|  |
| --- |
| https://lh5.googleusercontent.com/JOYyUblgzTCsznqEBx8VPNFOMD5K-3ERHSdLgZlY2jt3Yk_C5H_aEL2Ng4EI2jl0HF3uGZAiLrrHLfaPEiX7c3ZNPFWF_oINJJ-t8sNfQr7HHGlzrNRpEosjG_mebD-GRFJ8jvo |
| ***Universidad Abierta Interamericana*** |

|  |
| --- |
|  |

# 

# Descripción general del negocio

## Descripción básica del negocio

Gerku es una empresa que se dedica al desarrollo, mantenimiento y comercialización, de una plataforma para la organización, administración y difusión de conferencias sobre tecnología.  
Actualmente se encuentra ubicada en Capital Federal y focaliza todos sus recursos en captar y mantener clientes que se encuentran localizados en Capital federal, más específicamente en el Polo tecnológico.

Cuenta con un departamento de nuevas tecnologías, que se encarga de la investigación e implementación de nuevas librerías y productos.  
También cuenta con un departamento de Marketing y un departamento de desarrollo, el cual se encarga del mantenimiento y codificación de la plataforma propiamente dicha.

## Situación actual del negocio

A fines del 2019 la empresa GerKu comienza a realizar sus primeras operaciones, tras ser fundada por 2 socios, los cuales venían trabajando en el rubro de Tecnología (más específicamente como PM y Desarrollador) además de participar en gran cantidad de Conferencias (tanto organización como oradores).   
Deciden comenzar con este proyecto con el objetivo de desarrollar un modelo de negocio, que mantenga como eje central a sus clientes.  
Tras un muy breve periodo de desarrollo, GerKu sale al mercado con un MVP, el cual utiliza para conseguir sus primeros clientes. Utilizando un sistema de referidos y de publicidad en redes sociales, comienza a operar con un mínimo costo, con la intención de abrirse camino en el mercado.

En resumen, GerKu es una empresa joven, que se encuentra en un periodo de investigación de mercado para poder abrirse pasa entre los diferentes competidores que identifica.

Actualmente cuenta con una cartera reducida de servicios, los cuales utiliza para entender el comportamiento actual del mercado y para entender que nuevas unidades de negocio puede desarrollar.

## ¿Qué hace único al negocio?

Entre algunas de las características que hacen único a nuestro negocio, podemos destacar: Los bajos costos que tenemos frente a la competencia, consideramos que la relación costo/calidad nos distingue notoriamente en un mercado local, en el cual los únicos competidores que identificamos tienen todos sus costos en dólares y presenten planes muy elevados y que no se adaptan a cada caso en paricular.  
Por otro lado también destacamos nuestra adaptabilidad a lo que son nuestros clientes y por sobre todas las cosas a las situaciones del país que pudieran condicionar el uso de nuestro servicio, condiciones como: financiación, conexiones lentas entre nuestros clientes y nuestro servicio, necesidad de contar con asistencia personalizada para el uso de nuestra plataforma y un servicio de atención al cliente totalmente en español que se encarga de hacer un acompañamiento completo a cada uno de los usuarios de la plataforma en caso de requerirlo.

Entre algunas de las características de nuestro sistema que nos diferencia de la competencia, podemos destacar:

* Integración con plataformas de terceros, brindando la oportunidad a los clientes que cuenten con una subscripción premium, de pedir integraciones particulares, dando lugar a GerKu a decidir si estas integraciones son viables o no.
* Costos muy bajos en comparación con plataformas alternativas con características similares. (los costos serán en $)
* Posibilidad de llevar estadísticas de asistentes integrando asistentes que se registran en otras plataformas.
* Llevar adelante una comunicación post evento entre los diferentes asistentes del evento y entre asistentes y speakers.
* Posibilidad de publicar un evento dentro de la plataforma y luego poder replicarlo en cualquiera de las plataformas con las cuales se tiene integración.
* Sistema de badges propios.

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

Desde GerKu no solo ofrecemos servicios, si no también que nos ofrecemos como un aliado estratégico a la hora de desarrollar y planificar conferencias.   
No solo por las claras capacidades que ofrece nuestra plataforma, si no también porque al ser una empresa de tecnología que comprende las necesidades actuales del mercado, buscamos potenciar los eventos de nuestros clientes y darles la mayor visibilidad posible, para que no solo sean capaces de llegar a los recursos que necesitan, si no también a posicionarse en el mercado como empresas referentes que invierten capital para generar espacios de networking y capacitaciones.

Las características que puntalmente ofrece nuestro producto que sin lugar a duda nos desmarca de la competencia son:  
Respuesta rápida ante cualquier duda de sus clientes.

* Desarrollo de nuevas features a medida
* Desarrollo de nuevas integraciones a medida.
* Precios muy competitivos.
* Posibilidad de integrarse con otras plataformas y de publicar eventos en ellas.

Área para patrocinador donde se podrá, cobrar y tener una interacción fluida entre organizados y sponsors y además entre asistentes y sponsors.

#### Alcance del mercado

##### Empresas Chicas

Entendemos como chicas aquellas empresas que tienen hasta 50 empleados y llevan en el mercado al menos 2 años de actividad constante.

##### Empresas Medianas

Llamamos medianas, a aquellas empresas que tienen entre 50 y 200 empleados aproximadamente, y que al menos llevan en el mercado 5 años.

##### Empresas Grandes

Identificamos como grandes empresas aquellas empresas que tienen como mucho 800 empleados, para este caso no hacemos distinción de tiempo de actividad.

##### Profesionales independientes

Además de estos 3 tipos de empresas identificamos como potenciales clientes a profesionales independientes que desarrollan trabajos de cualquier índole dentro del área de tecnología y que quieren organizar una conferencia por primera vez o que les interesa optimizar sus costos.

Dentro de todo este grupo de clientas siempre apuntamos a aquellos, que tengan menos experiencia en el rubro de organización de conferencias, y que tengan un interés marcado por general visibilidad de sus actividades y crecer en cuanto a recursos.

#### Alcance del producto/servicio

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Standard** | **Premium** | **Super** |
|  | Registro de asistentes a los eventos | Registro de asistentes a los eventos | Registro de asistentes a los eventos |
| Control de asistencias | Control de asistencias | Control de asistencias |
| Comunicación con Sponsors | Comunicación con Sponsors | Comunicación con Sponsors |
| Comunicación con Asistentes | Comunicación con Asistentes | Comunicación con Asistentes |
| Juegos durante el evento | Juegos durante el evento | Juegos durante el evento |
|  | Envió de Bages | Envió de Bages |
|  | Integración con plataformas externas | Integración con plataformas externas |
|  |  | Comunicación directa con asistentes |
|  |  | Estadísticas |

##### Investigación de mercado

Contamos con un departamento especializado en la investigación de mercado, que se encarga de recaudar todo tipo de información sobre los consumidores, sobre las necesidades de las empresas que actualmente se encuentran organizando evento.

##### Investigación de la competencia

Contamos con un departamento especializado, que se encarga de realizar una exhaustiva investigación sobre todos nuestros competidores. Entre algunas de sus actividades se encuentran las de probar otras plataformas, relevar necesidades no cubiertas de los clientes en plataformas alternativas y generar redes de networking con posibles clientes que actualmente se encuentran insatisfechos en las plataformas alternativas.

## Infraestructura física

GerKu es una empresa 100% remota, por lo que no cuenta con oficinas físicas.

## Infraestructura Tecnológica

* Hosting : Contamos con al menos 7 servidores en 2 proveedores cloud diferentes.
* Monitoreo: tenemos una serie de servicios que se encargar de mantener monitoreada toda nuestra infraestructura y todos nuestros servicios, con el objetivo de detectar errores de manera temprana.
* Repositorio: Poseemos todos nuestros productos versionados en una serie de repositorios, que se encuentran hosteados en el cloud.
* CD y CI: todos nuestros procesos se encuentran automatizados con la intención de reducir la interacción humana al 0% con el objetivo de evitar errores de ejecución.
* Serverless: Contamos con una serie de proveedores de serverlees, con la intención de reducir costos y de incrementar la eficiencia.
* IA: Una serie de servicios de IA, se encargan de monitorear todos nuestros servicios y generan estadísticas de toda la información recolectada.

## Situación comercial actual.

Contamos con 1 ano de experiencia en el mercado. Nuestros inicios se dieron en tiepo de COVID-19, lo que sin lugar a dudas impulso de manera importante la adopción de nuestro servicio.

Gracias a la rápida y creciente adopción de nuestros productos, fuimos capaces de invertir en un mayor equipo de desarrollo, lo que por otro lado nos posibilito el desarrollar nuevos features, que hicieron capas la adopción de otro estilo de clientes, para quienes no estábamos preparados inicialmente.

## Cuadro FODA

|  |  |
| --- | --- |
| Fortalezas | Debilidades |
| * Investigación constante de nuevas tecnologías. * Alta inversión en el departamento de marketing. * Servicios diferenciales. * Bajo costo. * Interfaz amigable | * No se cuenta aún con una afianzada cartera de clientes * No se cuenta con experiencia en el mercado * No se cuenta con la publicidad suficiente * Equipo de trabajo poco capacitado * Capacidad financiera reducida |
| Oportunidades | Amenazas |
| * La situación actual del mundo genera que toda conferencia deba de ser realizada de manera online. * El desarrollar una plataforma desde cero permite, pensar en los costos. * La integración con api de terceros permite que la plataforma cuente con gran cantidad de servicio sin la necesidad de implementarlos. * Apoyo del sector tecnológico local | * La finalización de la pandemia, genera incertidumbre por cómo se comportará el mundo. * Altas tasas de interés para obtener financiación . |

## Análisis del FODA

Desde sus inicios GerKu, aposto fuertemente a la investigación y a la implementación de las ultimas tecnologías, generando un diferencial muy importante en el área de tecnología, costos y servicios.  
La otra área en la cual GerKu resalta por sobre sus competidores, es el área de marketing. Dado que desde el principio se comprendió que era necesario entrar al mercado de la forma mas agresiva posible, si se quería conseguir una buena cartera de clientes.  
Por otro lado se identifican puntos de mejora (muy necesarios), como invertir mas en la infraestructura de la empresa y contratar personal especializados en otras áreas diferentes a la de IT.

# Anteproyectos

## Primer ante proyecto

Sistema de administración de Eventos

### Antecedentes

Las empresas y profesionales del sistemas, tienen la necesidad de organizar eventos y conferencias, para darle visibilidad a sus actividades, pero no tiene las herramientas ni cuentan con el conocimiento practico para desarrollarlas.

### Definición del Problema

Dado el crecimiento exponencial que el área de tecnología mantuvo en este ultimo tiempo (en gran medida impulsada por la pandemia), las empresas tienen una gran cantidad de puestos libres, que deben de ser cubiertos con profesionales, con ciertos skill y seniority en áreas especificas.

La forma de llegar a estos profesionales es mediante eventos, conferencias, talleres y demás actividades que los conecte.

### Justificación

Desarrollar un software, que le brinde todas las herramientas necesarias a los organizadores de conferencias, para poder organizar y coordinar eventos de cualquier índole.

### Objetivos

Se plantea cumplir los siguientes objetivos:

-Análisis de los requisitos y su viabilidad: recopilar, examinar y formular los requisitos del usuario y examinar cualquier restricción que se pueda aplicar sobre cada funcionalidad propuesta en:

*Aplicación web:*

* Registro de asistentes a los eventos
* Control de asistencias
* Comunicación con Sponsors
* Comunicación con Asistentes
* Juegos durante el evento

-Diseño general: diseñar los requisitos generales de la arquitectura de la aplicación.

-Diseño en detalle: definición precisa de los casos de uso de cada funcionalidad.

-Programación: Comenzar con el desarrollo según las funcionalidades definidas durante la etapa de diseño.

-Pruebas: prueba de cada funcionalidad para garantizar que se implementaron de acuerdo con las especificaciones.

-Implementación: Implementar la versión en un ambiente de PRE-Producción para la validaciones por parte del usuario, y luego según el conforme implementar en Producción.

-Documentación: Confeccionar la documentación necesaria para los usuarios del software y para desarrollos futuros.

### Análisis de factibilidad

#### Técnica.

La viabilidad técnica consintió en el análisis de todos los requisitos de usuario y como estos requisitos, que hasta el momento eran solucionados en el mundo físico, como podían ser llevados a lo virtual y resueltos de manera mas eficiente.

La viabilidad técnica consistió en realizar una evaluación de la tecnología existente en la empresa, este estudio estuvo destinado a recolectar información sobre los componentes técnicos que posee y la posibilidad de hacer uso de los mismos en el desarrollo e implementación del sistema propuesto y de ser necesario, los requerimientos tecnológicos que deben ser adquiridos para el desarrollo y puesta en marcha del sistema Gestión.

#### Requerimientos Técnicos para el proyecto:

Para la puesta en marcha de nuestro negocio requerimos únicamente la compra de 12 notebooks:

[(1) Apple MacBook Pro (13 pulgadas, 2020, Chip M1, 1 TB de SSD, 16 GB de RAM) - Gris espacial | Envío gratis (mercadolibre.com.ar)](https://www.mercadolibre.com.ar/apple-macbook-pro-13-pulgadas-2020-chip-m1-1-tb-de-ssd-16-gb-de-ram-gris-espacial/p/MLA17828327?pdp_filters=item_id:MLA926744798#searchVariation=MLA17828327&position=1&search_layout=stack&type=pad&tracking_id=9adb032c-5f7c-4efc-b55e-ff5a3cce2d26)

Se escogen computadoras Apple, por su gran compatibilidad con todo el software que vamos a utilizar. Por otra parte se prioriza esta marca, dado que se entiende que en el mercado de desarrollo es la pc standard, que todos los desarrolladores quieren.

#### Operativa

Tras un análisis exsaustivo y un detalle minucioso de las diferentes tareas y requerimientos con los cuales contamos, concluimos que los perfiles con los que debemos contar son:

|  |  |
| --- | --- |
| **1** | Gerente general |
| **1** | Recursos Humanos |
| **1** | Gerente de Marketing |
| **1** | Diseñador Grafico |
| **1** | Gerente de tecnologia |
| **4** | Desarrolladores Sr |
| **1** | Arquitecto de software |
| **3** | Desarrollador Jr |
| **2** | Cloud |
| **1** | Jefe de compras |
| **1** | Tester |
| **1** | Arquitecto Cloud |
| **1** | Jefe de producto |
| 1 | Departamento de Innovación |
| 1 | Administrativo de ventas |
| **1** | Desarrollador Ssr |

#### Quienes llevarán a cabo las tareas de:

Relevamiento

Análisis

Diseño

Creación de base de datos

Codificación

Pruebas

Capacitación

Despliegue

Soporte

No será necesaria la contratación de personal eventual, ni de servicios tercerizados.

Impacto sobre los usuarios:

Según nuestros análisis, nuestras encuestas y todas las pruebas de campo que hemos realizados con diferentes software, podemos concluir que nuestros usuarios verán un incremento en la optimización de sus presupuestos, además de un incremento considerable en el tiempo en el que pueden llevar adelante su evento.

#### Ambiental

Dado el actual estado de la economía y el estado social, por la pandemia. Decidimos desarrollar nuestra empresa 100% online.

#### Económica y Financiera

##### Costo del Proyecto

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Recursos Humanos | Cantidad de horas mensuales | Precio por Hora |
| Gerente general | 160 | $ 2.476,83 |
| Recursos Humanos | 160 | $ 660,58 |
| Gerente de Marketing | 160 | $ 1.439,13 |
| Diseñador Grafico | 160 | $ 762,18 |
| Gerente de tecnologia | 160 | $ 2.064,05 |
| Desarrolladores Sr | 160 | $ 1.308,95 |
| Arquitecto de software | 160 | $ 1.569,95 |
| Desarrollador Jr | 160 | $ 378,56 |
| Cloud | 160 | $ 1.018,10 |
| Jefe de compras | 160 | $ 555,79 |
| Tester | 160 | $ 52,59 |

##### Recursos tecnológicos

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Cantidad** | Servicio | **Costo mensual** |
| **3** | Servicio Cloud De hosting | $ 45.000,00 |
| **1** | Servicio Cloud de monitoreo | $ 10.000,00 |
| **1** | Servicio Cloud de Repositorio | $ 10.000,00 |
| **1** | Servicio Cloud De CD y CI | $ 15.000,00 |
| **2** | Servicio Cloud Serverless | $ 30.000,00 |

### Análisis de Rentabilidad

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Inversión Inicial** | **Flujo Neto de Caja** | | |
| **Año 0** | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** |
| -$ 11.547.726,00 | $ 3,000,000.00 | $ 3,900,000.00 | $ 5,200,000.00 |
| TNA minimo (34%) | $ 746,268.66 | $ 612,608.60 | $ 581,853.49 |

|  |  |
| --- | --- |
| Tiempo de Retorno (Años) | 2.93 |
| BNA (34%) | $ 1,940,730.74 |
| VAN (BNA - Inversion) | $ 41,013.24 |
| TIR (VAN = 0) | 36% |

## Segundo ante proyecto

Sistema de administración de Eventos Con posibilidad de organizadores

### Antecedentes

Las empresas y profesionales del sistemas, tienen la necesidad de organizar eventos y conferencias, para darle visibilidad a sus actividades, pero no tiene las herramientas ni cuentan con el conocimiento practico para desarrollarlas.

Por otro lado también requieren poder delegar la capacidad de crear eventos a las diferentes áreas o empleados.

### Definición del Problema

Dado el crecimiento exponencial que el área de tecnología mantuvo en este ultimo tiempo (en gran medida impulsada por la pandemia), las empresas tienen una gran cantidad de puestos libres, que deben de ser cubiertos con profesionales, con ciertos skill y seniority en áreas especificas.

La forma de llegar a estos profesionales es mediante eventos, conferencias, talleres y demás actividades que los conecte.

Pero este problema no abarca una sola área de las empresas, si no que diferentes áreas tienen diferentes necesidad y precisan diferente estilo de profesionales.

### Justificación

Desarrollar un software, que le brinde todas las herramientas necesarias a los organizadores de conferencias, para poder organizar y coordinar eventos de cualquier índole.

Contaremos con una área de sub venta, donde los organizadores y suscriptores de nuestra plataforma, podrán delegar la responsabilidad de organizar y gestionar eventos.

### Objetivos

Se plantea cumplir los siguientes objetivos:

-Análisis de los requisitos y su viabilidad: recopilar, examinar y formular los requisitos del usuario y examinar cualquier restricción que se pueda aplicar sobre cada funcionalidad propuesta en:

*Aplicación web:*

* Registro de asistentes a los eventos
* Control de asistencias
* Comunicación con Sponsors
* Comunicación con Asistentes
* Juegos durante el evento
* Delegación de creación de eventos
* Dashboard detallado de cada evento en curso
* Generación de administradores para gestionar eventos puntuales
* Área de sub venta

-Diseño general: diseñar los requisitos generales de la arquitectura de la aplicación.

-Diseño en detalle: definición precisa de los casos de uso de cada funcionalidad.

-Programación: Comenzar con el desarrollo según las funcionalidades definidas durante la etapa de diseño.

-Pruebas: prueba de cada funcionalidad para garantizar que se implementaron de acuerdo con las especificaciones.

-Implementación: Implementar la versión en un ambiente de PRE-Producción para la validaciones por parte del usuario, y luego según el conforme implementar en Producción.

-Documentación: Confeccionar la documentación necesaria para los usuarios del software y para desarrollos futuros.

### Análisis de factibilidad

#### Técnica.

La viabilidad técnica consintió en el análisis de todos los requisitos de usuario y como estos requisitos, que hasta el momento eran solucionados en el mundo físico, como podían ser llevados a lo virtual y resueltos de manera mas eficiente.

La viabilidad técnica consistió en realizar una evaluación de la tecnología existente en la empresa, este estudio estuvo destinado a recolectar información sobre los componentes técnicos que posee y la posibilidad de hacer uso de los mismos en el desarrollo e implementación del sistema propuesto y de ser necesario, los requerimientos tecnológicos que deben ser adquiridos para el desarrollo y puesta en marcha del sistema Gestión.

#### Requerimientos Técnicos para el proyecto:

Para la puesta en marcha de nuestro negocio requerimos únicamente la compra de 12 notebooks:

[(1) Apple MacBook Pro (13 pulgadas, 2020, Chip M1, 1 TB de SSD, 16 GB de RAM) - Gris espacial | Envío gratis (mercadolibre.com.ar)](https://www.mercadolibre.com.ar/apple-macbook-pro-13-pulgadas-2020-chip-m1-1-tb-de-ssd-16-gb-de-ram-gris-espacial/p/MLA17828327?pdp_filters=item_id:MLA926744798#searchVariation=MLA17828327&position=1&search_layout=stack&type=pad&tracking_id=9adb032c-5f7c-4efc-b55e-ff5a3cce2d26)

Se escogen computadoras Apple, por su gran compatibilidad con todo el software que vamos a utilizar. Por otra parte se prioriza esta marca, dado que se entiende que en el mercado de desarrollo es la pc standard, que todos los desarrolladores quieren.

#### Operativa

Tras un análisis exsaustivo y un detalle minucioso de las diferentes tareas y requerimientos con los cuales contamos, concluimos que los perfiles con los que debemos contar son:

|  |  |
| --- | --- |
| **Cantidad** | Recursos |
| **1** | Gerente general |
| **1** | Recursos Humanos |
| **1** | Gerente de Marketing |
| **1** | Diseñador Grafico |
| **1** | Gerente de tecnologia |
| **4** | Desarrolladores Sr |
| **1** | Arquitecto de software |
| **3** | Desarrollador Jr |
| **2** | Cloud |
| **1** | Jefe de compras |
| **1** | Tester |
| **1** | Arquitecto Cloud |
| **1** | Jefe de producto |
| 1 | Departamento de Innovación |
| 1 | Administrativo de ventas |
| **1** | Desarrollador Ssr |

#### Quienes llevarán a cabo las tareas de:

* Relevamiento
* Análisis
* Diseño
* Creación de base de datos
* Codificación
* Pruebas
* Capacitación
* Despliegue
* Soporte

No será necesaria la contratación de personal eventual, ni de servicios tercerizados.

Impacto sobre los usuarios:

Según nuestros análisis, nuestras encuestas y todas las pruebas de campo que hemos realizados con diferentes software, podemos concluir que nuestros usuarios verán un incremento en la optimización de sus presupuestos, además de un incremento considerable en el tiempo en el que pueden llevar adelante su evento.

#### Ambiental

Dado el actual estado de la economía y el estado social, por la pandemia. Decidimos desarrollar nuestra empresa 100% online.

#### Económica y Financiera

##### Costo del Proyecto

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Recursos Humanos | Cantidad de horas mensuales | Costo hora |
| Gerente general | 160 | $ 2.476,83 |
| Recursos Humanos | 160 | $ 660,58 |
| Gerente de Marketing | 160 | $ 1.439,13 |
| Diseñador Grafico | 160 | $ 762,18 |
| Gerente de tecnologia | 160 | $ 2.064,05 |
| Desarrolladores Sr | 160 | $ 2.960,86 |
| Arquitecto de software | 160 | $ 1.569,95 |
| Desarrollador Jr | 160 | $ 1.417,71 |
| Cloud | 160 | $ 1.004,76 |
| Jefe de compras | 160 | $ 555,79 |
| Tester | 160 | $ 1.047,79 |
| Administrativo de ventas | 160 | $ 91,47 |
| Departamento de Innovación | 160 | $ 1.295,62 |
| Arquitecto Cloud | 160 | $ 609,69 |
| Jefe de producto | 160 | $ 254,06 |
| Desarrollador Ssr | 160 | $ 577,97 |

##### Recursos tecnológicos

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Cantidad** | Servicio | **Costo mensual** |
| **5** | Servicio Cloud De hosting | $ 53750 |
| **2** | Servicio Cloud de monitoreo | $ 12500 |
| **1** | Servicio Cloud de Repositorio | $ 10000 |
| **1** | Servicio Cloud De CD y CI | $ 15000 |
| **2** | Servicio Cloud Serverless | $ 30000 |

* Análisis de Rentabilidad

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Inversión Inicial** | **Flujo Neto de Caja** | | |
| **Año 0** | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** |
| -$ 3ca.419.809,37 | $ 10.419.809,37 | $ 11.481.606,33 | $ 26.515.723,49 |
| TNA minimo (34%) |  | $ | $ |

|  |  |
| --- | --- |
| Tiempo de Retorno (Años) | 2.93 |
| BNA (34%) | $ 1,940,730.74 |
| VAN (BNA - Inversion) | $ 41,013.24 |
| TIR (VAN = 0) | 36% |
| ROI (BNA - Inversion) / Inversion | 2% |

## Tercer ante proyecto

Sistema de administración de Eventos Con posibilidad de organizadores y marca blanca para re venta.

### Antecedentes

Las empresas y profesionales del sistemas, tienen la necesidad de organizar eventos y conferencias, para darle visibilidad a sus actividades, pero no tiene las herramientas ni cuentan con el conocimiento practico para desarrollarlas.

Por otro lado también requieren poder delegar la capacidad de crear eventos a las diferentes áreas o empleados.

Nuestros clientes, muy satisfechos con nuestros servicios, tienen la necesidad de re vender nuestros producto.

### Definición del Problema

Dado el crecimiento exponencial que el área de tecnología mantuvo en este ultimo tiempo (en gran medida impulsada por la pandemia), las empresas tienen una gran cantidad de puestos libres, que deben de ser cubiertos con profesionales, con ciertos skill y seniority en áreas especificas.

La forma de llegar a estos profesionales es mediante eventos, conferencias, talleres y demás actividades que los conecte.

Pero este problema no abarca una sola área de las empresas, si no que diferentes áreas tienen diferentes necesidad y precisan diferente estilo de profesionales.

Nuestros clientes, quieren poder revender nuestros servicios, para con sus clientes, inclusive quieren tener la posibilidad de personalizar nuestro sistema para que se adapte a sus lineamiento corporativos.

### Justificación

Desarrollar un software, que le brinde todas las herramientas necesarias a los organizadores de conferencias, para poder organizar y coordinar eventos de cualquier índole.

Contaremos con una área de sub venta, donde los organizadores y suscriptores de nuestra plataforma, podrán delegar la responsabilidad de organizar y gestionar eventos.

Contaremos con un área de marca blanca, donde nuestros clientes podrán personalizar nuestra plataforma para que se adapte a sus lineamientos institucionales.

### Objetivos

Se plantea cumplir los siguientes objetivos:

-Análisis de los requisitos y su viabilidad: recopilar, examinar y formular los requisitos del usuario y examinar cualquier restricción que se pueda aplicar sobre cada funcionalidad propuesta en:

*Aplicación web:*

* Registro de asistentes a los eventos
* Control de asistencias
* Comunicación con Sponsors
* Comunicación con Asistentes
* Juegos durante el evento
* Delegación de creación de eventos
* Dashboard detallado de cada evento en curso
* Generación de administradores para gestionar eventos puntuales
* Área de sub venta
* Área de Marca blanca
* Modulo para re venta

-Diseño general: diseñar los requisitos generales de la arquitectura de la aplicación.

-Diseño en detalle: definición precisa de los casos de uso de cada funcionalidad.

-Programación: Comenzar con el desarrollo según las funcionalidades definidas durante la etapa de diseño.

-Pruebas: prueba de cada funcionalidad para garantizar que se implementaron de acuerdo con las especificaciones.

-Implementación: Implementar la versión en un ambiente de PRE-Producción para la validaciones por parte del usuario, y luego según el conforme implementar en Producción.

-Documentación: Confeccionar la documentación necesaria para los usuarios del software y para desarrollos futuros.

### Análisis de factibilidad

#### Técnica.

La viabilidad técnica consintió en el análisis de todos los requisitos de usuario y como estos requisitos, que hasta el momento eran solucionados en el mundo físico, como podían ser llevados a lo virtual y resueltos de manera mas eficiente.

La viabilidad técnica consistió en realizar una evaluación de la tecnología existente en la empresa, este estudio estuvo destinado a recolectar información sobre los componentes técnicos que posee y la posibilidad de hacer uso de los mismos en el desarrollo e implementación del sistema propuesto y de ser necesario, los requerimientos tecnológicos que deben ser adquiridos para el desarrollo y puesta en marcha del sistema Gestión.

#### Requerimientos Técnicos para el proyecto:

Para la puesta en marcha de nuestro negocio requerimos únicamente la compra de 12 notebooks:

[(1) Apple MacBook Pro (13 pulgadas, 2020, Chip M1, 1 TB de SSD, 16 GB de RAM) - Gris espacial | Envío gratis (mercadolibre.com.ar)](https://www.mercadolibre.com.ar/apple-macbook-pro-13-pulgadas-2020-chip-m1-1-tb-de-ssd-16-gb-de-ram-gris-espacial/p/MLA17828327?pdp_filters=item_id:MLA926744798#searchVariation=MLA17828327&position=1&search_layout=stack&type=pad&tracking_id=9adb032c-5f7c-4efc-b55e-ff5a3cce2d26)

Se escogen computadoras Apple, por su gran compatibilidad con todo el software que vamos a utilizar. Por otra parte se prioriza esta marca, dado que se entiende que en el mercado de desarrollo es la pc standard, que todos los desarrolladores quieren.

#### Operativa

Tras un análisis exsaustivo y un detalle minucioso de las diferentes tareas y requerimientos con los cuales contamos, concluimos que los perfiles con los que debemos contar son:

|  |  |
| --- | --- |
| **Cantidad** | Recursos |
| **1** | Gerente general |
| **1** | Recursos Humanos |
| **1** | Gerente de Marketing |
| **1** | Diseñador Grafico |
| **1** | Gerente de tecnologia |
| **5** | Desarrolladores Sr |
| **1** | Arquitecto de software |
| **4** | Desarrollador Jr |
| **3** | Cloud |
| **1** | Jefe de compras |
| **1** | Tester |
| **1** | Arquitecto Cloud |
| **1** | Jefe de producto |
| **1** | Departamento de Innovación |
| **1** | Administrativo de ventas |
| **1** | Administrativo de Marketing |
| **1** | Analista de ventas |
| **3** | Desarrollador Ssr |

#### Quienes llevarán a cabo las tareas de:

* Relevamiento
* Análisis
* Diseño
* Creación de base de datos
* Codificación
* Pruebas
* Capacitación
* Despliegue
* Soporte

No será necesaria la contratación de personal eventual, ni de servicios tercerizados.

Impacto sobre los usuarios:

Según nuestros análisis, nuestras encuestas y todas las pruebas de campo que hemos realizados con diferentes software, podemos concluir que nuestros usuarios verán un incremento en la optimización de sus presupuestos, además de un incremento considerable en el tiempo en el que pueden llevar adelante su evento.

#### Ambiental

Dado el actual estado de la economía y el estado social, por la pandemia. Decidimos desarrollar nuestra empresa 100% online.

#### Económica y Financiera

##### Costo del Proyecto

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Recursos Humanos | Cantidad de horas mensuales | Costo hora |
| Gerente general | 160 | $ 2.476,83 |
| Recursos Humanos | 160 | $ 660,58 |
| Gerente de Marketing | 160 | $ 1.439,13 |
| Diseñador Grafico | 160 | $ 762,18 |
| Gerente de tecnologia | 160 | $ 2.064,05 |
| Desarrolladores Sr | 160 | $ 2.960,86 |
| Arquitecto de software | 160 | $ 1.569,95 |
| Desarrollador Jr | 160 | $ 1.417,71 |
| Cloud | 160 | $ 1.004,76 |
| Jefe de compras | 160 | $ 555,79 |
| Tester | 160 | $ 1.047,79 |
| Arquitecto Cloud | 160 | $ 91,47 |
| Jefe de producto | 160 | $ 1.295,62 |
| Departamento de Innovación | 160 | $ 609,69 |
| Administrativo de ventas | 160 | $ 254,06 |
| Administrativo de Marketing | 160 | $ 577,97 |

##### Recursos tecnológicos

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Cantidad** | Servicio | **Costo mensual** |
| **7** | Servicio Cloud De hosting | $ 55000 |
| **3** | Servicio Cloud de monitoreo | $ 20833 |
| **3** | Servicio Cloud de Repositorio | $ 30000 |
| **1** | Servicio Cloud De CD y CI | $ 15000 |
| **2** | Servicio Cloud Serverless | $ 30000 |

* Análisis de Rentabilidad

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Inversión Inicial** | **Flujo Neto de Caja** | | |
| **Año 0** | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** |
| -$ 3ca.419.809,37 | $ 10.419.809,37 | $ 11.481.606,33 | $ 26.515.723,49 |
| TNA minimo (34%) |  | $ | $ |

|  |  |
| --- | --- |
| Tiempo de Retorno (Años) | 2.93 |
| BNA (34%) | $ 1,940,730.74 |
| VAN (BNA - Inversion) | $ 41,013.24 |
| TIR (VAN = 0) | 36% |
| ROI (BNA - Inversion) / Inversion | 2% |