2021

Alumno: Franco Fazzito

Profesora: Susana Darín

Materia: Planificación Estratégica

Carrera: Ingeniería en sistemas

Año: 4°B

Turno: Noche

Sede: Centro

SmartAssembly

Trabajo practico individual

Contenido

[Introducción: 4](#_Toc87377681)

[Tipos de negocios en el marco de E-business y diferencias comercio electrónico directo e indirecto 5](#_Toc87377682)

[Definición de la idea de negocio 6](#_Toc87377683)

[Descripción clara y detallada de la idea de negocio 6](#_Toc87377684)

[Resuelve un problema 9](#_Toc87377685)

[Tipo de E-Business, E-Commerce 10](#_Toc87377686)

[Mercado-objetivo: Ámbito geográfico de cobertura y justificar. 11](#_Toc87377687)

[Mercado objetivo: 11](#_Toc87377688)

[Rentabilidad 11](#_Toc87377689)

[Competidores: 13](#_Toc87377690)

[Identificar y describir el perfil del consumidor: segmentación- segmento objetivo, factores que influyen en la conducta del consumidor 14](#_Toc87377691)

[Segmento objetivo: 14](#_Toc87377692)

[Misión del negocio 15](#_Toc87377693)

[Misión 15](#_Toc87377694)

[Visión 15](#_Toc87377695)

[Cultura Organizacional 15](#_Toc87377696)

[Análisis del contexto 16](#_Toc87377697)

[Describir el microambiente de la organización 16](#_Toc87377698)

[Describir el macroambiente de la organización 17](#_Toc87377699)

[Estructura de la industria 22](#_Toc87377700)

[Describir características del sector industrial 22](#_Toc87377701)

[Sector industrial 22](#_Toc87377702)

[Estado de situación 22](#_Toc87377703)

[Atractivo del sector 22](#_Toc87377704)

[Políticas gubernamentales relacionadas al sector 23](#_Toc87377705)

[Empresas que lo integran 23](#_Toc87377706)

[Alianzas estratégicas intersectoriales 23](#_Toc87377707)

[Cámaras y asociaciones representativas del sector 24](#_Toc87377708)

[Identificar competidores directos, indirectos y potenciales: 24](#_Toc87377709)

[Analizar las fortalezas y debilidades de los competidores directos 25](#_Toc87377710)

[Cruz de porter 25](#_Toc87377711)

[Conclusión del análisis sectorial 25](#_Toc87377712)

[FODA 26](#_Toc87377713)

[Anexos 27](#_Toc87377714)

# Introducción:

En los últimos años se evidencio una gran evolución de las TIC’s dentro del mercado virtual tanto e-commerce como e-business donde las organizaciones pudieron expandir sus ventas globalmente rompiendo barreras físicas que sin el uso de estas serían mucho más complejas sortear, también vemos un aumento en la facilidad tanto el uso de marketing digital así como de automatización de procesos, de esta forma vemos como las TIC’s impulsaron rápidamente el crecimiento y globalización de los nuevas formas de comercio virtual.

Vemos como el uso de TIC’s genero cambios en la planificación y gestión estratégica de los negocios al poder gestionar toda la información y trabajo que estas generan a través tanto del uso de herramientas de ofimática que usan los empleados día a día, así como a través de un CRM Online o un ERP que posibilita gestionar tanto la relación con los clientes como las interacciones entre empleados y comunicación entre los diferentes departamentos de una empresa, a pesar de poder encontrarse en diferentes países o kilómetros de distancia, teniendo un gran impacto sobre los principales procesos de negocios de la organización tanto en el aumento en la productividad como en la competitividad, brindando no solo la posibilidad de ser más eficientes en el uso de los recursos sino también que permite dar mucha mayor flexibilidad y agilidad para atender requerimientos cada vez cambiantes en los clientes, permitiendo una mejora en las siguientes áreas:

* Reducción de Costos
* Aumento en Ventas
* Mejoras en la rentabilidad
* Mejora en la satisfacción y fidelidad de clientes y proveedores
* Hacen más eficientes las estructuras organizacionales
* Facilitan el entrenamiento del personal
* Mejoran la comunicación al interior de la empresa
* Mejoran la comunicación con clientes proveedores, gobierno y otros aliados

A su vez el uso de TIC’s abre paso hacia la innovación ya que se crean nuevas oportunidades y problemáticas las cuales pueden ser resueltas o aprovechadas con la creación e implementación de nuevas herramientas de TIC’s, y es justo por esta innovación como todavía más organizaciones pueden entrar dentro del mundo de las TIC’s ya sea creando estas herramientas como consumiéndolas y lanzándose al mercado.

# Tipos de negocios en el marco de E-business y diferencias comercio electrónico directo e indirecto

El E-Business abarca muchos tipos de negocios como pueden ser: venta y compra de artículos por internet, manejo de procesos de venta de una empresa, atención a las necesidades del cliente, marketing digital usando la tecnología.

**Clasificación de tipos de negocios:**

* **Business-to-Business (B2B):** Son transacciones electrónicas de diferentes servicios o productos entre dos empresas o negocios.
* **Business to Consumer (B2C):** Es la forma más común de comercio electrónico porque es la relación entre un vendedor y los clientes finales. Este vio un gran crecimiento con él con el desarrollo de Internet y las últimas tecnologías.
* **Business to Employee (B2E):** Utiliza una red que permite a las empresas brindar productos y/o servicios a sus empleados. Normalmente, las empresas utilizan redes B2E para automatizar los procesos corporativos relacionados con los empleados.
* **Consumer to Business (C2B):** Es un modelo de negocio en el que los clientes o usuarios crean un servicio/producto que es utilizado por la empresa.
* **Consumer to Consumer (C2C):** Las transacciones electrónicas se realizan entre el cliente y otro cliente. Se hizo posible con la ayuda de terceros como eBay como un mercado para la acción en línea.
* **Government to Consumer (G2C):** Incluye todas las transacciones entre el consumidor/cliente y el gobierno.

Entre estos tipos de E-Business existe tanto el comercio directo como indirecto donde su principal diferencia es que mientras que el comercio electrónico directo usa comercialización de bienes y servicios inmateriales, donde el suministro del pedido es en forma electrónica, el comercio indirecto usa comercialización de bienes y servicios materiales, donde el suministro del pedido es en forma física a través de medios tradicionales de transporte.

# Definición de la idea de negocio

## Descripción clara y detallada de la idea de negocio:

SmartAssembly será una aplicación web que ofrece el servicio de gestión de armado de presupuestos de computadoras a medida para tiendas de hardware, estas se beneficiaran brindando presupuestos a sus clientes de una forma más rápida y de mayor calidad tanto en la precisión del presupuesto como en la eficacia del proceso de venta a través de su principal diferenciador que son los presupuestos inteligentes los cuales permiten a los empleados de la tienda poder crear el presupuesto de la computadora en base a la cantidad de dinero del cliente (como pueden ser 100000 pesos) y el tipo de uso (como pueden ser: ofimática, diseño en 3D, videojuegos o edición de video).

La aplicación le permitirá a la tienda poder brindar más y mejores presupuestos hacia sus clientes, ya que al reducir el error humano se aumenta la precisión con la que se hacen los presupuestos y al ser automatizado mejorara la velocidad de su creación.

Mientras que a los clientes les resultará mucho más fácil indicar sus necesidades ya que solamente indicando el uso que le dará a la computadora y cuanto está dispuesto a gastar, la aplicación ya haría el trabajo de crear el presupuesto correcto para este.

Esto se logrará a partir del diseño y desarrollo de un software web que tendrá los siguientes módulos:

* **Creador de presupuesto:** a través de este módulo se permitirá ingresar tanto la cantidad de dinero como el tipo de uso (como pueden ser: gaming, arquitectura, edición de video, oficina) y la aplicación le responderá con los presupuestos más acordes para el cliente.
* **Asistente de armado:** a través de este módulo el empleado armara la computadora y también podrán indicar los fallos que tuvieron durante su armado, de esta forma la aplicación le indicara un reemplazo equivalente en calidad y precio para el componente de hardware defectuoso, posteriormente la aplicación registrara la incompatibilidad o mal funcionamiento para poder hacer mejores y más acertados presupuestos a medida que se usa el software.
* **Asistente de entrega:** una vez entregada la computadora se registrará dentro de la aplicación y en caso de que el cliente presente algún fallo o mal funcionamiento se registrara también como una incompatibilidad una vez revisada e indicando un reemplazo equivalente en calidad y precio para el componente de hardware defectuoso.

**El uso de la aplicación será el siguiente:**

**Creación del presupuesto:**

1. El cliente se acercará al local detallando su tipo de uso y el presupuesto que desea para su computadora.
2. El local consultará a la aplicación las computadoras disponibles en base a la cantidad de dinero y el tipo de uso detallado por el cliente.
3. La aplicación le dará las computadoras ordenadas según ratio de calidad-precio adecuándose al precio y stock de los componentes del local.
4. El local le ofrecerá al cliente la mejor computadora calidad-precio que la aplicación detallo previamente.
5. El cliente realiza un pedido sobre la computadora con los componentes detallados por el presupuesto generado.

**Armado de la computadora:**

1. El empleado se acerca a la aplicación y consulta las computadoras que estén pendientes de armado.
2. El empleado revisa los componentes de la computadora y la arma.
3. En caso de tener algún error durante el proceso de armado se detallará en la aplicación el error y el componente que falla, automáticamente la aplicación reemplazará por el componente más cercano en calidad-precio al componente afectado hasta lograr un armado sin fallas.
4. El empleado finaliza el armado y se le notifica al cliente que su computadora esta lista para retirar vía mail.

**Entrega de la computadora:**

1. Una vez notificado el cliente retirara la computadora por la tienda.
2. En caso de tener algún error la computadora una vez entregada, el cliente se acercará con la computadora hacia el local y posterior revisión técnica se registrará su falla o mal comportamiento de algún componente, en caso de que algún componente este defectuoso la aplicación reemplazará por el componente más cercano en calidad-precio al componente afectado.
3. La aplicación notificara al cliente sobre el arreglo de la falla presentada y se informa que esta lista para retirar vía mail.

De esta forma vemos como los locales que implementarían la aplicación se verán beneficiados en dos aspectos principales los cuales son:

* **Ámbito de negocios:** al poder automatizar su proceso de negocio más complejo los locales van a poder obtener un aumento tanto en la eficiencia como en la satisfacción del cliente que pueda obtener del resultado de este debido al aumento de rapidez en la respuesta y a la reducción del error humano que puede darse durante el proceso de armado del presupuesto junto con una reducción en el tiempo de estimación.
* **Venta:** al aumentar la eficiencia de la comunicación con el cliente se podrá obtener un mayor número de ventas y a su vez podremos optimizar los costos de armado del local ya sea por reducción de tareas operativas como en materia prima debido a una mejor elección de componentes a usar.

Una vez marcado esto, para el análisis del mercado de la idea propuesta se realizó un estudio de mercado ([Ver anexo 1](#_Anexos)) en donde encuestamos a 15 de los principales locales de venta de hardware (de quienes nos han respondido 10 hasta el momento) en ciudad de buenos aires.

Dentro del análisis del mercado se observó como este se encuentra en crecimiento debido a la expansión del trabajo remoto y de nuevos modelos de negocios durante el auge de la pandemia como pueden ser trabajadores freelance, streamers, editores tanto de audio o video, junto con un aumento en la demanda de computadoras gaming para entretenimiento o competencia profesional junto con un aumento de la oferta de nuevos productos y componentes para estas.

Cabe aclarar que debido a la diversidad de locales y su tamaño la aplicación se ofrecerá como servicio, esto quiere decir que las tiendas que quieran utilizarla deberán elegir entre algunos de los planes mensuales y anuales en pesos en base al tamaño de la tienda y abonarlo, posteriormente se le otorgara un usuario con permisos dentro de la aplicación y este podrá realizar todas las tareas que considere necesarias dentro de esta.

## Resuelve un problema

La idea propuesta responde al **problema** del complejo proceso de crear un presupuesto para el armado de una computadora de forma manual, se considera que este es un proceso complejo por varios problemas que se generan durante el proceso los cuales son:

* Durante el proceso de elección de componentes contamos con un grado de error humano que al momento de concretar la venta y posterior armado de la computadora, vemos como ciertos componentes no son compatibles entre si generando más gastos hacia la tienda y perjudicando la confianza del cliente, el cual no va a obtener lo que primeramente fue acordado, así como también puede tener un sobrecosto ya que podríamos estar entregando una computadora más cara de lo que realmente necesitaba el cliente.
* El proceso de elección de componentes conlleva un tiempo considerable si el tipo de uso del cliente sea muy específico y hasta puede suceder que los componentes para la computadora elegida no cubran totalmente sus necesidades o incluso sobrepase estas generando esperas innecesarias sumado a una mala calidad de elección.
* Por último, es la falta de documentación de fallos de las computadoras entregadas y de las incompatibilidades específicas que pueden tener durante el proceso de armado y también una vez entregadas, lo que provoca el problema de “lo que no se documenta no existe” por lo que se arrastran esas incompatibilidades y errores a futuros presupuestos y con ello a los futuros clientes.

La aplicación resolverá todos y cada uno de estos problemas y permitirá automatizar este proceso brindando de forma rápida y sencilla las distintas computadoras que se le pueden ofrecer al cliente con la certeza de que cubrirá sus necesidades al mejor precio posible y con a una buena gestión de fallos tanto en durante el proceso de armado como luego de ser entregada (postventa).

## Tipo de E-Business, E-Commerce

### Tipo de E-Business

El desarrollo de una aplicación web en donde se centralice todo el proceso de armado facilita todas las operaciones que se deben llevar adelante para el correcto armado de la computadora hacia el cliente.

Dentro de las tiendas que usaran la aplicación todas cuentan computadoras y celulares con acceso a internet lo que nos permite poder integrarlas dentro de una mejor experiencia de usuario para las tiendas ya sea por la facilidad de uso, así como por la facilidad de mantenimiento, es por ello por lo que el desarrollo de una solución del tipo E-Business que facilita todas las tareas tanto en el proceso de creación del presupuesto de la computadora, así como en su armado y posterior entrega.

Teniendo en cuenta esto proponemos crear una empresa de servicios **B2B (Business to Business)** de gestión de armado de computadoras, ya que nuestro servicio se comercializará principalmente a tiendas que quieran contar con una herramienta que automatice todo el proceso de armado de computadoras desde la creación hasta su entrega.

La forma de **E-Business será directo** entre las tiendas que adquieran el servicio y SmartAssembly, dado que toda la gestión será realizada mediante la aplicación detallándose en las siguientes:

* Contratación del servicio
* Pago de este
* Utilización y posterior uso de las herramientas que ofrece la aplicación.

### Tipo de E-Commerce

Es un **e-commerce directo** porque se comercializa, vende y distribuye por el cuarto canal.

## Mercado-objetivo: Ámbito geográfico de cobertura y justificar.

### Mercado objetivo:

El mercado meta definido es un mercado concentrado constituido por todos los pequeños, medianos y grandes locales de ventas de hardware ubicados en la ciudad de buenos aires debido a que en esta zona se radican la mayor cantidad de locales y también los de mayor envergadura tanto en volumen de ventas como de clientes.

Entre a los perfiles de consumidor a los que apuntamos son jugadores o profesionales que necesitan de una computadora a medida para poder realizar con comodidad sus tareas laborales desde su casa u oficina y necesitan de la personalización y potencia que estas computadoras ofrecen a cambio de un ratio calidad/precio accesible.

Dado que nuestro servicio es online, en el futuro se puede expandir hacia el resto de la argentina sin ningún inconveniente y utilizando cambios de moneda para su armado se puede escalar hacia el resto del mundo.

### Rentabilidad

Dentro de la encuesta ([Ver anexo 1](#_Anexos)) se vio como de los locales encuestados un 60% de los encuestados son grandes potenciales clientes y un 20% podrían quererlo, los cuales adquirirán el producto bajo un sistema de pago mensual y eligiendo el plan dependiendo del tamaño de la tienda.

Gráfico, Gráfico circular

Descripción generada automáticamente

Gráfico, Gráfico circular

Descripción generada automáticamenteGráfico, Gráfico circular

Descripción generada automáticamenteEl número de ventas en promedio por cada local serian un total de unas 131 computadoras mensuales, donde luego los clientes buscan reemplazar en promedio algún componente de esta en un lapso de entre 6 meses a 1 año buscan y la compra nuevamente de otra computadora se da en su mayoría alrededor de los 2 años.

Por lo que una vez el cliente completa el armado de la computadora con el local, tiende a volver al local en busca de mejor hardware o bien en un plazo mas largo el reemplazo por otra computadora es por ello por lo que nuestra aplicación está enfocada hacia la comodidad en el proceso de venta y con ello conseguir esta fidelización por parte del cliente.

### Competidores:

La aplicación no cuenta con una competencia directa, ya que no existe otro tipo de software que cumpla con estas funcionalidades, la única forma de conseguir un software con esta funcionalidad es que se lleve adelante el desarrollo de un software especializado para el BackOffice de la tienda por cuenta propia, pero esto es bastante más caro tanto en tiempo de desarrollo como en dinero a comparación de la adquisición del servicio del software planteado y su pago mensual.

Los únicos softwares cercanos son los de armado de computadoras manual de algunas páginas de tiendas de hardware, como pueden ser:

* <https://compragamer.com/armatupc/?listado_prod=1-2615,1-4671,1-7411,2-8907,1-10200,1-10585,1-11169,1-11980,1-12293,1-12362&nro_max=50&tipo_pago=lista&mod=null>
* <https://www.maximus.com.ar/armarpc/armar-pc/maximus.aspx>

Pero estos no cuentan con el servicio de:

* Automatización del armado de la computadora de forma completa.
* Recomendación de partes en base a las necesidades del cliente.
* Gestión de reemplazo por el componente más apto en caso de fallar algún componente y llevar registro de ello.
* Ajuste al precio y stock de las partes con la que cuente el local en particular.

## Identificar y describir el perfil del consumidor: segmentación- segmento objetivo, factores que influyen en la conducta del consumidor

### Segmento objetivo:

Nuestro segmento objetivo acorde los resultados a la encuesta ([Ver anexo 1](#_Anexos)) son aquellos jugadores y profesionales del mundo de la tecnología quienes necesitan de una computadora personalizada para poder realizar sus tareas laborales o de juego en forma cómoda y productiva atendiendo a sus necesidades de hardware particulares para cada tipo de uso, los segmentos más comunes serían los siguientes:

* **Trabajadores remotos (devs – arquitectos – diseñadores):** utilizaría la computadora para poder trabajar de forma remota se caracterizan por un alto rango salarial junto con una preferencia de la estabilidad de la computadora por encima de su estética, aunque cada uno de estos con unas especificaciones diferentes dependiendo de su labor, las cuales pueden ser sectorizadas dentro de los tipos de uso de la aplicación y su rango etario es variado desde adultos jóvenes hasta adultos.
* **Streamers:** utilizaría la computadora para poder transmitir en vivo su contenido, administrar su público y poder interactuar con facilidad, el rango salarial varía mucho dependiendo del éxito dentro de la plataforma y normalmente son de un rango etario joven siendo adultos jóvenes o adolescentes.
* **Editores audiovisuales:** utilizaría la computadora para poder trabajar de forma remota y poder editar tanto audio como video, pertenecen a un rango etario joven y están caracterizados por un gasto más alto dentro del presupuesto de su computadora debido a que tienen las necesidades más exigentes en lo que sería el rendimiento de esta.
* Gráfico, Gráfico de barras

  Descripción generada automáticamente**Gamers (entretenimiento y profesionales):** utilizaría la computadora para poder jugar ya sea de manera casual para entretenerse como de manera profesional, pertenecen a un rango etario bastante joven y se caracterizan por tener el rango salarial más variado dentro de estos, tienen como particularidad preferir más estética en comparación a los demás tipos de consumidores.

En cuanto a las empresas que consumirán el servicio son locales de venta de venta de hardware los cuales estén interesados en poder automatizar su proceso de armado de computadoras en base a las peticiones de los distintos clientes que se acercan al local.

* Pequeños locales de venta de hardware: de 2 a 10 empleados.
* Medianos locales de venta de hardware: de 10 a 20 empleados.
* Grandes locales de venta de hardware: de más de 20 empleados.

Los factores que influyen dentro de la conducta de los locales son:

* La calidad de automatización que puede brindar el software para su proceso de armado y el posterior aumento de ganancias que este puede generar.
* La facilidad del uso del software por parte de los empleados.
* El costo del software.

# Misión del negocio

## Misión

Proporcionar un servicio de alta calidad, personalizable y altamente competitivo, para que nuestros usuarios se sientas cómodos y acompañados en cada una de las etapas para el armado de una computadora.

## Visión

Convertirnos en la plataforma líder de servicios para la gestión del armado de computadoras.

## Cultura Organizacional

* **El cliente es primero:** Entendemos que nuestros clientes, son quienes realmente hacen que nuestro negocio funcione, por esa razón lo posicionamos en el foco de todas nuestras decisiones.
* **Conducta ética responsable**: Solamente podremos sacar lo mejor de cada miembro del equipo dentro del comportamiento ético y responsable de cada uno.
* **Trabajo en equipo:** Para poder convertirnos en una empresa líder en el rubro tendremos que trabajar en equipo y dando lo mejor de cada uno de una forma asertiva y proactiva.
* **Ver los errores como una oportunidad de mejora:** para poder tener una aplicación competitiva y de alta calidad es necesario aprender de los errores y crecer a partir de ellos.

# Análisis del contexto

### Describir el microambiente de la organización

En el microambiente de nuestra organización contamos con varios actores:

* Una captura de pantalla de un celular

  Descripción generada automáticamente**Proveedores:** nuestros proveedores serían los que utilizan las tiendas para poder realizar armados los cuales son importadores particulares y oficiales, cabe aclarar que muchas de estas tiendas también distribuidoras oficiales de ciertas marcas, como se puede ver en el ejemplo de Nvidia. <https://www.nvidia.com/es-la/geforce/products/donde-comprar/>
* **Clientes:** Tenemos por un lado los clientes de nuestra aplicación siendo el local de venta así como el consumidor final que es quien asiste a la tienda y pide la computadora acorde a sus necesidades, es por ello por lo que se debe estar monitoreando el surgimiento de nuevas necesidades ya sea por parte de los clientes (supongamos que hay un nuevo tipo de necesidad como puede ser una computadora para X juego) así como de los locales (los cuales pueden pedir que se agregue cierta validación en las reglas del armado debido al avance tecnológico o particularidad en su armado).
* **Intermediarios:** Dentro de los intermediarios tendríamos los importadores particulares que ofician para poder lograr la importación de los componentes, así como los distribuidores que permiten llegar a toda el área geográfica estos.

### Describir el macroambiente de la organización

#### Económica

**PBI:**

El crecimiento del PBI es crucial para la economía, ya que su incremento refleja un aumento de la actividad económica local. En el segundo trimestre de 2021, el PBI argentino fue de 98.247 millones de euros, ubicándose en el puesto 25 de un total de 53 países que publicaron resultados ([Ver anexo 2](#_Anexos)), y debido al creciente contexto inflacionario aparejan una disminución del consumo interno lo que reduce el PBI del país.

Esto puede afectar directamente a nuestra empresa ya que, si accedemos a préstamos o financiación inicial para nuestros primeros pasos como negocio, debemos tener cuidado con el coste de repago de los préstamos, así como los reajustes de las tasas de interés.

**Inflación:**

En los últimos diez años, el promedio de la inflación fue superior al 30% anual, cuando en ese período la suba de precios en los países emergentes y en desarrollo fue en promedio de un poco más del 5%. Es decir, que la económica argentina experimentó un ritmo de crecimiento de precios a una velocidad 6 veces superior al resto del mundo ([Ver anexo 5](#_Anexos)). El año pasado la comparación fue aún peor. Con el 53.8% de inflación que terminó 2019, la suba de precios en Argentina superó en más de 10 veces al promedio del mundo emergente, ubicándonos en el cuarto puesto en el ranking mundial de inflación ([Ver anexo 3](#_Anexos)). Sin embargo, y pese a ello, el nivel de consumo en tecnología fue creciendo año a año. Según estudios, en 2013, solo el 43% de la población argentina tenía teléfonos móviles. Sin embargo, en 2019, el 91% de la población encuestada afirmó tener al menos un teléfono móvil inteligente ([Ver anexo 6](#_Anexos)). Sin lugar a duda otro factor super relevante a la hora de proyectar cualquier negocio. Por este motivo este punto se convierte en un limitante importante, cuando pensamos y proyectamos expandir operaciones, o intentar llegar a más clientes. Debemos contar con una excelente administración económica, acompañada de una muy buena política de inversión para evitar que la inflación propia de la Argentina, no nos liquide todo el capital que obtendremos como ganancia, dado que vale mencionar que estos ingresos serán en $ y no en USD. Pensando en la inflación del país, también es que intentamos llegar a más clientes, ofreciendo diferentes tipos de planes, que les permitan abonar subscripciones mensuales y anuales (en caso de solicitarlo se pueden arreglar subscripciones de más de un año), las cuales les resguardarían el valor de la plataforma sin preocuparse por la inflación.

**Tipo de cambio:**

El tipo de cambio no ha favorecido a la Argentina en los últimos años, convirtiéndose en uno de los principales factores tanto de confusión para futuras inversiones, así como de incertidumbre sobre la economía de la argentina. Actualmente, reconocemos un total de nueve tipos de cambio: El dólar blue, contado con liqui, el dólar ahorro, el dólar minorista, dólar mayorista, el dólar para industria, dólar para carne, dólar trigo y dólar soja. Así mismo, se evidenció un incremento de del dólar oficial de un 60% considerando los valores promedio de julio 2020 a junio 2021 ([Ver anexo 4](#_Anexos)). Esto afecta a la llegada de hardware desde el exterior que es donde la gran mayoría proviene y haciendo más volátil la planificación y creación correcta del presupuesto de una computadora. En este problema es que desde SmartAssembly lo vemos una oportunidad de negocio, para poder ingresar al mercado, ayudando a reducir a todos los locales de hardware la incertidumbre por sus futuras ventas.

**Indicadores oferta y demanda:**

Las medidas de aislamiento que fueron implementadas en la Argentina hacen que la economía se detenga de manera abrupta. Tanto la oferta como la demanda se redujeron drásticamente dado a que la gente está siendo obligada a quedarse en su casa para evitar contagios. A nivel económico, es esperable que estemos camino hacia un escenario recesivo.

En este contexto, desde SmartAssembly entendemos este problema y por eso nuestro modelo se basa exclusivamente en un modelo de servicio, donde pese a la baja demanda de muchos productos vemos como más gente necesita de una computadora con buenas prestaciones para poder realizar su trabajo con comodidad y poder trabajar de forma remota.

**Tasas de interés**

El banco central establece que las tasas anuales actualmente se encuentran en la media del 36.5% ([Ver anexo 7](#_Anexos)).

**Nivel de desempleo**

La tasa de desempleo de Argentina subió a 9.6% en el primer trimestre de 2021 frente al 10,4% registrado en el mismo período del año anterior. La medición tomó en cuenta parte de la cuarentena que estableció el Gobierno a partir del 20 de marzo para contener la pandemia del coronavirus Por su parte, la tasa de desocupación se incrementó principalmente entre quienes tenían una ocupación anterior y, en términos de tiempo de búsqueda, crecieron especialmente quienes llevan de 3 a 6 meses buscando empleo, según el INDEC. El ente añadió que la tasa de actividad en el primer trimestre del 2020 se ubicó en un 47,1% y la tasa de empleo fue del 42,2% en el mismo período. Este es un factor que no nos afecta inicialmente, dado que estos números que detallamos son en áreas muy diferentes a la tecnología, donde en los últimos años el incremento de posiciones laborales no cubiertas paso de un 20% a un 47%.

([Ver anexo 8](#_Anexos)).

#### Político legal

**Inseguridad**

El 50,4% de la población argentina encuestada reconoció haber padecido algún hecho de inseguridad en los últimos dos años. Pese a esto, aproximadamente el 40% de ellos no realizó la correspondiente denuncia, y el 67% que realizó dicha denuncia no se sintieron satisfechos por el resultado de esta. ([Ver anexo 9](https://www.lavoz.com.ar/sucesos/mitad-de-poblacion-argentina-padecio-hechos-de-inseguridad-en-ultimos-dos-anos/))

**Leyes, disposiciones, regulaciones (marco legal)**

Dentro de nuestra industria, un indicador para tener en cuenta en el escenario político-legal son las leyes dispuestas en el marco legal. Es oportuno destacar que existe una ley de defensa al consumidor que establece una protección a aquellas personas quienes compran bienes o servicios, nuevos o usados, ya sea pagando o de manera gratuita, y detallando tipos de consumidores hipervulnerables como pueden ser las personas humanas que tienen dificultades especiales para ejercer con plenitud sus derechos como porque están en situación de vulnerabilidad por su edad, género, estado físico o mental, o por circunstancias sociales, económicas, étnicas o culturales. ([Ver anexo 10](#_Anexos))

**Transparencia en la gestión de políticas publicas**

En Argentina desde hace muchos años no se cuenta con un estricto control en lo que se refiere al gasto público ni a las políticas publicas que se ejecutan sobre el mandato de cada presidente. Esto lleva a generar un algo nivel de desconfianza por parte de todos los argentinos con el gobierno y con todos los impuestos que estos recaudan. Cuando hablamos de argentinos, no solo nos referimos a las personas individuales sino también a las empresas que operan bajo las leyes argentinas. Dado que es muy difícil de prever como el gobierno operara o como los próximos gobiernos realizaran una gestión de las políticas previamente aplicadas.

**Relación Gobierno-Sindicatos**

A pesar de la grave situación en temas laborales como económicos por la que esta pasando la argentina vemos como la relación entre el gobierno y ciertos sindicatos es particularmente buena como es el caso entre la CGT y Alberto Fernández debido al parecido en ideología política que existe entre Moyano quien es su actual presidente y el presidente de la republica argentina, por otro lado vemos como el gobierno choca contra sindicatos con una ideología mas de izquierda aunque estos no tengan una gran envergadura ni mucho menos superen el numero de los grandes sindicatos.

**Relación gobierno oposición**

Desde que fracasó en la reelección del cambiemos en 2019, el expresidente se ha alejado del escenario político para actuar como presidente de la Fundación FIFA y hasta ahora, nadie ha asumido su función de liderazgo en el bloque político que hace oposición al Gobierno de Alberto Fernández y Cristina Kirchner. Por este motivo durante este año se ha observado como el gobierno actual sanciona leyes sin mediar demasiadas palabras y como son capaces de manipular diferentes políticas sin que nadie se oponga, aunque debido a la reciente elección el gobierno perdió el quorum dentro de las cámaras de diputados y senadores.

**Transparencia en la gestión de políticas públicas y corrupción**

La mitad de los argentinos cree que la corrupción ha aumentado en el último año y que el Gobierno no está haciendo lo suficiente para combatirla. Esta convicción se repite en gran parte de la región, donde sus ciudadanos también piensan que las prácticas corruptas están empeorando en sus países. Así lo refleja la última edición 2019 del Barómetro Global de la Corrupción, la encuesta internacional de opinión pública sobre este tema elaborada por Transparencia Internacional, el estudio refleja queel 93% de los argentinos piensa que la corrupción en el Gobierno es un problema grave.

#### Tecnológico

**Ley de economía del conocimiento**

La iniciativa busca reemplazar la ley 27.506, cuya aplicación fue suspendida por el Gobierno en enero pasado.

El proyecto de ley, enviado el 19 febrero pasado a la Cámara de Diputados, incluye modificaciones respecto a la norma aprobada durante el gobierno de Cambiemos y busca incentivar la actividad de empresas que apliquen el uso del conocimiento y la digitalización de la información.

Entre los principales cambios, respecto a la ley anterior, la nueva versión no contiene la cláusula de estabilidad fiscal por diez años para las empresas. Lo que sí establece es una estabilidad de los beneficios por el período de duración de vigencia del régimen. Los puntos tratados del proyecto:

* El proyecto de modificación mantiene los dos beneficios: reducción de alícuota sobre el impuesto a las Ganancias y sobre el pago de contribuciones patronales, y lo amplía al modificar el modo de calcularlos retomando lo establecido en la ley de Software (60% reducción de impuesto a las ganancias y 70 % reducción de contribuciones patronales).
* Sobre las contribuciones patronales introducen dos novedades: un tope inicial equivalente a siete veces la cantidad de empleados de una Pyme tramo II (535 empleados) lo que significa que el beneficio aplica inicialmente a un máximo de 3.745 empleados, que puedan ser promovidos en este régimen especial del 70% de la reducción de los aportes patronales.
* De esta manera, las grandes empresas siguen siendo consideradas como destinatarias de este régimen porque son empresas emblemáticas de Argentina, que mueven la economía y el empleo del país.
* Se crea un Fondo con un porcentaje que van a aportar las empresas del beneficio que ya estaba previsto en la ley, pero con otro destino: la promoción de la economía del conocimiento para financiar capacitación, formación de recursos humanos, proyectos de inversión productiva, internacionalización de pymes, actividades de innovación. Este fondo será de apoyo exclusivo para las Pymes.

#### Socio cultural

**Implicaciones económicas del aislamiento social**

Es irresponsable que algunas personas pretendan mostrar esta situación como una disyuntiva entre la salud de la población y el interés económico. Antes bien, es una situación de complementariedad: un brote desmedido de coronavirus que afecte la salud de gran parte de la población tendría efectos nefastos en la economía, sin embargo, situaciones de desempleo y recesión económica derivadas de las agresivas políticas de confinamiento son igual de graves para el bienestar de la población e incluso podrían terminar afectando al sistema público de salud (estas también deben ser objeto de estudio).

Además, es curioso ver cómo expresar preocupación por la importancia de las implicaciones económicas se entiende como una posición que busca favorecer a los grandes capitales, los mercados bursátiles y los intereses de los grandes conglomerados económicos, cuando en realidad los mayor y principalmente afectados por estas medidas son los colombianos de clase media y baja, que cuentan con los ingresos diarios, semanales o quincenales para poder sobrevivir. Son los emprendimientos, las peluquerías, los billares, las misceláneas, el rebusque y demás cantidad de negocios pequeños quienes sostienen sin darse cuenta la economía nacional. Son precisamente ellos los que se ven más afectados por esta situación.

Las soluciones propuestas son en su mayoría preocupantes y lejos de generar tranquilidad, aumentan la preocupación por una eventual crisis económica. Por ejemplo, el pretender obligar a las empresas a pagar los sueldos de todos sus empleados mientras permanecen inactivas es una medida negativa y riesgosa. Se debe comprender que son en realidad pocas las sociedades que cuentan con la liquidez y recursos suficientes para soportar pasivos mientras sus ingresos son nulos y que estas situaciones no dependen de la buena voluntad del empleador, sino de la realidad de las finanzas de la compañía, además, los créditos que se han propuesto como alivio para esta situación podrán solucionar el problema de liquidez, pero no el de la pérdida de valor y de capital. Medidas como esta obligan a la compañía a reducir costos de operación lo cual puede desencadenar en despidos o en el peor de los casos el cierre mismo de la empresa, aumentando así los niveles de desempleo.

Un estudio de JP Morgan Chase asegura que en promedio un restaurante puede soportar 16 días sin recibir ingresos, negocios de reparación y mantenimiento aguantaran 18 días, ventas al por menor 19 días y en general un promedio para los pequeños negocios de 27 días, sin embargo, la alcaldesa Claudia López prende las alarmas sobre una cuarentena de 3 meses y el senador Gustavo Petro insiste en la necesidad de parar la economía.

De igual forma, pretender que el Estado subsidie o auxilie a todas aquellas personas que se vean afectadas de forma directa por las medidas del confinamiento es un absurdo. Esto implicaría un aumento desmedido del gasto público que sería financiado por la tributación de empresas y personas igualmente afectadas por la cuarentena causando así problemas mayores a mediano y largo plazo. Así mismo la idea de ciertos sectores de imprimir más papel moneda para financiar gasto público es igual de problemática, esto porque una eventual recesión generada por el des aceleramiento de la economía sumada con una emisión injustificada de moneda es el escenario perfecto para un aumento de la inflación, fenómeno que afectaría a las poblaciones económicamente más vulnerables y que en adición a la caída en el precio del petróleo y la volatilidad de los mercados internacionales terminaría por devaluar la moneda nacional. El gobierno nacional debe ser asertivo al momento de la destinación de recursos para enfrentar esta emergencia, debería considerarse seriamente la redirección de gasto poco útil e innecesario y la disminución de una vez por todas del aparato burocrático para aprovechar al máximo el dinero disponible sin tener que afectar negativamente la economía del país.

Si bien la medida de cuarentena adoptada por el gobierno nacional y las disposiciones de aislamiento dictadas por las autoridades locales son acertadas como primera reacción ante la aparición y propagación del coronavirus en Colombia y la experiencia internacional, así como las recomendaciones de los expertos indican que en escenarios de aislamiento social la curva de contagio se ve considerablemente disminuida, no se pueden pasar por alto las implicaciones económicas de estas políticas y los riesgos que conllevan las soluciones que se han planteado. En vez de salir en la defensa irrestricta de las políticas de cuarentena y teorizar sobre cuánto más deben alargarse, se debe empezar a buscar soluciones intermedias que permitan acortarlas en la medida de lo posible. Esperar que el virus desaparezca o deje de ser una amenaza en pocos meses es imposible, sin embargo, es igual de imposible y peligroso el pretender que la población entera se aislé y se detenga la actividad económica, es por eso por lo que se debe abordar el tema de manera quirúrgica y extremadamente objetiva para lograr afrontarlo de la mejor manera. Esta situación no puede servir de excusa para que el Estado coarte más la libertad de los individuos y que las medidas que se tomen terminen por afectar en primera instancia a las poblaciones más vulnerables y en el mediano y largo plazo al grueso de la población nacional de manera definitiva y que los efectos secundarios de la cura terminen siendo peor que la misma enfermedad.

#### Conclusión

Si bien Argentina no está en un buen contexto económico, la pandemia del covid-19 trae muchas oportunidades consigo. Mencionare algunas de ellas:

* Ingresar en un mercado con muy poca competencia, ya que no existe un producto de este estilo en el mercado.
* Brindar soluciones para un problema que aqueja a la gran mayoría de locales como pueden ser lo engorroso y complejo que es hacer un presupuesto en un escenario de incertidumbre económica y política.
* Atrae nuevas alternativas para innovar dentro del sector.

Medio ambiental

# Estructura de la industria

## Describir características del sector industrial

### Sector industrial de partida

El sector industrial de partida del producto es el sector de desarrollo de software, del cual existe reglamentación que regula la actividad tanto a nivel nacional como internacional las en donde las leyes están en constante proceso de construcción y modificación como en nuestro país.

## Estado de situación

El estado de situación actual con respecto a la industria de software es muy favorable en donde se dieron records históricos en exportación de software durante el 2017 teniendo con U$S 1.699 millones superando el máximo del año 2012 (U$S 1.533 millones) y sumado al aumento de profesionales ese mismo año siendo un total de 107.100 profesionales del software entre registrados y no registrados, y ventas por U$S 2.237 millones en el mercado interno, de los U$S 3.837 de todo el mercado ([Ver anexo 11](#_Anexos)).

Los gastos en recursos humanos continúan representando uno de los principales costos en los que incurren las organizaciones del sector, siendo de un 73%. Al momento de encontrar a estos talentos, el perfil más demandado fue el de desarrollador de aplicaciones, que presentó dificultades del 80% de las empresas en la categoría Senior para cubrirlo.

Sumado a esto se ve como hay un gran faltante de mano de obra tanto en argentina como en el mundo donde hay unas 15000 vacantes sin cubrir y donde se vio un aumento con respecto al año pasado. ([Ver anexo 12](#_Anexos))

## Atractivo del sector

### Políticas gubernamentales relacionadas al sector

La prórroga de la Ley de software permitirá seguir generando empleo de calidad, seguir aumentando las exportaciones con una balanza comercial positiva y generando más propiedad intelectual, esta aporta un valor estratégico esencial para lograr emplear 500.000 profesionales en software y superar los U$S 10.000 millones en exportaciones para 2030, y alcanzar así una mayor transformación digital de nuestra sociedad que nos lleve hacia la economía del futuro, la economía del conocimiento, para lograr mayor inclusión y progreso social.

### Sector industrial de destino

El sector industrial de destino del producto es el sector comercial, más específicamente a la compraventa de hardware que se realizan a través de locales físicos debido a que la aplicación será intermediaria entre este y el cliente.

Se ha optado por hacer un análisis del sector industrial especifico de la compraventa de hardware debido a que tiene un estado de situación distinto al resto del sector comercial, esta situación particular de debe a los aumentos en la demanda crecientes debido al impacto de la pandemia y su posterior aumento de precio, sumado a que enfrenta sus propios problemas de abastecimiento debido a la crisis del silicio que afecta tanto a los procesadores como a las tarjetas gráficas de forma más notoria.

### Estado de situación

El estado actual de situación del sector se encuentra en crecimiento debido al aumento y expansión del trabajo remoto como al surgimiento de nuevos modelos de negocios sumado a un aumento en usuarios que quieren una computadora para jugar ya sea por entretenimiento o para jugar de forma profesional viéndose impulsado aún más por la pandemia y posterior cuarentena.

### Atractivo del sector

Lo atractivo del sector es que es un mercado que todavía no cuenta con muchas herramientas informáticas que lo ayuden a gestionarse y automatizarse en la mayoría de sus tareas, por lo que para nuestra empresa sería un terreno bastante favorable para poder hacer incursión en él, otro gran atractivo es la comunidad que tiene dónde podemos encontrar grupos tanto en discord como en facebook únicamente dedicados al tema y con gente realmente apasionada por la tecnología trabajando en los locales de venta de hardware, por lo que vemos un gran atractivo teniendo en cuenta la baja competencia y el gran amor que tienen aquellos que trabajan en esta industria hacia las computadoras.

Aporte al PBI

Nivel de inversion

### Políticas gubernamentales relacionadas al sector

Las políticas gubernamentales relacionadas al sector se caracterizan por querer estimular la demanda de estos productos y hacerlos más accesibles, como pueden ser con el lanzamiento de ahora 12 y ahora 18 que les permite a los usuarios poder obtener estos productos a un interés bastante más bajo, además de esto tenemos que agregar el plan Argentina programa que otorgaba unos 100000 pesos para que muchas personas puedan comprar su primera computadora y dónde muchas se decantaron por una computadora a medida de sus necesidades para poder llevar adelante la beca.

### Empresas que lo integran

Las empresas que lo integran por el lado de las tiendas podemos poner varios ejemplos:

* 4krc
* Fullh4rd
* JFC electrónica
* Maximus gaming
* Compugarden
* Mexx
* Logg
* Venex
* Gaming city

Y por el lado de las empresas de venta de hardware:

* Nvidia
* AMD
* Intel
* Asus
* Logitech
* Redragon
* Corsair
* EVGA
* Cooler master
* Kingston
* Samsung

### Alianzas estratégicas intersectoriales

Muchas tiendas cuentan con alianzas ya sea con streamers, influencers y youtubers relacionados con el gaming y la tecnología, de esta forma las tiendas brindan tanto productos como computadoras a medida a cambio de sponsor dentro de sus streams o con links directos hacia su página web, como puede ser el caso de fullh4rd apoyando al streaming haciendo entrevistas y brindando de periféricos y hardware al streamer “momo” <https://www.youtube.com/watch?v=TcasLkT4l88>.

Interfaz de usuario gráfica

Descripción generada automáticamenteA su vez vemos como tiendas cada vez se suman más al terreno de los E-Sports en donde apoyan con hardware y periféricos a cambio de patrocinio, un claro ejemplo es el caso de Isurus gaming en alianza con fullh4rd.

### Cámaras y asociaciones representativas del sector

Las cámaras más representativas serían las siguientes:

* Cámara argentina de distribuidores mayoristas de informática productores y afines <https://www.cadmipya.org.ar/#home>
* Cámara de informática y comunicaciones de la república argentina <https://cicomra.org.ar/>
* Y como muchas de las tiendas online operan en forma electrónica también esta representado por la cámara argentina de comercio electrónico

<https://www.cace.org.ar/>

### Identificar competidores directos, indirectos y potenciales:

Dentro de lo que sería SmartAssmebly solo se puede identificar competidores indirectos que son aquellos softwares que te permiten armar tu PC pero colocando componente por componente por lo que no termina siendo con el mismo uso y finalidad así como esta es orientada a un perfil más de cliente, por otro lado la idea de negocio la cual permite no solo hacerlo de manera automática y sencilla sino que también agrega una gestión de errores sobre las fallas que pueden darse preventa o postventa hacia el local de venta.

### Analizar las fortalezas y debilidades de los competidores directos

Al no contar con competidores directos debido a que nadie todavía hace este tipo de tareas de manera automática, no hay quien analizar.

### Cruz de porter

Amenaza de nuevos competidores

Nuestros posibles nuevos competidores serian aquellos softwares de armado de pc por componente evolucionen hacia la automatización que diferencia nuestra la idea de negocio uno.

Clientes

Contamos como cliente a las tiendas de venta de hardware y computadoras que a su vez les venden a los consumidores finales, para no perder la ventaja competitiva que le dará la idea de negocio frente a las demás tiendas estas lo adoptarían, pero aun así los clientes tienen el poder de negociación de realizar el presupuesto en otra tienda.

Proveedores

Los proveedores serian aquellos que proveen de componentes a la tienda para su posterior armado de computadora, actualmente es bastante amplio el abanico de proveedores y se tienen que regir por precios oficiales por lo que no tiene un gran poder de negociacion.

Competidores del sector industrial

Sustitutos

Nuestro único posible sustituto son los softwares de armado de PC y la tradicional estimación manual del presupuesto para la computadora.

### Conclusión del análisis sectorial

El sector industrial se encuentra en crecimiento y es favorable de cara al futuro debido a la aceleración de adopción de computadoras a medida que nos dejó la pandemia aunque es un sector que no cuenta con automatización y que todavía sigue teniendo procesos muy tradicionales a pesar de que se esté trabajando con tecnología, es por ello por lo que vemos una oportunidad de poder darle al sector una herramienta que automatice y disminuya la cantidad de tareas arduas que los empleados realizan y con ello no solo mejorar la venta de estos productos sino también hacer que la tecnología sea más accesibles a los consumidores finales.

Tampoco tenemos que dejar de lado el aumento de comunidades alrededor del tema, haciendo un aumento nuestro público de compradores e interesados en las computadoras a medida.

# FODA

|  |  |
| --- | --- |
| Fortalezas | * Simplifica tareas complejas del proceso de negocio * Producto innovador, inexistente en el mercado local. * Blanco del mercado concentrado geográficamente. * Mejora de proceso de venta y comunicación con el cliente. * Variedad de precio que nos permitirán ser competentes a nivel costos. |
| Oportunidades | * Pocos competidores a nivel global. * Sector en pleno crecimiento con aumentos tanto en la demanda como en la oferta. * Tiendas de hardware con poca o nula automatización en sus procesos de negocio |
| Debilidades | * Resistencia al cambio por parte de los empleados de las tiendas * Altos costos iniciales en publicidad * Altos costos impositivos |
| Amenazas | 1. Expansión del mercado de las notebooks por encima de desktop. 2. Preferencia por el proceso de estimación tradicional por parte de algunos locales. 3. Cepo cambiario. 4. Inflación del país. |

# Posicionamiento competitivo

El objetivo central de nuestra empresa en cuanto a posicionamiento es lograr que nuestros clientes comprendan la mejora en la calidad que brinda nuestros servicios hacia el proceso de armado con una excelente relación costo/calidad.

Mediante nuestras estrategias de difusión y publicidad buscamos resaltar nuestras caracteristicas diferenciadores con el resto de los softwares de la competencia, los cuales son:

* Innovación
* Automatización de procesos de negocio
* Optimización de tareas operativas

La forma en la que impulsaremos nuestra imagen será a través de una prueba gratuita de 1 mes con el fin de captar mayor cantidad de clientes y para poder dar a conocer esta usaremos campañas de marketing mediante distintas redes sociales.

# Interfaz de usuario gráfica, Diagrama Descripción generada automáticamenteEstructura organizacional //diseño con mayuscula

## Justificación

Se busco una estructura simple y con cada departamento bien especializado en cada una de las áreas centralizando el flujo de información en el gerente general para que pueda validar cada una de las decisiones y poder canalizar la decisión a cada uno de los departamentos correspondientes.

Entre los departamentos encontraremos cinco departamentos bien definidos en donde se busca canalizar toda la información para la toma de decisiones en un único punto por cada departamento y además separar de forma marcada cada área dentro de estos para poder lograr un comportamiento independiente y así poder mitigar los cuellos de botella de información y los bloqueos de tareas entre áreas.

Detallando un poco sobre cada departamento los roles y funciones serían los siguientes:

* Departamento TI: este departamento será el encargado de construir el producto acompañado de una solución de arquitectura escalable y el análisis de distintos proveedores cloud para poder elegir la opción más optima.
* Departamento RRHH: este departamento será encargado de buscar personal altamente capacitado para el correcto desarrollo del producto y a su vez satisfacer sus necesidades para evitar la rotación del personal, de esta forma el desarrollo de actividades se hará de una forma óptima.
* Departamento de marketing: este departamento estará a cargo de trabajar estrechamente con el departamento de tecnología para lograr diseñar las campañas de marketing más atractivas, resaltando aquellas virtudes innovadoras del producto por encima de la competencia.
* Departamento de ventas: este departamento se encargará de realizar la gestión de ventas con los potenciales y actuales clientes, así como asegurarse que nuestros clientes actuales continúen utilizando nuestro servicio.
* Departamento administrativo: este departamento estará a cargo de la gestión de los estados contables, así como de los procesos de reinversión e inversion y de la gestión legal ante nuevas leyes o controles.

# Agenda estratégica del negocio

## Planes de acción general

## Plan general establecimiento de acuerdos con locales de venta

|  |  |
| --- | --- |
| **Plan general establecimiento de acuerdos con locales de venta** | |
| **Descripción del programa** | Realizar acuerdos con locales de venta para que se puedan vincular con una prueba gratuita de la aplicación. |
| **Directivo responsable** | Gerente general. |
| **Indicadores clave** | * Eficiencia operativa, es decir capacidad de poder lograr acuerdos con locales de venta y poder llevar a cabo la prueba gratuita por parte del local. * Resultado operativo, es decir cantidad de locales con los que se establecieron acuerdos. |
| **Descripción del primer hito importante** | Llevar el acuerdo a los locales de venta para que utilicen la prueba gratuita de la aplicación y luego sean clientes activos de esta. |
| **Fecha del primer hito** | Al inicio del proyecto |

### Planes de acción específicos

|  |  |
| --- | --- |
| **Búsqueda de locales de venta** | |
| **Descripción del programa** | Búsqueda de los locales de venta mas importantes y relevantes de la ciudad de buenos aires |
| **Declaración de prioridades** | Muy deseable |
| **Declaración de beneficios** | No financiero. Brinda información inicial para la futura contratación del servicio. |
| **Cumplimiento programado** | Al inicio del proyecto |
| **Directivo responsable** | Gerente general |
| **Procedimiento para controlar el cumplimiento del programa** | Con la ayuda del personal del departamento de ventas se hará una investigación con los potenciales clientes interesados en una prueba gratuita dentro de la ciudad de buenos aires |
| **Declaración de desempeño y metas** | Información completa y detallada sobre los locales de venta de la ciudad de buenos aires |

|  |  |
| --- | --- |
| **Llevar la propuesta y establecer suscripción gratuita del local** | |
| **Descripción del programa** | Llevar la propuesta a cada uno de los locales de venta y en caso de que quiera utilizar la aplicación, brindarle el acceso a la prueba gratuita con un usuario dentro de esta. |
| **Declaración de prioridades** | Absoluta |
| **Declaración de beneficios** | No financiero. Brinda avance sobre la suscripción gratuita. |
| **Cumplimiento programado** | Al inicio del proyecto |
| **Directivo responsable** | Gerente general |
| **Procedimiento para controlar el cumplimiento del programa** | Con la ayuda del personal del departamento de ventas se contactará con cada uno de los locales de venta estableciendo la prueba gratuita en caso de que el local de venta lo desee. |
| **Declaración de desempeño y metas** | Suscripciones gratuitas entregadas a los locales que la requieran |

|  |  |
| --- | --- |
| **Establecer suscripción paga del local** | |
| **Descripción del programa** | Luego de la prueba gratuita se busca establecer una suscripción mensual junto con feedback sobre la prueba gratuita. |
| **Declaración de prioridades** | Absoluta |
| **Declaración de beneficios** | Financiero. Brinda avance sobre la suscripción mensual. |
| **Cumplimiento programado** | Una vez iniciado el proyecto |
| **Directivo responsable** | Gerente general |
| **Procedimiento para controlar el cumplimiento del programa** | Con la ayuda del personal del departamento de ventas se contactará con cada uno de los locales de venta con suscripciones gratuitas por vencer estableciendo la suscripción mensual si así lo desea. |
| **Declaración de desempeño y metas** | Suscripciones pagas entregadas a los locales que la requieran junto con feedback de su uso |

## Plan general de tecnología

|  |  |
| --- | --- |
| **Plan general de tecnología** | |
| **Descripción del programa** | Desarrollo de la aplicación, optimizando costos y maximizando calidad de servicio. |
| **Directivo responsable** | * Departamento RRHH para la contratación y mantenimiento de los empleados * Gerente de IT, equipo de desarrollo, cloud y arquitectura, junto con el jefe de producto del departamento de marketing. |
| **Indicadores clave** | * Eficiencia operativa, técnica y organizacional. * Eficacia operativa, técnica y organizacional. * Gestión organizacional y operativa. |
| **Descripción del primer hito importante** | Primera demo de la aplicación exitosa. |
| **Fecha del primer hito** | Al inicio del proyecto |

### Planes de acción específicos // contratación – desarrollo – capacitación

|  |  |
| --- | --- |
|  | |
| **Descripción del programa** |  |
| **Declaración de prioridades** |  |
| **Declaración de beneficios** |  |
| **Cumplimiento programado** |  |
| **Directivo responsable** |  |
| **Procedimiento para controlar el cumplimiento del programa** |  |
| **Declaración de desempeño y metas** |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | |
| **Descripción del programa** |  |
| **Declaración de prioridades** |  |
| **Declaración de beneficios** |  |
| **Cumplimiento programado** |  |
| **Directivo responsable** |  |
| **Procedimiento para controlar el cumplimiento del programa** |  |
| **Declaración de desempeño y metas** |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | |
| **Descripción del programa** |  |
| **Declaración de prioridades** |  |
| **Declaración de beneficios** |  |
| **Cumplimiento programado** |  |
| **Directivo responsable** |  |
| **Procedimiento para controlar el cumplimiento del programa** |  |
| **Declaración de desempeño y metas** |  |

## Plan general de Marketing

|  |  |
| --- | --- |
| **Plan general de marketing** | |
| **Descripción del programa** |  |
| **Directivo responsable** |  |
| **Indicadores clave** |  |
| **Descripción del primer hito importante** |  |
| **Fecha del primer hito** |  |

### Planes de acción específicos

|  |  |
| --- | --- |
|  | |
| **Descripción del programa** |  |
| **Declaración de prioridades** |  |
| **Declaración de beneficios** |  |
| **Cumplimiento programado** |  |
| **Directivo responsable** |  |
| **Procedimiento para controlar el cumplimiento del programa** |  |
| **Declaración de desempeño y metas** |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | |
| **Descripción del programa** |  |
| **Declaración de prioridades** |  |
| **Declaración de beneficios** |  |
| **Cumplimiento programado** |  |
| **Directivo responsable** |  |
| **Procedimiento para controlar el cumplimiento del programa** |  |
| **Declaración de desempeño y metas** |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | |
| **Descripción del programa** |  |
| **Declaración de prioridades** |  |
| **Declaración de beneficios** |  |
| **Cumplimiento programado** |  |
| **Directivo responsable** |  |
| **Procedimiento para controlar el cumplimiento del programa** |  |
| **Declaración de desempeño y metas** |  |

# Anexos

1. Resultado de la encuesta realizada para verificar la viabilidad de mercado:

<https://drive.google.com/file/d/1dHrjfJzTIr9iK95EI20Fr_wHs-7PElVE/view?usp=sharing>

1. <https://datosmacro.expansion.com/pib/argentina>
2. <https://www.ambito.com/economia/inflacion/en-los-ultimos-10-anos-los-precios-se-multiplicaron-15-n5077167>
3. <https://www.cronista.com/MercadosOnline/dolar.html>
4. <https://www.cac.com.ar/data/documentos/10_Historia%20de%20la%20inflaci%C3%B3n%20en%20Argentina.pdf>
5. <https://www.baenegocios.com/negocios/Argentina-es-el-pais-de-la-region-que-tiene-mas-smartphones-por-habitante-20180129-0022.html>
6. <https://datosmacro.expansion.com/tipo-interes/argentina>
7. <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiVtpi9yqf0AhWmpZUCHbhMAekQFnoECBEQAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.indec.gob.ar%2Fuploads%2Finformesdeprensa%2Fmercado_trabajo_eph_1trim21F7C133BA46.pdf&usg=AOvVaw3A0ZOj0UvJn3owxdWlY6Jj>
8. <https://www.lavoz.com.ar/sucesos/mitad-de-poblacion-argentina-padecio-hechos-de-inseguridad-en-ultimos-dos-anos/>
9. <https://www.argentina.gob.ar/justicia/derechofacil/leysimple/defensa-del-consumidor>
10. <https://www.cessi.org.ar/ver-noticias-la-industria-argentina-del-software-logro-un-record-historico-de-exportaciones-durante-2017-2210>
11. <https://www.clarin.com/tecnologia/industria-software-argentina-necesita-mano-obra-15-000-vacantes-cubrir_0_XKblBE-67.html>