

TRABAJO PRÁCTICO ANUAL ENTREGA 5.1

GRUPO Los Pollos Hermanos

Palazzesi , Tomás Pedro	213.961-3	tpalazzesi@frba.utn.edu.ar
Herzkovich , Agustín Nicolás	213.787-2	aherzkovich@frba.utn.edu.ar
Punta , Máximo Valentino	214.033-0	mpunta@frba.utn.edu.ar
Stamati , Gad	214.166-8	gstamati@frba.utn.edu.ar
Adorno , Elías Romeo Valentín	213.445-7	eadorno@frba.utn.edu.ar
Sorrentino , Tadeo	214.153-0	tsorrentino@frba.utn.edu.ar
Goytendia , Eduardo	213.768-9	egoytendia@frba.utn.edu.ar

FECHA DE PRESENTACIÓN: 22/10/2023

FIRMA PROFESOR _____

FECHA DE DEVOLUCIÓN:

CALIFICACIÓN _____

Presentación de la Organización

Denominación de la Organización

La denominación de la organización es “Nexton”.

Naturaleza jurídica

Al ser una empresa del exterior está regida por la naturaleza jurídica de Estados Unidos, y es una “L.L.C.”, a términos jurídicos de la República Argentina es una “S.R.L”. Según sus siglas “L.L.C.” (Limited Liability Company) este tipo de organizaciones combina características de una corporación y la responsabilidad jurídica de sus dueños se limita exclusivamente al patrimonio de la empresa.

Objetivo Principal

El objetivo principal es reclutar personas de Latinoamérica, formando grupos de trabajo en el área de IT para luego poder conectarlos e insertarlos en empresas de Estados Unidos. Nexton ofrece servicio de recruiting, para lo cual cuenta con un equipo de entrevistadores técnicos que facilitan la evaluación y emparejamiento del candidato con las oportunidades adecuadas, según sus características y habilidades.

Cantidad de Empleados

Nexton cuenta con 19 personas que ocupan puestos jerárquicos, es decir, que tienen gente a cargo, lo que significa que están encargados de supervisar, dirigir y tomar decisiones importantes para el buen funcionamiento de la empresa.

Por otro lado, hay 64 personas con puestos operativos en la organización, encargadas de llevar a cabo las tareas y actividades necesarias para que la empresa cumpla con sus objetivos. En total, la organización cuenta con 83 empleados.

Alumno en contacto con la organización

El alumno en contacto con la organización es Stamati Gad.

Contacto de la organización

La persona con la que estaremos en contacto durante todo el informe es Schiffer Julián, y su mail de contacto es schifferjulian@gmail.com

Evolución Histórica

En 2017, dos amigos de una escuela de ingeniería, Diego y Agustín, impulsados por su pasión por conectar el talento de TI de élite con sus trabajos ideales, convirtieron su vocación en un negocio de estilo de vida autónomo. Con sus diversos antecedentes e intereses, estos dos fundadores aportan una perspectiva única a la misión y a los valores de Nexton, impulsando el crecimiento y el éxito de la empresa.

Nexton ha crecido desde cero hasta convertirse en una de las empresas de más rápido crecimiento en los Estados Unidos. Impulsada por la adopción del trabajo remoto después de la pandemia, y con su enfoque único: "Somos ingenieros contratando ingenieros".

Actualmente, empodera a las empresas para construir equipos remotos de primer nivel en América Latina con un 100% de control sobre su proceso de contratación. Brinda soluciones de reclutamiento y dotación de personal, destinadas a identificar talentos diversos y de primer nivel que se alinean a la perfección con la cultura y los objetivos de las empresas remotas. Ya ha ayudado a más de 1000 ingenieros sénior a encontrar sus trabajos ideales en más de 300 nuevas empresas de alto crecimiento en los Estados Unidos, y casi 100 miembros del equipo se centran exclusivamente en la contratación técnica.

Misión y visión

La misión de Nexton es buscar y encontrar talentos de Latinoamérica, formando equipos de trabajo que aporten soluciones tecnológicas de alto valor para empresas de Estados Unidos.

Su visión es querer ser la empresa líder de recruiting. Sus fundadores proyectan una fuerza laboral remota y distribuida donde el talento tecnológico de élite pueda acceder a las mejores oportunidades laborales, independientemente de la nacionalidad, la ubicación, el género, la edad o cualquier otro factor más allá de su conjunto de habilidades puras.

Plantas

La organización no cuenta con oficinas, plantas, fábricas ni sedes ya que sus clientes desarrollan sus tareas en modalidad Home office. Por lo tanto, trabajan de manera completamente remota.

Participación en el mercado

Con respecto a la participación del mercado, Nexton es una empresa que cuenta con una amplia cantidad de gente reclutada trabajando en empresas de Estados Unidos. Este número de gente no es un dato con el cual la empresa cuente, ya que va variando por proyecto. En cuanto termina el contrato con una empresa, estas personas dejan de formar parte de los equipos de trabajo y quedan libres a la espera de ser contactadas nuevamente. Por lo que ellos no cuentan en sí con un análisis exacto del mercado. Sin embargo, basándonos en datos aproximados generales, podemos decir que el total de empleados en Estados Unidos en el área de Recruiting en IT es de 3.85 millones (según un estudio realizado por compTIA), y comparando con empresas equiparables a Nexton (en cuanto a tamaño y velocidad de crecimiento), esta cuenta con entre 500 y 750

empleados activos, es decir, reclutados y ya trabajando para una empresa. Con este dato obtenemos que nuestra empresa ocupa entre un 0.013 a un 0.019% aproximado del total del mercado.

Principales competidores

Los principales competidores de Nexton son Austin Software, Deel y Hired. Estas empresas se especializan en reclutar talento de Latinoamérica y establecer asociaciones con empresas de Estados Unidos para ampliar sus equipos de trabajo. Cada una de estas compañías tiene como objetivo ofrecer soluciones de reclutamiento y contratación de personal altamente calificado, aprovechando el talento y la mano de obra disponible en la región latinoamericana. Cada una tiene sus propias fortalezas y enfoques, pero todas comparten el objetivo de facilitar la contratación y la colaboración global.

Áreas y sus funciones

Las principales áreas que componen a la organización son las de Finance, Legals, Account Management, Marketing, Sales, People Experience, Recruiting, Engineering y Technical Documentation Process.

Las funciones de cada área son:

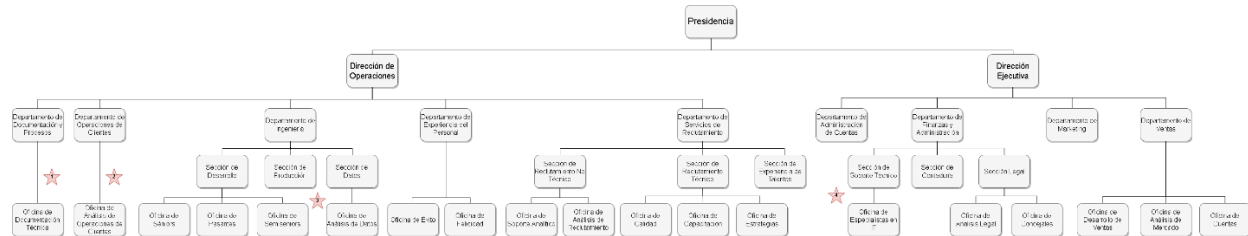
- Finance: Se encarga de los pagos a empleados y cobros a clientes, es decir, lo relacionado con la tesorería o gestión del dinero.
- Legals: Es responsable de gestionar todo tipo de contratos; contratos con clientes, contratos internos de la empresa, políticas de privacidad, etc.

- Account Management: Se ocupa de mantener el contacto y la atención hacia tanto los clientes actuales como aquellos que ya no están activos, asegurándose de brindarles un servicio completo y personalizado, atendiendo a todas sus necesidades.
- Marketing: Se encarga de diversas actividades relacionadas con la promoción, comercialización y posicionamiento en el mercado. Realiza tareas como publicidad, eventos, exposición en el mercado, gestión de la marca, etc.
- Sales: Se encarga de contactar a las empresas de Estados Unidos, con el fin de encontrar los puestos deseados para conectar con los candidatos de Latinoamérica previamente seleccionados por Nexton, para que estos, formen parte de los diferentes equipos de trabajo de estas empresas.
- People experience: Esta área se enfoca en la gestión de recursos humanos y se encarga de garantizar el bienestar general dentro de toda la organización. Sus responsabilidades abarcan desde la organización de eventos corporativos y la comunicación interna, hasta la promoción de políticas y beneficios internos, entre otros aspectos relevantes.
- Engineering: Se encarga del desarrollo interno del producto, brindando a los equipos todas las herramientas necesarias para realizar su trabajo de manera eficiente. Además, se enfoca en mejorar la eficiencia y la productividad de los equipos de trabajo ya establecidos en las empresas.
- Technical Documentation Process: Asume la responsabilidad de gestionar y mantener toda la documentación de la empresa, realizar análisis técnicos de las solicitudes de los clientes y encargarse de la creación de perfiles y procesos internos.

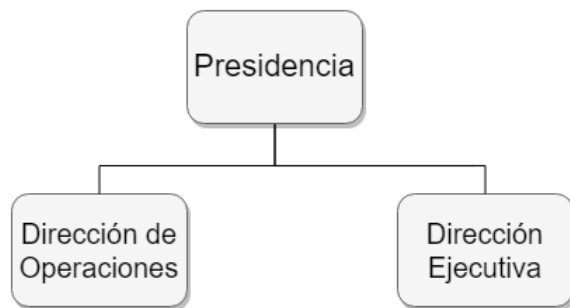
- Recruiting: Su función es buscar y encontrar personas de Latinoamérica con talento en el mundo de IT. Tiene la tarea de identificar, atraer y reclutar a potenciales candidatos, para luego conectarlos con empresas de Estados Unidos a través de una efectiva comunicación personalizada y una rigurosa selección, mediante diferentes pruebas.

Organigrama

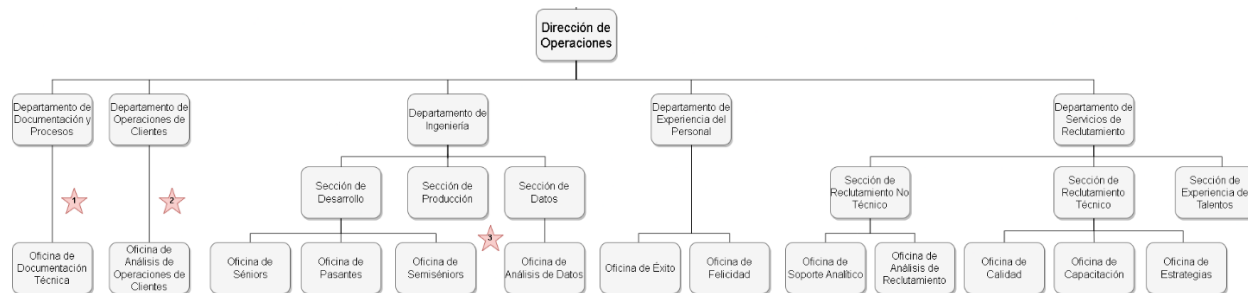
Vista del organigrama completo



Vista de la Presidencia



Vista de la Dirección de Operaciones



Vista de la Dirección Ejecutiva



Criterios de Departamentalización

En este organigrama el criterio de departamentalización general para todos los sectores es Departamentalización por Funciones.

La Presidencia se encuentra departamentalizada en Dirección de operaciones y Dirección ejecutiva.

La Dirección de operaciones se encuentra departamentalizada en Departamento de Documentación y Procesos, Departamento de Operaciones de Clientes, Departamento de Ingeniería, Departamento de Experiencia del Personal, Departamento de Servicios de Reclutamiento.

Del Departamento de Documentación y Procesos depende la Oficina de Documentación Técnica. Mientras que del Departamento de Operaciones de Clientes depende la Oficina de Análisis de Operaciones de Clientes.

Del Departamento de Ingeniería dependen las secciones de Desarrollo, Producción y Datos, la Sección de Desarrollo está departamentalizada en Oficina de Séniors, Oficina de Pasantes, y Oficina de Semi-séniors, por otro lado, la Sección de Datos está a cargo de la Oficina de Análisis de Datos.

Del Departamento de Experiencia del Personal dependen la Oficina de Éxito y la de Felicidad.

El Departamento de Servicios de Reclutamiento se encuentra departamentalizado en Sección de Reclutamiento No Técnico, Sección de Reclutamiento Técnico y Sección de Experiencia de Talentos. De la Sección de Reclutamiento No Técnico dependen la Oficina de Soporte Analítico y la Oficina de Análisis de Reclutamiento, mientras que de la Sección de Reclutamiento Técnico dependen, la Oficina de Calidad, de Capacitación y de Estrategias.

La Dirección ejecutiva está departamentalizada en Departamento de Administración de Cuentas, Departamento de Finanzas y Administración, Departamento de Marketing y Departamento de Ventas.

El Departamento de Finanzas y Administración se encuentra departamentalizado en Sección de Soporte Técnico, Sección de Contaduría y Sección Legal. De la Sección de Soporte Técnico depende la Oficina de Especialistas en IT, y de la Sección Legal dependen tanto la Oficina de Análisis Legal, como la Oficina de concejales.

A su vez, el Departamento de Ventas tiene a cargo la Oficina de Desarrollo de Ventas, la Oficina de Análisis de Mercado, y la Oficina de Cuentas.

Detección de Errores

Se detectaron 4 errores de Delegación Inefectiva. El Departamento de Documentación y Procesos sólo está a cargo de la Oficina de Documentación Técnica. El Departamento de Operaciones de Clientes sólo está a cargo de la Oficina de Análisis de Operaciones de Clientes. La Sección de Datos sólo está a cargo de la Oficina de Análisis de Datos. La Sección de Soporte Técnico sólo está a cargo de la Oficina de Especialistas de IT.

Las mejoras propuestas para corregir este tipo de errores es deshacerse de dichas oficinas, ya que la misma sección o departamento podría encargarse de las tareas que éstas realizan.

Descripción de procesos de negocio

La empresa Nexton líder en el area de recruiting cuenta con 3 principales procesos de negocio, los cuales lleva a cabo para realizar sus actividades. Estos son:

Flujo de Staff Augmentation

El Flujo de Staff Augmentation consta de la prestación temporal de personal hacia una organización externa, para suplir una necesidad concreta de la misma. Es decir, en el momento que una organización externa detecta una necesidad que puede ser resuelta a través de la prestación de personal especializado por parte de Nexton, se da inicio al Flujo de Staff Augmentation, durante el tiempo que se necesite.

Áreas participantes

Las áreas que intervienen en el Flujo de Staff Augmentation son:

- Marketing: Genera publicidad para atraer nuevos clientes.
- Sales: Contacta a los nuevos clientes ofreciendo servicios.
- Legals: Arma los contratos que hay que firmar.
- Account Management: Hace un seguimiento al cliente para cubrir sus necesidades.
- Recruiting: Encuentra candidatos y los presenta al cliente.
- Finance: Recibe las facturas y realiza todos los pagos correspondientes.

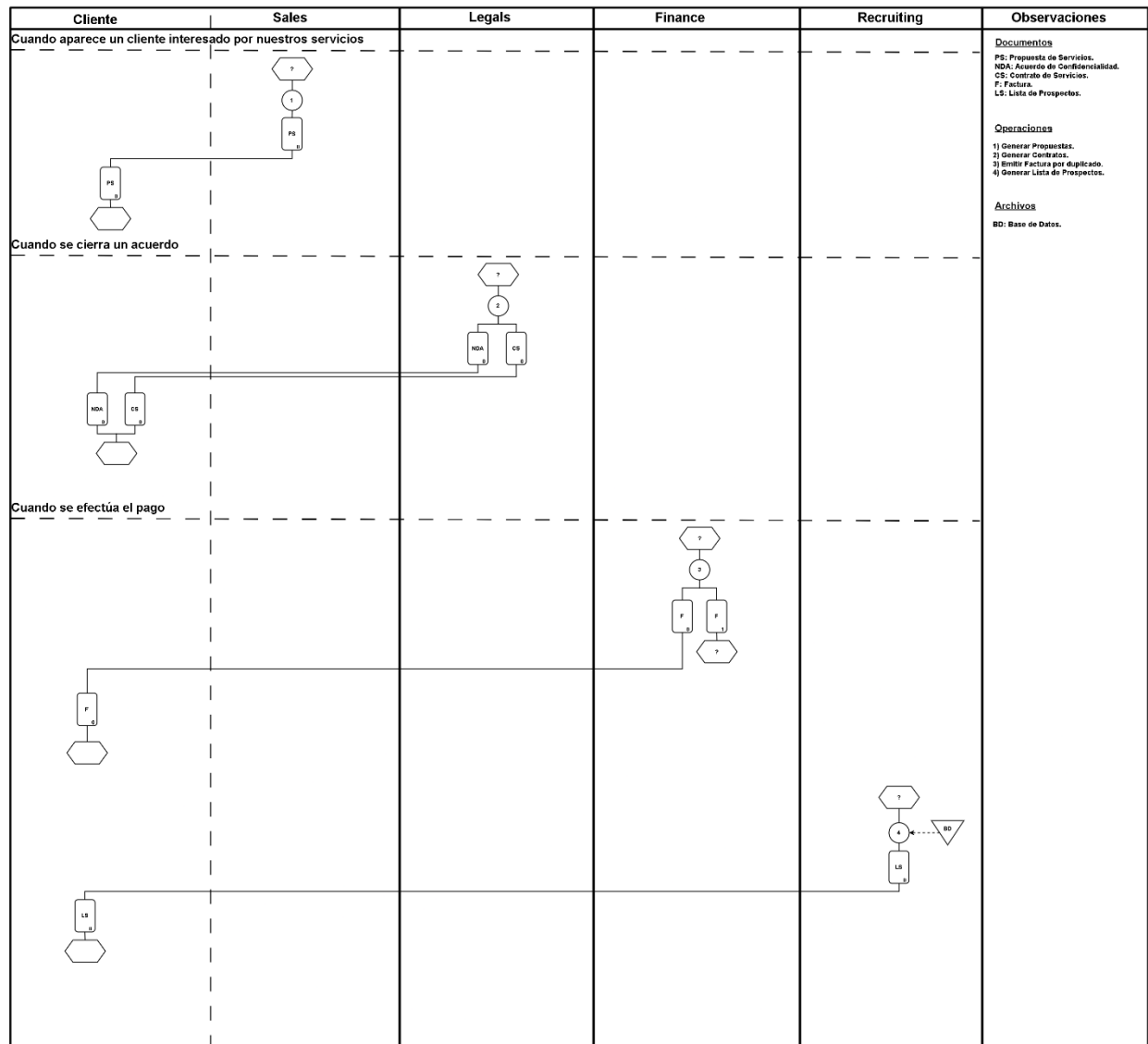
Documentos intervinientes

- NDA (Acuerdo de Confidencialidad).
- Propuestas de servicios.
- Contrato de servicios.
- Invoice (Factura).
- Lista de Prospectos.

Descripción del proceso completo

El Proceso de Staff Augmentation comienza con la creación de una campaña de marketing para poder atraer posibles clientes que requieran de los servicios ofrecidos por Nexton. En el momento en que hay un cliente interesado, el equipo de Sales (Ventas) se encarga de contactarlo para ofrecer un servicio personalizado, generando una Propuesta de Servicios y entregándosela. Si se cierra un acuerdo, el equipo de Legals arma los contratos, que estos son el NDA y el Contrato de Servicio. En este último, se establecen los términos y condiciones específicos del acuerdo y se incluyen los detalles sobre los servicios, tarifas, plazos, obligaciones y responsabilidades. El cliente firma los contratos, realiza el pago y el área de Finance emite una factura por duplicado, enviándole al cliente la original. En este punto, el equipo de Account Management comienza a realizar un seguimiento, garantizando que se cumplan todos los términos previamente pactados. Ya con los requisitos del cliente establecidos, el equipo de Recruiting consulta con su Base de Datos los posibles candidatos que puedan suplir y complacer las necesidades de la organización, y genera una Lista de Prospectos, la cual se envía al cliente para que este elija la/s mejor/es opción/es. Finalmente, el/los candidato/s ya contratado/s comienza/n a realizar sus respectivas tareas para el cliente durante un tiempo establecido.

Cursograma



Vinculación con otros procesos

El Flujo de Staff Augmentation tiene una estrecha vinculación con el proceso de Recruiting, el cual tiene el rol de reclutar, seleccionar y preparar a los candidatos para que luego estos puedan realizar tareas específicas para el cliente. También hay una relación con el proceso de Generación de Leads, que incluye la creación de campañas de marketing y la identificación de clientes potenciales interesados en los servicios de la empresa.

Flujo de Nuevo Negocio

El Flujo de Nuevo Negocio se basa en la creación de un nuevo proyecto para satisfacer las necesidades del cliente. En el caso de Nexton estos proyectos son productos software (por ejemplo, aplicaciones).

Áreas participantes

Las áreas que intervienen en el Flujo de Nuevo Negocio son:

- Sales: Ofrece al cliente el desarrollo de un MVP (Producto Viable Mínimo).
- Engineering: Revisa la solicitud, los requisitos del proyecto, su viabilidad y tiempo estimado, y procede al armado del producto.
- Legals: Genera el contrato para el cliente.
- Finance: Recibe las facturas y realiza todos los pagos correspondientes.

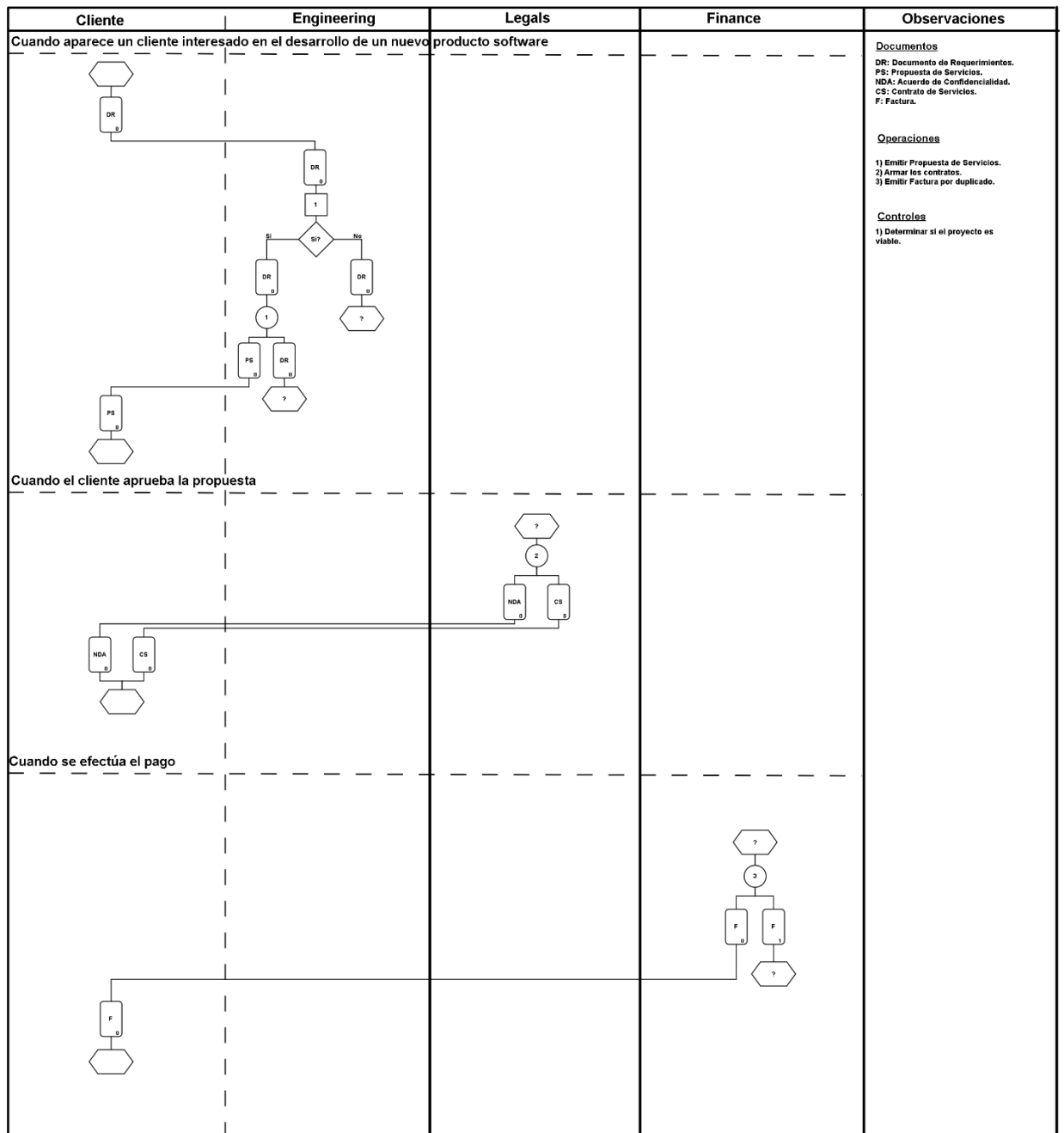
Documentos intervinientes

- NDA (Acuerdo de Confidencialidad).
- Documento de Requerimientos.
- Propuestas de servicios.
- Contrato de servicios.
- Invoice (Factura).

Descripción del proceso completo

Este proceso inicia cuando el equipo de Sales (Ventas) contacta a los clientes, ofreciéndoles el desarrollo de un producto software, como un Mínimo Producto Viable (MVP) de una app. En caso de estar interesados, el cliente emite un Documento de Requerimientos, donde especifica los requisitos que debe cumplir dicho producto. Engineering revisa las solicitudes de los clientes interesados y, analizando los requisitos, determina la viabilidad del proyecto y emite al cliente la propuesta de servicio. Si el proyecto es aprobado por el cliente, Engineering estima el tiempo necesario para desarrollar el producto y arma un equipo para que se encargue del mismo. Luego, el equipo de Legals, arma los contratos correspondientes (NDA y Contrato de Servicios), se los entrega al cliente para que los firme y se realiza una reunión con el fin de que este conozca al equipo. Una vez que el cliente efectúa el pago correspondiente, Finance emite una factura por duplicado, entregándole la original al cliente. Ya con el proyecto en marcha, se realizan reuniones cada dos semanas para mostrar demos y progresos del proyecto al cliente, hasta que el producto cumpla con los requisitos pautados.

Cursograma



Vinculación con otros procesos

El flujo de Nuevo Negocio tiene vinculación con el proceso de Recruiting, ya que para realizar estos MVP se necesitan equipos de desarrollo, y en ocasiones, más allá de los desarrolladores propios de Nexton, se requiere ampliar los equipos de trabajo para poder llevar a cabo estos productos.

Flujo de Finanzas

El Flujo de Finanzas consta de la transición de la administración financiera de los clientes a una gestión por parte de Nexton, a través de la oferta de servicios financieros, creación de contratos, facturación y realización de pagos mensuales. El mismo tiene como objetivo simplificar y centralizar la gestión financiera de los clientes para brindarles un servicio más eficiente y efectivo.

Áreas participantes

Las áreas que intervienen en el Flujo de Finanzas son:

- Account Management: Les ofrece a los clientes que cedan su nómina a Nexton.
- Legals: Arma los contratos correspondientes.
- Finance: Recibe las facturas y realiza todos los pagos correspondientes.

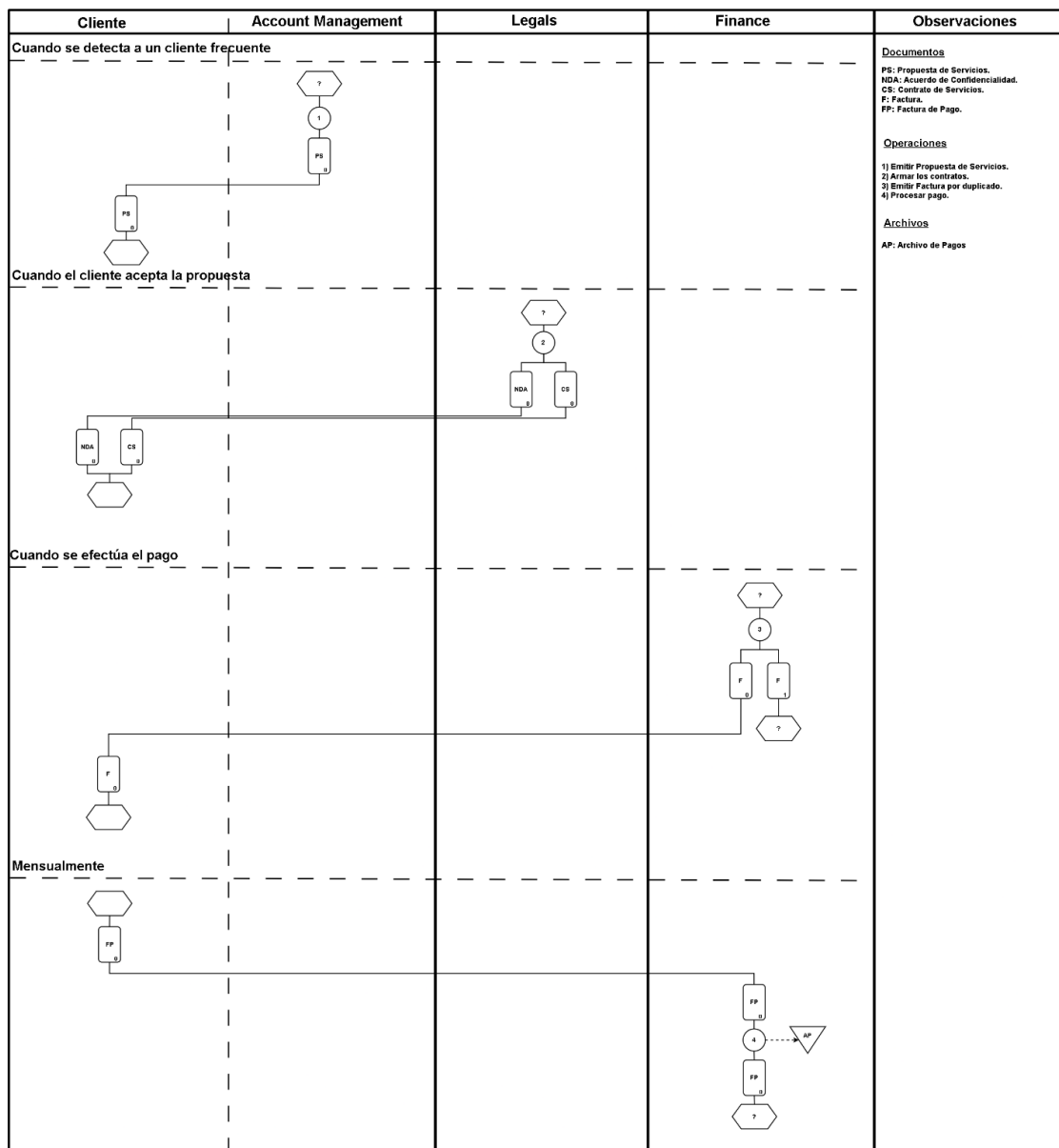
Documentos intervinientes

- NDA (Acuerdo de Confidencialidad).
- Propuestas de servicios.
- Contrato de servicios.
- Invoice (Factura).

Descripción del proceso completo

El proceso de transición del Flujo de Finanzas comienza después de que el cliente haya contratado los diversos servicios de Nexton en varias ocasiones. En este punto, el equipo de Account Management le propone al cliente la posibilidad de gestionar su nómina a través de Nexton y le envía un documento de propuesta de servicio en el cual se detallarán todos los beneficios y las condiciones específicas de la transición. Si el cliente acepta, el equipo Legals de Nexton se encarga de preparar todos los contratos correspondientes, incluyendo un Acuerdo de No Divulgación (NDA) y el Contrato de Servicio. Una vez que el cliente efectúa el pago correspondiente, Finance emite una Factura por duplicado, y le envía la original al mismo, iniciando la contratación del servicio. Ya con el servicio contratado, mensualmente, el área de Finance recibe todas las facturas de pagos y se encarga de procesarlos correctamente en el Archivo de Pagos de acuerdo con los términos acordados en los contratos.

Cursograma



Vinculación con otros procesos

El proceso de transición del Flujo de Finanzas está relacionado tanto con el proceso de Staff Augmentation, como con el proceso de Nuevo Negocio, ya que este servicio, que implica la gestión de la nómina del cliente, solamente se ofrece a aquellos clientes que previamente hayan contratado algunos de los otros dos servicios de la empresa ya mencionados. Además, tiene relación con el

proceso de Payments, al gestionar todo lo relacionado con finanzas del cliente, este proceso toma un rol fundamental ya que consta de facturación, contabilidad y seguimiento de pagos.

Infraestructura Tecnológica

Flujo de Staff Augmentation

Hardware de Soporte

Para el flujo de Staff Augmentation el único Hardware con el cual cuenta Nexton son las computadoras utilizadas por cada uno de los prospectos seleccionados y contratados por las respectivas empresas.

Software Utilizado

Según el área interviniente se utiliza un Software específico. Marketing usa Google Analytics, HubSpot y el Website principal para sus campañas. El equipo de Sales utiliza Zoom para las reuniones con los clientes y Apollo para el trackeo y seguimiento de los clientes. El equipo de Legals utiliza G Suite para el armado de documentos y PandaDoc para el firmado de los mismos. Account Management utiliza Zoom, Zoho Recruit, HubSpot y Apollo para el seguimiento de los clientes. Y, por último, el área de Recruiting utiliza Zoho Recruit, LinkedIn, y 3 herramientas internas específicas de reclutamiento.

Almacenamiento de Datos

Al estar en el servicio de Staff Augmentation, el almacenamiento de datos corre por cuenta de la organización que contrata el servicio. Mientras que Nexton, utiliza AWS para sus herramientas internas de reclutamiento.

Telecomunicaciones

Para las telecomunicaciones, Nexton se comunica vía Slack y Zoom.

Flujo de Nuevo Negocio

Hardware de Soporte

Para el flujo de Nuevo Negocio el Hardware utilizado son las computadoras que cada empleado de Nexton tiene para poder desarrollar sus tareas.

Software Utilizado

Los Software utilizados por las áreas intervinientes como Sales y Account Management son los mismos que el anterior flujo. Este servicio consta de desarrollar un MVP para un cliente, por lo tanto, el área de Engineering utilizará distintos Software según el producto que sea necesario. Por otro lado, para el cálculo de tiempos de desarrollo, utiliza G Suite y Clickup para armar un Diagrama de Gantt y estimar los proyectos.

Almacenamiento de Datos

El almacenamiento de datos está tercerizado, ya que se utiliza AWS (Amazon Web Services) como plataforma de computación en la nube.

Telecomunicaciones

Para las telecomunicaciones, Nexton se comunica vía Slack y Zoom.

Flujo de Finanzas

Hardware de Soporte

Para las actividades de flujo de finanzas se utilizan las computadoras personales propias de cada empleado.

Software Utilizado

El equipo de Legals utiliza G Suite para el armado de documentos como los NDA o los contratos que sean necesarios, y utiliza PandaDoc para el firmado de los mismos. Account Management utiliza Zoom, Zoho Recruit, HubSpot y Apollo para el seguimiento de los clientes. Y, por último, Finance utiliza Xero para la gestión de transacciones financieras, generación de informes y seguimiento de gastos.

Almacenamiento de Datos

Como vimos, Nexton utiliza preferentemente para sus servicios ofrecidos, como herramienta de Cloud Computing, el servicio de Amazon AWS. Por lo tanto, en el flujo de Finanzas, también se utiliza para almacenar datos.

Telecomunicaciones

Para las telecomunicaciones, Nexton se comunica vía Slack y Zoom.

Políticas de Seguridad Informática General para los tres Procesos de

Negocio

Acceso a Datos mediante SSO (Single Sign-On): El acceso a las aplicaciones está restringido a usuarios que tengan una cuenta de Google específica. Esto significa que se necesita una dirección de correo electrónico de Google para acceder a las mismas. Esta medida garantiza que cuando un usuario es dado de baja o pierde su cuenta de Google, automáticamente pierde el acceso a las aplicaciones, lo que mejora la seguridad y el control de acceso.

Prevención de Filtraciones de Datos: La seguridad se basa en evitar que personas no autorizadas accedan a información sensible. Al restringir el acceso a usuarios con cuentas de Google, se reduce el riesgo de filtración de datos. Esto se basa en que, si un usuario no tiene acceso a una cuenta de Google, no puede acceder a la información.

Control de Acceso a través de Grupos y Roles: Para gestionar de manera más eficiente quién tiene acceso a qué información, se utilizan grupos y roles. Los grupos se utilizan para juntar a personas con funciones similares, por ejemplo, "Technical Recruiter". Cada grupo tiene un conjunto de permisos que determina el acceso a la información. Esto se hace manualmente por el departamento de IT, ya que la empresa es pequeña y es más económico depender de este departamento para administrar estos accesos.