1.10 Confirmar solicitud realizada con éxito.]



Nombre	10.4.1.10 Confirmar solicitud realizada con éxito.
Descripción	El usuario confirma en su panel que la solicitud fue realizada.
Actores	Usuario
Actores secundarios	Contador
Pre-Condiciones	Usuario registrado, usuario logueado, solicitud finalizada.
Post-Condiciones	Confirmación de solicitud realizada.
Camino principal	1- El usuario entra a sus solicitudes finalizadas. 2- El usuario confirma que una solicitud finalizada fue realizada con éxito. 3- El sistema notifica al contador. 4- El sistema notifica al usuario que fue guardada la acción.
Camino alternativo	-

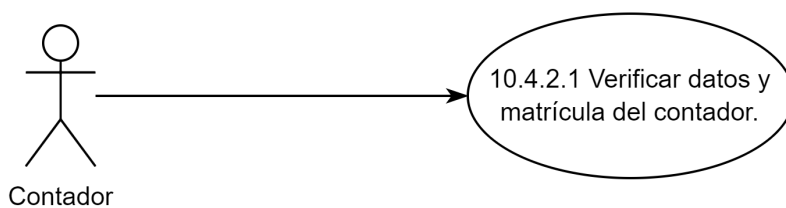
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 161 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

10.4.1.10 Confirmar solicitud realizada con éxito.



[Contador]

[10.4.2.1 Verificar datos y matrícula del contador.]

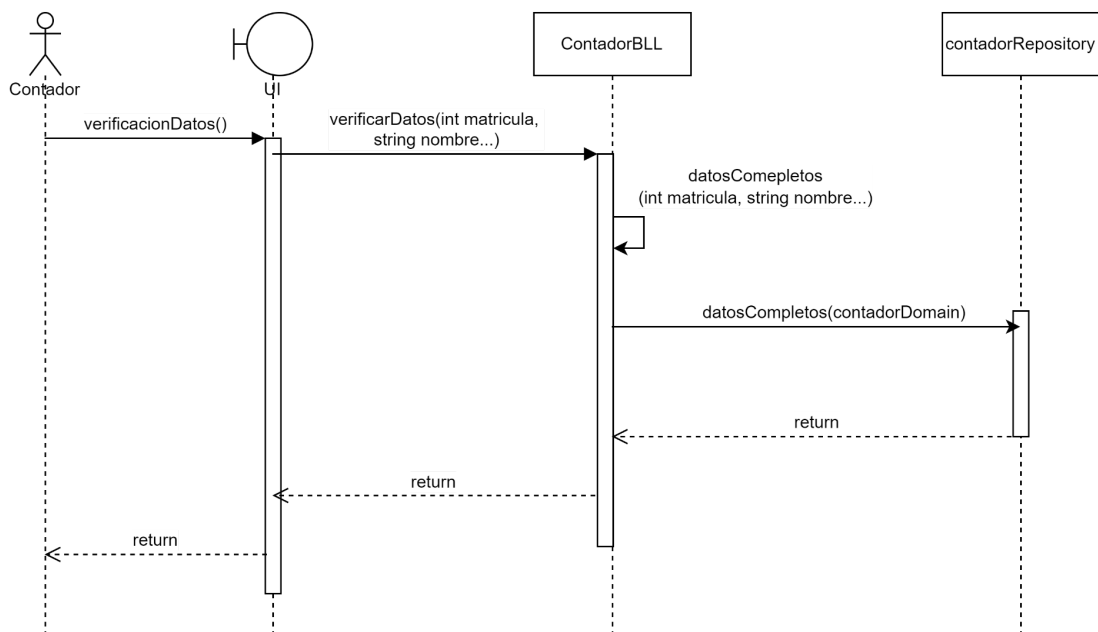


Nombre	10.4.2.1 Verificar datos y matrícula del contador.
Descripción	El sistema verifica los datos del contador y que su matrícula se encuentre habilitada.
Actores	Contador
Actores secundarios	-
Pre-Condiciones	Contador registrado. Contador logueado.

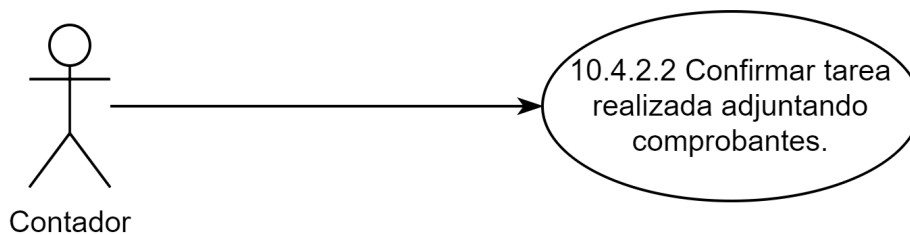
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 162 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022
			TuContador

Post-Condiciones	Confirmación de la matrícula.
Camino principal	1- El contador ingresa a su perfil. 2- El contador ingresa a actualizar sus datos. 3- El contador ingresa su matrícula y guarda los datos 4- El sistema confirma datos actualizados.
Camino alternativo	-

10.4.2.1 Verificar datos y matrícula del contador.



[10.4.2.2 Confirmar tarea realizada adjuntando comprobantes.]

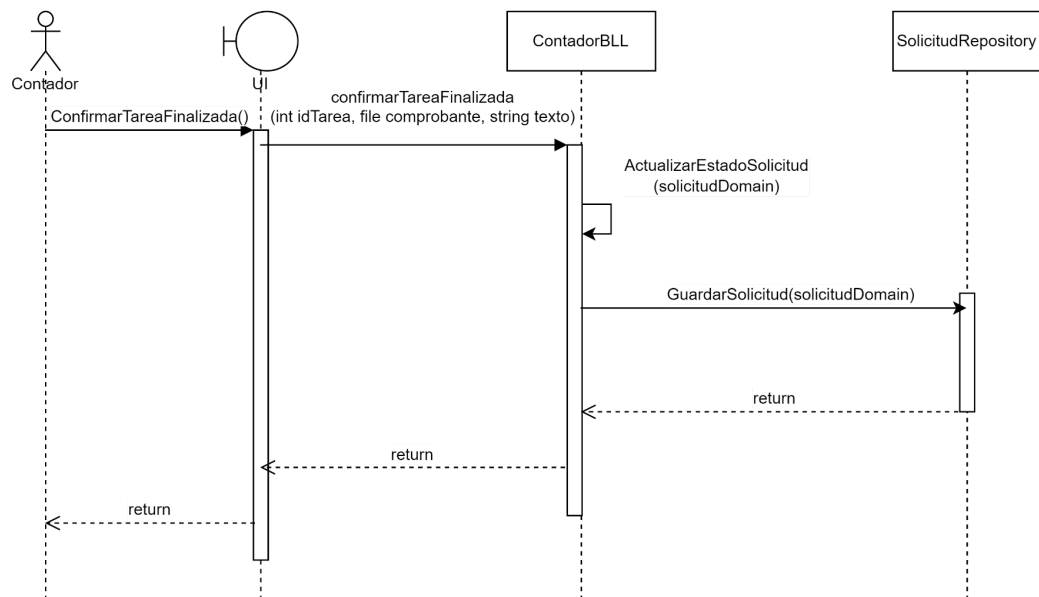


Nombre	10.4.2.2 Confirmar tarea realizada adjuntando comprobantes.
--------	---

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 163 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

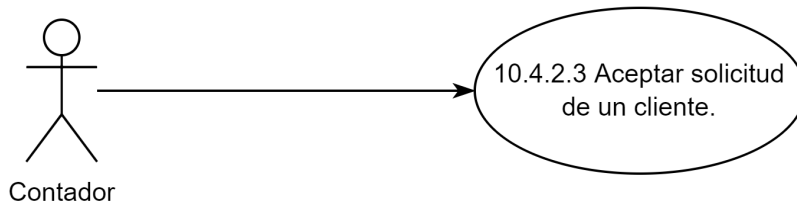
Descripción	El contador puede confirmar una tarea realizada adjuntando comprobantes.
Actores	Contador
Actores secundarios	-
Pre-Condiciones	Contador registrado, contador logueado, solicitud realizada.
Post-Condiciones	Confirmación de tarea realizada con comprobantes.
Camino principal	1- El contador ingresa a sus solicitudes finalizadas. 2- El contador adjunta los comprobantes. 3- El sistema confirma la subida de los archivos. 4- El sistema notifica al usuario.
Camino alternativo	2.1 - Error en la subida de archivos. 2.2 - El sistema notifica al contador [Retorna la paso 1]

10.4.2.2 Confirmar tarea realizada adjuntando comprobantes.



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 164 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

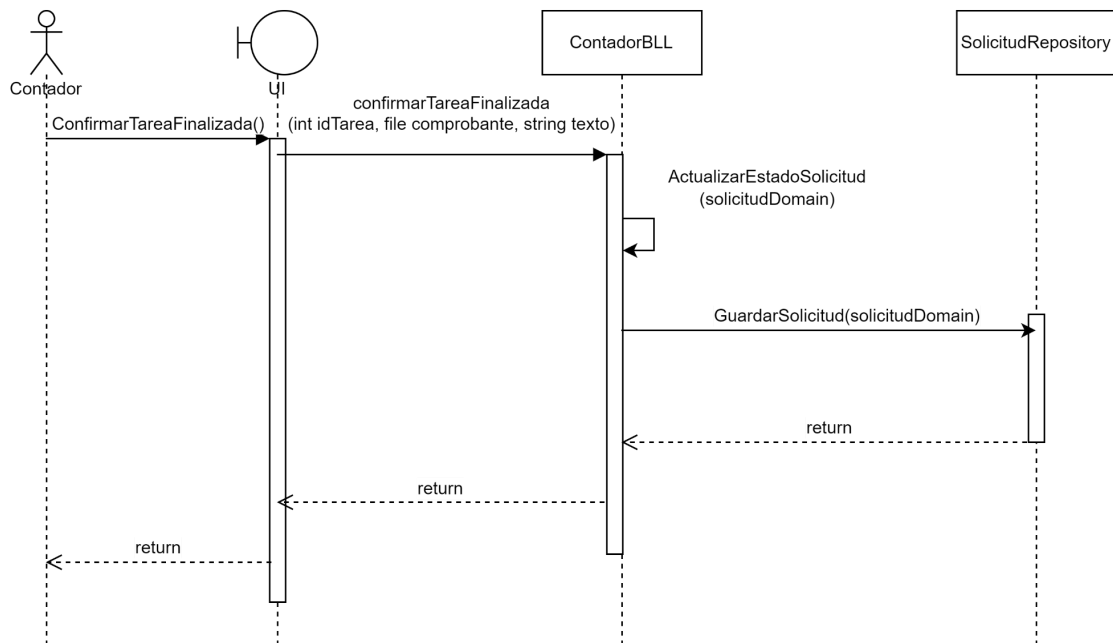
[10.4.2.3 Aceptar solicitud de un cliente.]



Nombre	10.4.2.3 Aceptar solicitud de un cliente.
Descripción	El contador puede aceptar solicitudes a realizar.
Actores	Contador
Actores secundarios	-
Pre-Condiciones	Contador registrado, contador logueado.
Post-Condiciones	solicitud aceptada a realizar.
Camino principal	1- El contador ingresa a las solicitudes sin asignación. 2- El contador selecciona la solicitud que quiera aceptar. 3- El contador acepta la solicitud. 4- El sistema verifica que no tenga más de 3 solicitudes al mismo tiempo. 5- El sistema confirma la solicitud asignada.
Camino alternativo	4.1 - El sistema rechaza la asignación por no poder tener más de 3. 4.2 - El sistema notifica al contador. [Retorna la paso 1]

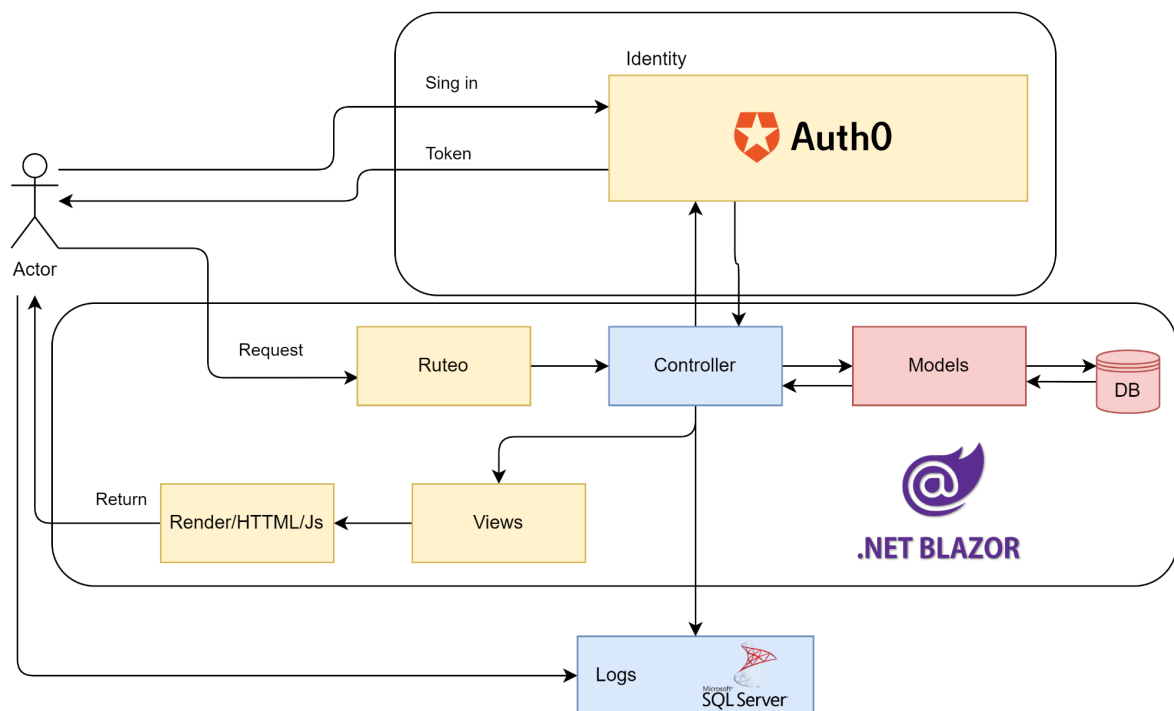
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 165 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

10.4.2.3 Aceptar solicitud de un cliente.



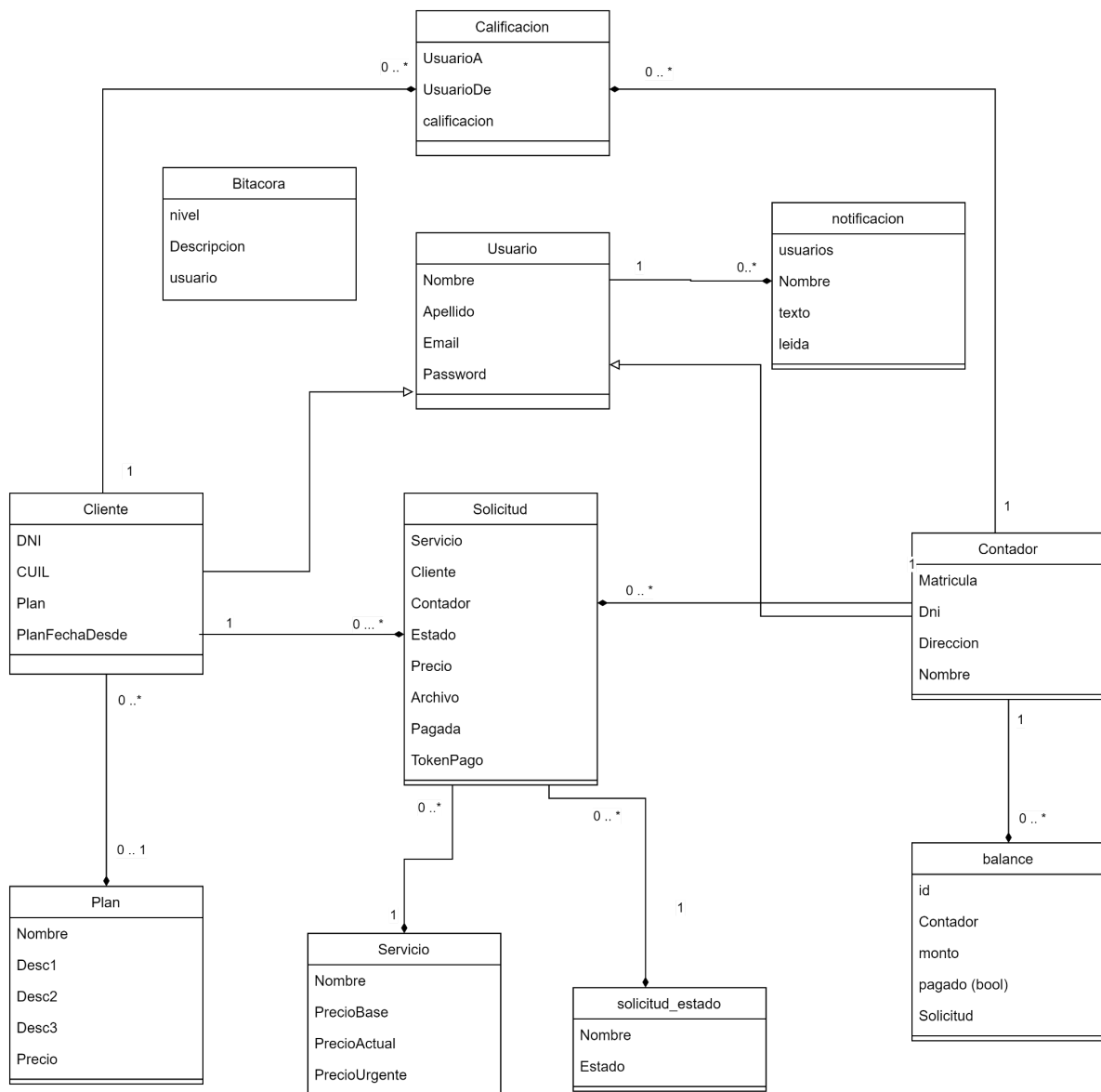
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 166 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

10.7 Diagrama de arquitectura



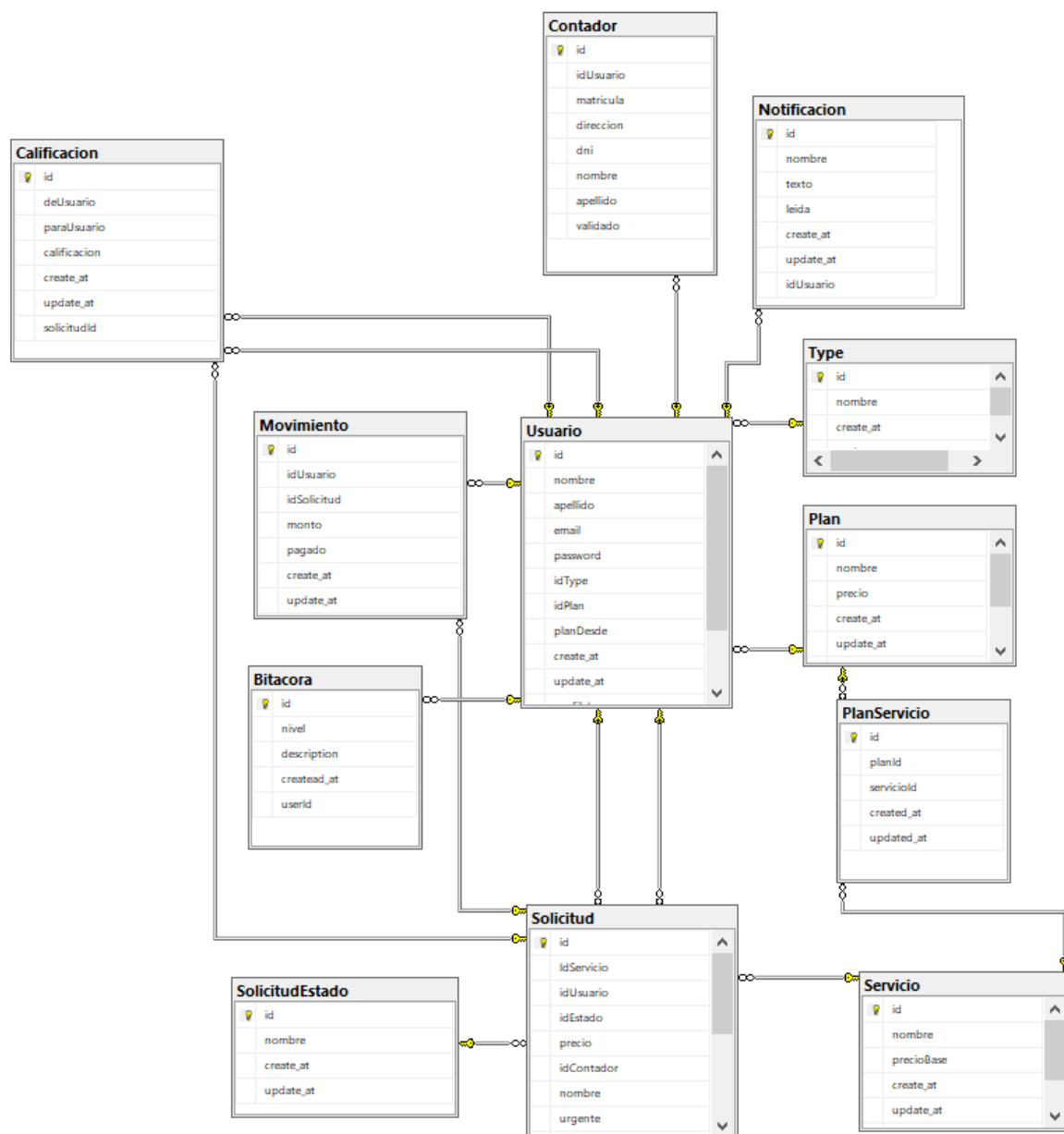
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 167 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

10.8 Diagrama de dominio



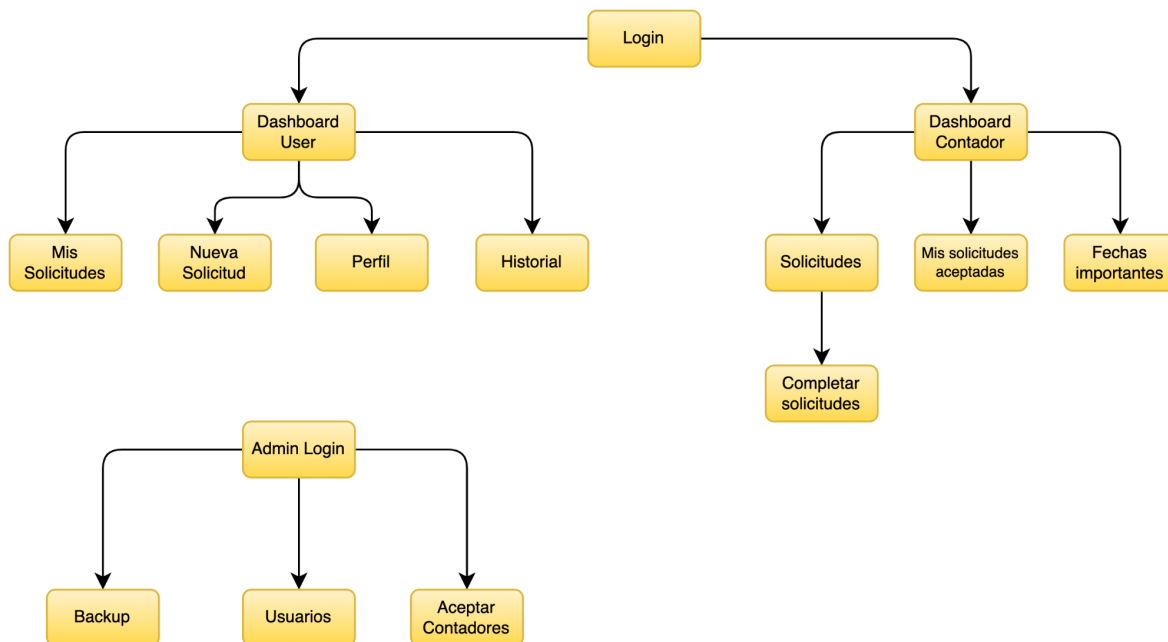
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática			
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA			Página: 168 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge			
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1		
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022	TuContador

10.9 DER



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 169 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022
			TuContador

10.10 Mapa de navegación



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de Tecnología Informática		
	Materia: T1-09-52 TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA		Página: 170 de 170
	Docentes: Ing. Weingand Gastón – Lic. Scali Jorge		
	Alumno: Facundo Clarat	Legajo: B00011407-T1	
	Sede: Norte	Turno: Noche	Año: 2022

10.11 Wireframes



- Perfil
- Solicitudes
- Historial



Solicitudes

☐	Nombre	Conador ↓	Estado▼	Last Updated ▼	Nota	⊕
☐	Kilgore Trout	Breakfast of Champions	Closed	9/12/2017	The universe is a big place, perhaps the biggest ...	⋮
☒	Kilgore Trout	Breakfast of Champions	Active	06/16/2017	A Brief History Of Creation	⋮
☒	Kilgore Trout	Breakfast of Champions	Idle	04/05/2017	Enlightenment Is Not Just One State	⋮
☒	Marc Reed	Breakfast of Champions	Active	02/13/2017	The Idea Of God Is Not Henceforth Relevant	⋮
☐	Wayne Malone	Breakfast of Champions	Idle	05/30/2017	The Science Of Superstitions	⋮
☐	Sylvia Holmes	Breakfast of Champions	Active	10/10/2017	Althusser Competing Interpellations And The Third Text	⋮
☐	Eugenia King	Breakfast of Champions	Idle	11/01/2017	Fact And Truth	⋮
☒	Marie Schneider	Breakfast of Champions	Closed	04/24/2017	On Being Human	⋮
☒	Phoebe Frazier	Breakfast of Champions	Idle	05/28/2017	Always Look On The Bright Side Of Life	⋮
☐	Lou Wolfe	Breakfast of Champions	Closed	05/07/2017	Fact And Truth	⋮
☐	Emilie Young	Breakfast of Champions	Active	05/24/2017	Peace On Earth A Wonderful Wish But No Way	⋮