



Universidad Abierta Interamericana

Franco Fazzito

Seminario de aplicación profesional

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Índice

1 Descripción general del negocio.....	10
1.1 Descripción básica del negocio	10
1.2 Situación actual del negocio.....	11
1.3 ¿Qué hace único al negocio?	12
1.4 Describa los factores claves que usted considera harán exitoso al negocio	13
1.5 Estrategia: Definir misión y visión	14
1.5.1 Marco temporal	14
1.5.2 Alcances	15
1.5.3 Competencias únicas	19
1.5.4 Desafíos.....	21
1.5.5 Misión	23
1.5.5 Visión.....	23
1.6 Identificar oportunidad/necesidad del Mercado.....	24
1.7 Propuesta de valor para el cliente	25
2. Análisis estratégico	26
2.1 Análisis de contexto	26
2.1.1 Descripción de la Industria	26
2.1.2 Factores económicos	27
2.1.3 Factores políticos	30
2.1.4 Factores tecnológicos	32
2.1.5 Factores sociales	34
2.1.6 Atractivo de la industria.....	35
2.1.7 Oportunidades y amenazas	36

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

2.2 Análisis de la competencia	37
2.2.1 Principales competidores	37
2.2.2 Análisis de Cadena de Valor Propia	39
2.2.3 Comparar Cadenas de Valor	44
2.3 Fortaleza del negocio	47
3. Análisis FODA.....	48
3.1 Cuadro FODA.....	48
Fortalezas.....	48
Debilidades	48
Oportunidades	48
Amenazas.....	48
3.2 Análisis del FODA.....	49
3.2.1 Fortalezas:.....	49
3.2.1 Debilidades:	49
3.2.1 Oportunidades:.....	50
3.2.1 Amenazas:.....	50
4 Segmentación de mercado.....	51
4.1 Criterios de segmentación	51
4.1.1 Rentabilidad	51
4.1.2 Mensurabilidad	52
4.1.3 Accesibilidad	53
4.1.4 Capacidad de repuesta	54
4.2 Variables de segmentación (negocios)	55
4.2.1 Macro segmentación	55

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

4.2.2 Microsegmentación	56
4.3 Mercado meta	59
5 estrategia	60
5.1 Matriz Atractivo de la Industria / Fortalezas del Negocio	60
5.1.1 Atractivo de la industria.....	60
5.1.2 Fortaleza del negocio.....	60
5.2 Programas generales de acción	62
5.2.1 Estrategia de administración	63
5.2.2 Estrategia de Servicio.....	64
5.2.3 Estrategia de Tecnología.....	65
5.2.4 Estrategia de Marketing.....	66
5.2.5 Estrategia comercial.....	67
5.3 Programas específicos de acción	68
5.3.1 Programa específico de administración	68
5.3.2 Programa específico de Servicio	73
5.3.3 Programa específico de Tecnología	78
5.3.4 Programa específico de Marketing.....	83
5.3.5 Programa específico de Comercial	87
6 Plan de marketing.....	89
6.1 estrategia de servicio	89
6.1.1 Descripción general del servicio	89
6.1.2 Servicio.....	90
6.1.3 Línea de servicios	91
6.1.4 Ciclo de vida	93

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

6.2 Estrategia de precios	98
6.2.1 Análisis de precios.....	98
6.2.2 Análisis precio competencia	99
6.2.3 Análisis sensibilidad del cliente	100
6.2.4 Estrategia de precio	101
6.2.5 Lista de precios	102
6.3 Estrategia de promoción	103
6.3.1 Mix de promoción.....	103
6.4 Estrategia de distribución	108
6.4.1 Canales.....	108
6.4.2 Función de canales.....	108
6.4.3 Cuarto canal	109
6.4.4 Logística	109
7 Organización requerida	110
7.1 Estructura	110
7.1.1 Organigrama	110
7.1.2 Cultura.....	114
7.2 Proceso de toma de decisiones.....	114
7.3 Tratamiento de conflictos	116
7.4 Análisis de puestos	117
7.4.1 Gerencia general.....	117
7.4.2 Gerencia de servicio.....	118
Anexos	137

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Ficha de Seguimiento y Revisión

- Cambios de autor**

Fecha	Autor	Versión	Referencia de los cambios
22/04/2022	Franco Fazzito	1.0	Confección del punto 1
22/04/2022	Franco Fazzito	1.1	Confección del punto 2 y refinamiento de los puntos 1.3 hasta el 1.5
25/04/2022	Franco Fazzito	1.2	Confección del punto 3 y refinamiento de los puntos 2 hasta el 2.1.6
26/04/2022	Franco Fazzito	1.3	Refinamiento general del documento y corrección en errores de redacción para los puntos 1, 2 y 3
27/04/2022	Franco Fazzito	1.4	Correcciones sobre ortografía y ajustes look and feel del documento en general
28/04/2022	Franco Fazzito	1.5	Revisión general previo a envío del primer avance
19/05/2022	Franco Fazzito	1.6	Correcciones primer avance
21/05/2022	Franco Fazzito	1.7	Confección del punto 4 y borrador de punto 5
22/05/2022	Franco Fazzito	1.8	Confección del punto 5 y refinamiento del punto 4
23/05/2022	Franco Fazzito	1.9.0	Refinamiento del punto 5 y agregación de anexos
24/05/2022	Franco Fazzito	1.9.1	Correcciones sobre ortografía y ajustes de look and feel del documento en general
25/05/2022	Franco Fazzito	2.0	Revisión general del documento
10/06/2022	Franco Fazzito	2.1	Se completo investigación sobre mercado meta
13/06/2022	Franco Fazzito	2.2	Corrección del punto 4 y refinamiento de criterios de segmentación, agregado de valores para mercado meta

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

14/06/2022	Franco Fazzito	2.3	Mejora de orden del punto 5 en orden gerencial hacia operativo
15/06/2022	Franco Fazzito	2.3.1	revisión general del documento y corrección de redacción/ortografía

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

- **Revisiones**

Auditor	Versión Aprobada	Responsabilidad/Rol	Fecha

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					


1 Descripción general del negocio

1.1 Descripción básica del negocio

FSolutions es una empresa dedicada al desarrollo, mantenimiento y comercialización de soluciones de software para locales de venta de hardware.

Desde FSolutions ofrecemos una solución de gestión integral para la automatización de los procesos de venta de las computadoras de estos locales, de esta forma buscamos:

- Aumentar las ganancias y posicionamiento de los locales de venta de hardware que utilicen nuestros servicios, optimizando y automatizando sus procesos internos.
- Adaptar de manera rápida y sencilla nuestros servicios a cada uno de los procesos de negocio de nuestros clientes, mejorando así la facilidad de transición y adaptabilidad.
- Brindarles a las personas la posibilidad de poder acceder a una computadora acorde a sus necesidades de una manera más rápida y transparente.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

1.2 Situación actual del negocio

FSolutions es una empresa joven creada a finales de 2019 por su fundador quien trabajo unos 5 años dentro de varios locales de venta de hardware armando computadoras y como servicio técnico de esta forma vio como estos llevaban sus procesos de manera manual causando a una pérdida de potenciales ganancias y retrasos en los pedidos debido a la desorganización y falta de estándares.

De esta forma vio la necesidad de poder tener una herramienta que supliera estos problemas durante todo el proceso de venta y sea fácil de adaptar dentro de los procesos de negocio de los locales.

Es por ello por lo que, tras un breve periodo de desarrollo, FSolutions sale al mercado con un MVP con un número reducido de servicios apuntado a sus primeros clientes con la intención de poder captar su primera cuota de mercado y obtener retroalimentación de este.

Actualmente la empresa se encuentra ubicada en capital federal, brindando sus primeros servicios a través una solución Mobile a unos 8 locales de venta de hardware para poder tomar su retroalimentación y de esta forma poder expandirlo en un hacia el resto del país.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa	
	Alumno: Franco Fazzito		Fecha: 24/6/2022	
Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche		
Negocio: FSolutions 				

1.3 ¿Qué hace único al negocio?

Nuestro principal diferenciador frente a la competencia y lo que hace único a nuestro negocio es la gestión integral que permite nuestra solución de gestión hacia los locales de venta de hardware, ya que mientras nuestra competencia solo ofrece ERPs con algunas funcionalidades extras de trazabilidad o ventas nosotros nos enfocamos en potenciar los procesos internos de cada uno de estos locales de venta de hardware ofreciendo la posibilidad de poder automatizar todos el proceso de venta de una computadora, desde la creación del presupuesto con el cliente que se acerca a la tienda hasta la entrega de la computadora y su posterior servicio de postventa.

De esta forma podemos ver como nuestra solución se adapta a todos los procesos de negocio de nuestro cliente, ayudando no solo a la trazabilidad y gestión de ventas que ofrece nuestra competencia sino también a poder aprovechar al máximo todo el potencial de ventas que tiene de una manera eficiente y transparente.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa	
	Alumno: Franco Fazzito			
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro
<p>Negocio: FSolutions</p> 				

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

Desde FSolutions consideramos que los siguientes factores clave harán exitoso al negocio:

- Ofrecemos un servicio de gestión integral de todo el proceso de venta de una computadora diferenciándonos fuertemente de nuestra competencia.
- Respuesta rápida ante cambios en las necesidades de nuestros clientes gracias a la escalabilidad de nuestro servicio y al uso de nuevas tecnologías.
- Precio de suscripción con precio competitivo con diferentes tipos de planes que se adaptan a las necesidades del cliente junto con una prueba gratuita para poder tomar su retroalimentación a través de reseña.
- Contamos con capacitaciones en el uso del software, así como servicio técnico en caso de algún fallo o necesidad de ayuda por parte del cliente.
- Entrada en un mercado con muchas posibilidades de crecimiento con un producto innovador orientado a las necesidades del cliente.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa	
	Alumno: Franco Fazzito		Fecha: 24/6/2022	
Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche		
Negocio: FSolutions 				

1.5 Estrategia: Definir misión y visión

1.5.1 Marco temporal

El marco temporal de nuestro proyecto se desarrollará en 3 años debido a que no requerimos de una gran inversión inicial y estamos en un mercado en crecimiento debido a la suba en la demanda de computadoras personalizadas que se vio acelerada gracias a la pandemia expandiendo nuevas formas de trabajo remotas junto con nuevas formas de entretenimiento y deportes electrónicos, aunque también debemos tener en cuenta el factor cambiante respecto al país en términos de inflación y tipo de cambio que afectan negativamente y de manera directa a nuestra industria.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

1.5.2 Alcances

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

ALCANCE	PRIORIDAD	EL PRODUCTO, MERCADO, O UBICACIÓN GEOGRÁFICA
Nuevo	--	... considerado en forma muy tentativa para la actividad del negocio.
	-	... considerado en forma tentativa para la actividad del negocio.
	E	... recibirá el nivel necesario de recursos.
	+	... se le asigna un alto nivel de importancia y recursos adicionales para lograr una mejor posición competitiva.
	++	... se le asigna el nivel más alto de importancia y los recursos necesarios para lograr la posición competitiva más destacada posible.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

1.5.2.1 Alcance del mercado

Dentro de nuestro mercado detectamos 3 tipos de locales de venta de hardware basados en su tamaño y a quienes le sugerimos las distintos planes del servicio, entre ellos están:

- **Locales de venta de hardware pequeños:** entendemos como pequeños a aquellos locales con hasta 10 empleados y que llevan dentro del mercado menos de 2 años de actividad.
- **Locales de venta de hardware medianos:** entendemos como medianos a aquellos locales con hasta 20 empleados y que llevan dentro del mercado al menos 3 años de actividad.
- **Locales de venta de hardware grandes:** entendemos como grandes a aquellos locales con hasta 35 empleados y que llevan dentro del mercado al menos 5 años de actividad.

Mercado	--	-	E	+	++
Locales de venta de hardware pequeños				X	
Locales de venta de hardware medianos				X	
Locales de venta de hardware grandes					X

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

1.5.2.2 Alcance del servicio

Como nombramos anteriormente basado en el tamaño del local de venta le recomendaremos su plan de servicio más adecuado a nuestro cliente el cual está dividido en:

- **Inicial:** orientado a locales de venta de hardware pequeños o pasando a ser medianos.
- **Normal:** orientado a locales de venta de hardware medianos más consolidados o pasando a ser grandes.
- **Premium:** orientado a los locales de venta de hardware más grandes.

Los cuales dividen sus funcionalidades de la siguiente forma:

Inicial	Normal	Premium
Creador de presupuesto.	Creador de presupuesto.	Creador de presupuesto.
Asistente de armado.	Asistente de armado.	Asistente de armado.
Asistente de entrega.	Asistente de entrega.	Asistente de entrega.
Gestión de stock.	Gestión de stock.	Gestión de stock.
	Gestión de empleados.	Gestión de empleados.
	Facturación y entrega de documentos.	Facturación y entrega de documentos.
		Gestión de proveedores.
		Reporting.
		Soporte especializado.


Producto/Servicio	--	-	E	+	++
Inicial				X	
Normal				X	
Premium					X

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

1.5.2.3 Alcance geográfico

Dentro del alcance geográfico planeamos en un principio para poder validar el producto y debido a la mayor concentración de locales enfocarnos en Ciudad Autónoma de Buenos Aires en primer lugar para luego extenderlo hasta provincia de buenos aires y posteriormente a nivel nacional, de esta forma conseguimos un mejor costo para captar cuota de mercado segmentando el marketing y esfuerzos en conseguir nuevos clientes.

Geográfico	--	-	E	+	++
Ciudad Autónoma de Buenos Aires					X
Provincia de buenos aires				X	
Resto del país			X		

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

1.5.3 Competencias únicas

1.5.3.1 Tecnologías

1.5.3.1.1 Utilización de servicios cloud

La utilización de servicios a través de la nube nos permitirá expandir de forma rápida hacia nuevos clientes debido a la escalabilidad por demanda que estos nos ofrecen, permitiéndonos ofrecer un servicio de mayor calidad a un costo menor y con gran capacidad de crecimiento.

1.5.3.1.1 Utilización de nuevas y últimas tecnologías

Entendemos la importancia de mantener nuestros productos desarrollados con las últimas tecnologías con la intención de aprovechar todas las nuevas características de estas, es por ello por lo que fomentamos la investigación sobre nuevas tecnologías y herramientas por parte de nuestro equipo de desarrollo.

1.5.3.2 Comercialización

1.5.3.2.1 Plan de suscripción con un servicio innovador

Sabemos la problemática por la que pasan la gran mayoría de locales de hardware debido a sus procesos manuales, así como la dificultad por la inestabilidad económica para la compra de un producto de software, es por ello por lo que planteamos ofrecer una solución integral de gestión con una forma de suscripción mensual basado en el tamaño de la tienda junto con una prueba gratuita para poder obtener retroalimentación del cliente en forma de reseña.

Competencias claves	--	-	E	+	++
Utilización de servicios cloud			X		
Utilización de nuevas y últimas tecnologías				X	
Plan de suscripción con un servicio innovador					X

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

1.5.4 Desafíos

1.5.4.1 Aumentar nuestra cuota de mercado.

Uno de los principales desafíos que tenemos es el de llegar una mayor cantidad de clientes para poder desarrollar nuestro negocio y poder expandirlo hacia el resto de la argentina, es por ello por lo que elegimos hacer campañas de marketing y contactar a potenciales clientes para dar a conocer nuestros servicios.

1.5.4.2 Lograr el posicionamiento de nuestros servicios ante el cliente.

Buscamos llegar a nuestros clientes como un servicio innovador que potencie en gran medida sus ventas y agilidad de trabajo consiguiendo así el posicionamiento de nuestros servicios ante el cliente.

1.5.4.3 Mejorar la experiencia de los clientes del servicio.

Sabemos que una buena experiencia de uso es importante a la hora de que nuestros clientes opten por nuestro servicio, por eso priorizamos la retroalimentación conforme al uso del servicio junto con una prueba gratuita durante el primer mes.

1.5.4.4 Mantener costos competitivos.

Uno de nuestros más grandes desafíos es poder mantener un costo competitivo con respecto a la competencia para poder obtener cuota de mercado de una manera más rápida y poder dar a conocer las ventajas de nuestro servicio en el mercado.

Desafíos	--	-	E	+	++
Aumentar nuestra cuota de mercado					X
Lograr el posicionamiento de nuestros servicios ante el cliente				X	
Mejorar la experiencia de los clientes del servicio				X	
Mantener costos competitivos				X	

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

1.5.5 Misión

FSolutions es una empresa que ofrece soluciones de gestión integrales orientadas específicamente a los locales de venta de hardware.

Nuestro objetivo es promover la mejora constante de los procesos internos de cada uno de nuestros clientes a través del uso de nuestras soluciones para poder lograr un aumento en sus ganancias y posicionamiento con respecto a su competencia.

1.5.5 Visión

Ser reconocidos como la empresa líder en servicios de gestión para locales de venta de hardware a nivel nacional.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

1.6 Identificar oportunidad/necesidad del Mercado

Actualmente la gran mayoría de locales de venta de hardware realizan gran parte de sus procesos de manera manual o con una rudimentaria digitalización lo que causa una gran desorganización, así como retrasos y cancelaciones de los pedidos, sumado al gran factor de error humano que se puede dar por presupuestar una computadora de manera incorrecta o no tomar en cuenta la falta de stock con su nuevo costo de un componente que todavía no ingresó en el inventario.

Es por ello por lo que vimos la necesidad en el mercado de una solución que integre todo el proceso de venta de una computadora, desde la creación del presupuesto de forma correcta basado en las necesidades del cliente hasta la entrega de esta con la posibilidad de gestionar ante algún componente defectuoso y no solo los procesos más superficiales como gestión de stock, facturación y seguimiento de un pedido como ofrece nuestra competencia.

A su vez los consumidores de este tipo de computadoras cada vez son más debido al crecimiento de trabajo remoto, así como nuevas posibilidades de trabajo, entretenimiento y deportes electrónicos debido a la pandemia, pero como si fuera poco estos cada vez son más exigentes y específicos con sus necesidades lo que hace todo un desafío para un local de venta de hardware poder manejarlo, es por ello por lo que nos centramos en apoyarlos para poder satisfacer esta demanda creciente.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa	
	Alumno: Franco Fazzito		Fecha: 24/6/2022	
Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche		
Negocio: FSolutions 				

1.7 Propuesta de valor para el cliente

Nuestra propuesta de valor es la brindar un servicio de gestión integral específico para los locales de venta de hardware que permita automatizar todos sus procesos internos y llevar trazabilidad de todo el proceso de venta de una computadora, de esta forma se aumentaran las ganancias y posicionamiento frente a la competencia debido menor error humano y desorganización.

Gran parte de nuestra propuesta de valor se basa en lo integral de nuestro servicio durante el proceso de venta de una computadora hacia el cliente que se acerca a la tienda ya que permite acompañar durante todo este proceso de venta de la siguiente manera:

1. **Creación del presupuesto:** cuando un cliente se acerca para poder hacer un presupuesto de una computadora, nuestro servicio le permite crear de manera automática este en base a la cantidad de dinero que quiera gastar y el uso que le dará el cliente.
2. **Armado de la computadora:** nuestro servicio cuenta con un asistente de armado que le permitirá gestionar todo el proceso de armado e indicar un fallo si así ocurriese, en ese caso el servicio le brindará un reemplazo equivalente en calidad y precio, posteriormente le notificará al cliente y registrará la incompatibilidad o mal funcionamiento para poder hacer mejores y más acertados presupuestos en un futuro, de esta forma se indicará la computadora como armada.
3. **Entrega de la computadora:** nuestro servicio permitirá indicar la computadora como entregada y en caso de que el cliente presente algún mal funcionamiento podrá devolverla indicándose también así en el servicio indicando su fallo y el servicio permitirá buscar un reemplazo en equivalente en calidad y precio en el componente defectuoso.

De esta forma vemos como nuestro servicio acompaña durante todo el proceso de negocio de la venta de una computadora por parte de la tienda, permitiendo mejorar internamente los procesos más complejos y dando trazabilidad durante todo el proceso de armado junto con la posterior entrega.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

2. Análisis estratégico


2.1 Análisis de contexto

2.1.1 Descripción de la Industria

Nuestra empresa se desarrollará dentro de la industria de los servicios, se denomina empresas de servicios a aquellas empresas ya sean públicas o privadas que tiene por función brindar una actividad que las personas necesitan para la satisfacción de sus necesidades a cambio de un precio.

El producto que ofrecen es intangible y cuenta con una red de personal y equipamiento que permiten que este funcione. Este tipo de empresas no compra un producto y se lo convierte en otro como puede pasar en una fábrica, sino que ven las necesidades y recursos del grupo objetivo que quieren satisfacer a través de un estudio de mercado y buscan satisfacer esa necesidad.

Las empresas de servicios integran lo que se denomina sector terciario y es el sector que más creció en los últimos años en los países más desarrollados y creando numerosos puestos de trabajo para la sociedad.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

2.1.2 Factores económicos

2.1.2.1 Tipo de cambio

El tipo de cambio no favoreció a la Argentina en los últimos años, convirtiéndose en uno de los principales factores, por los cuales las compañías del exterior comenzaron a buscar nuevos recursos dentro del país ya que permite contratar recursos humanos de una forma más barata, así mismo la falta de salarios competitivos y condiciones de contratación desfavorables en varios casos han obligado a que muchos profesionales busquen trabajo en el exterior, ya sea de manera directa o como freelance para poder tener un salario mucho más competitivo.

Actualmente hay múltiples tipos de cambio en la economía argentina con respecto al dólar (moneda que por muchos argentinos es usada como reserva de valor) como pueden ser: El dólar blue, contado con liqui, dólar bolsa, dólar ahorro, el dólar minorista, dólar mayorista, el dólar para industria y hasta un dólar dedicado exclusivamente al agro. Así mismo, hubo un incremento del dólar blue de un 50% considerando los valores promedio del primer trimestre de 2021 comparados al primer trimestre de 2022.

Esto afecta sin lugar a duda a las empresas que sufren un gran problema a la hora de encontrar personal capacitado quienes prefieren un sueldo más competitivo en dólares trabajando hacia el exterior del país.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

2.1.2.2 Inflación

En los últimos 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 economía argentina experimentó un ritmo de crecimiento de precios a una velocidad 6 veces superior al resto del mundo. El año pasado fue aún peor con el 42,02% durante 2020 comparado a los 50,9% durante 2021 y recientemente en marzo de este año teniendo uno de los meses con mayor inflación en los últimos años que fue de unos 6.7%.

Sin lugar a duda es un factor muy importante a la hora de proyectar cualquier empresa. Por este motivo este punto se convierte en un limitante importante, cuando pensamos y proyectamos expandir operaciones, o intentar llegar a más clientes ya que 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 pesos argentinos y no en dólares.

Así como nombramos durante el análisis del tipo de cambio, la inflación también afecta de manera negativa a la hora de poder encontrar personal ya que debemos actualizar su salario conforme a la inflación si queremos realmente que se queden en nuestra empresa.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

2.1.2.3 PBI

El crecimiento del PBI es crucial para la economía, ya que su incremento refleja un aumento de la actividad económica local. Durante los últimos años este número fue desfavorable teniendo en 2018 una caída del 2,6% junto con otra caída en el 2019 de un 2,1% y cerrando con un desplome durante 2020 del casi 10% aunque en el 2021 se volvió a la suba con 8.3%.

Evolución: PIB anual Argentina		
Fecha	PIB anual	Var. PIB (%)
2020	341.394 M€	-9,9%
2019	403.601 M€	-2,1%
2018	444.277 M€	-2,6%

PIB Trimestral a precios de mercado 2021			
Fecha	PIB Trimestral	Var. Trim. PIB (%)	Var. anual PIB Trim. (%)
IV Trim 2021	120.542 M€	1,5%	8,4%
III Trim 2021	105.093 M€	4,0%	11,5%
II Trim 2021	98.087 M€	-0,6%	19,9%
I Trim 2021	91.025 M€	3,2%	2,6%
< PIB Argentina 2020			

La inestabilidad en términos de PBI puede afectar directamente a nuestra empresa ya que, si accedemos a préstamos o financiación inicial para poder adentrarnos en el mercado, debemos tener cuidado con el coste de repago de los préstamos, así como los reajustes de las tasas de interés, aunque ante una posible suba nuevamente durante este año podríamos conseguir un mejor financiamiento.

Factores Económicos		MUY POCO ATRACTIVO	POCO ATRACTIVO	NEUTRO	ATRATIVO
Tipo de cambio				X	
Inflación				X	

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Producto Bruto Interno (PBI)		X		
------------------------------	--	---	--	--

2.1.3 Factores políticos

2.1.3.1 Ley de economía del conocimiento

La Ley de Economía del Conocimiento, sancionada en octubre de 2020, apunta a promover nuevas tecnologías, generar valor agregado, fomentar el empleo de calidad, facilitar el desarrollo de pymes y aumentar las exportaciones de las empresas que se dediquen a servicios basados en el conocimiento.

El régimen prevé la emisión de un bono de crédito fiscal intransferible por un monto equivalente de hasta el 70% o el 80% -según el caso- de las contribuciones patronales pagadas que podrá ser utilizado para pagar el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y otros impuestos nacionales durante los 24 meses posteriores a su emisión, prorrogables por 12 meses más.

Nuestra industria se ve comprendido por este bajo el rubro de software y servicios informáticos y digitales, además la categorización de empresa por tamaño para recibir los beneficios segmentados se hará en base a criterios de ventas y personal ocupado establecidos por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores.

Viendo también las inversiones computables para para el cumplimiento del requisito adicional que serían para I+D (ejemplo: adquisición de tecnología no incorporada y conocimiento), como para el de capacitación (ejemplo: becas que la empresa otorgue a sus empleados).

Además, con la disposición 3/2021 publicada hace unos meses, el Ministerio de Desarrollo Productivo estableció la modalidad para que empresas provenientes de la Ley de Promoción de la Industria del Software (Ley N° 25.922.) que decidan ingresar en el registro de la Ley de Economía del Conocimiento y, que no estén en normal cumplimiento de sus obligaciones, puedan regularizar su situación, previa notificación de los resultados de sus informes de auditoría.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

2.1.3.2 Ley de emprendedores

El Congreso de la Nación aprobó la Ley de Emprendedores, el objetivo principal de esta ley es el de incentivar la actividad emprendedora en el país y el aumento del capital emprendedor argentino.

Con la implementación de esta nueva regulación legal cada idea puede convertirse en un emprendimiento de manera simple, ágil y rápida, eliminando las trabas burocráticas. Asimismo, la normativa apunta a incentivar la economía y generar más empleo en todo el territorio nacional.

Algunos de los beneficios de esta ley son:

- La posibilidad de constituir una empresa en 24 horas es uno de los capítulos centrales de la ley con una nueva figura jurídica que llevará el nombre de Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) y podrá crearse y manejarse en forma digital desde cualquier lugar del país.
- Permite además abrir una cuenta bancaria simplificada y digitalizar firma, libros y poderes, incorporar uno o más accionistas y emitir acciones de mismo derecho a diferente precio.
- Para desarrollar la industria del capital emprendedor, la ley contempla beneficios impositivos para los inversores registrados que apuesten por el desarrollo de ideas argentinas.
- Además, con el propósito de facilitar y agilizar el proceso de financiamiento a los emprendedores, se crea el Fondo Nacional de Capital Emprendedor (FONDCE).
- A partir de este fideicomiso, se crearán fondos de capital emprendedor de naturaleza público-privada para generar estímulos para inversores de proyectos de alto impacto.
- También se seleccionarán 13 aceleradoras (3 de ellas de base científica), con licencias por 4 años, a las que se destinarán aportes para los gastos operativos y para la inversión conjunta en emprendimientos argentinos.
- Asimismo, la ley contempla la regulación de mecanismos de financiamiento colectivo para democratizar y federalizar la posibilidad de que los argentinos inviertan en el talento local.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Factores Políticos				
	MUY POCO ATRACTIVO	POCO ATRACTIVO	NEUTRO	ATRACTIVO
Ley de economía del conocimiento				X
Ley de emprendedores				X

2.1.4 Factores tecnológicos

2.1.4.1 Avances tecnológicos

Dentro del rubro de los servicios los avances tecnológicos han tomado gran fuerza. La mejora de las telecomunicaciones, los nuevos transportes, los servicios financieros, la educación y los medios de comunicación han experimentado un profundo desarrollo como consecuencia del progreso tecnológico.

El comercio ha vivido una gran revolución con las nuevas tecnologías. Prueba de ello es el e-commerce o comercio electrónico. Las compras online cada vez son más frecuentes. En este campo encontramos gigantes empresariales como Amazon, un dominador hegemónico del comercio electrónico.

Además de ello vemos cómo el poder de la información para la toma de decisiones cada vez aumenta más con su aplicación en recursos y herramientas en los sistemas de gestión (ERP) y en Business intelligence (BI).

Esto nos da pie a poder explotar un diferencial competitivo dentro de la tecnología que es aquella que ofrece una experiencia o un resultado que ninguno o pocos competidores ofrecen. Por lo tanto, puede ser considerada como un diferencial del negocio, de esta forma es que desde FSolutions alentamos al uso de las nuevas tecnologías por parte de nuestro equipo de desarrollo ya que nos permite poder profundizar el impacto de nuestro principal diferencial frente a la competencia de una manera más rápida e innovadora.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

2.1.5 Factores sociales


2.1.5.1 Implicaciones sociales del aislamiento social

La cuarentena que se realizó en Argentina durante el 2020 tuvo un gran impacto a nivel sociocultural y cambiando la rutina junto con trabajo y estudio de todos los argentinos, tuvo impactos tanto a nivel social como psicológico sobre toda la población, durante este tiempo se empezó a extender el uso y normalización de la tecnología para todos los aspectos cotidianos de la vida y es por ello que muchas personas vieron la necesidad de acercarse a esta para poder sentirse cercano tanto con sus familiares y amigos, marcando un antes y un después en la adopción de la tecnología.

Sumado a esto vemos como el trabajo remoto, nuevos puestos laborales, así como nuevas formas de entretenimiento y deportes digitales se expandieron a través del mundo aumentando de forma significativa la demanda de computadoras que procesan cada vez más información y de una forma más precisa.

Entendiendo este contexto es que vemos la oportunidad de poder ingresar a un mercado que el aislamiento social y la pandemia aceleró de manera rápida.

Factores Sociales					
	MUY POCO ATRACTIVO	POCO ATRACTIVO	NEUTRO	ATRACTIVO	
Implicaciones sociales del aislamiento social				X	

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

2.1.6 Atractivo de la industria

Tras el análisis de cada uno de los factores tanto en el macroentorno como en el microentorno indica que nuestra industria a la que estamos apuntando tiene un nivel de atractivo medio.

Nuestros principales motivos para elegir este atractivo medio se basan en lo beneficioso de estar dentro un mercado en crecimiento con cada vez más posibles clientes requiriendo servicios para poder satisfacer sus necesidades sumado a un impulso que nos dio la pandemia si tomamos los factores sociales, aunque por otra parte vemos la situación actual del país tanto en términos inflacionarios como en tipo de cambio nos juega en contra debido a un mayor riesgo de tomar crédito y la dificultad para poder conseguir personal capacitado en un contexto donde miran hacia el exterior en búsqueda de salarios mucho más competitivos.

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

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

2.1.7 Oportunidades y amenazas

2.1.7.1 Oportunidades

1. Estamos dentro de un mercado en crecimiento donde cada vez más personas buscan servicios para poder satisfacer sus necesidades.
2. Apoyo a sectores de la economía del conocimiento por parte del gobierno.
3. Apoyo a la creación de startups por parte del gobierno facilitando la creación de esta y la gestión impositiva.
4. Crecimiento del área de tecnología utilizada para la creación de servicios.
5. Aumento de oportunidades de productos en el mercado de la tecnología usada para servicios.

2.1.7.2 Amenazas

1. El contexto inflacionario del país complica a la industria de servicios.
2. Tasas de intereses altas para la solicitud de préstamos y créditos, dificulta el acceso a servicios por el alto coste.
3. Poca predictibilidad en cuanto a factores económicos pueden generar incertidumbre.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

2.2 Análisis de la competencia

2.2.1 Principales competidores

Dentro de nuestro análisis pudimos identificar a 2 principales competidores los cuales tienen el mismo segmento de clientes nuestro y que cuenta con una alternativa de gestión para mejorar sus procesos.

2.2.1.1 Competidor 1 Zeus gestión



Descripción: Zeus gestión es un servicio de la empresa infosis de origen argentino y está enfocada en ser un ERP hacia locales de venta de hardware.

Entre sus principales servicios, tienen las funcionalidades de:

- Proceso de venta con presupuestos, pedidos, remitos y facturas manuales
- Proceso de compra con emisión de facturas, remitos, órdenes de compra, cotizaciones y sugerencias de compra.
- Cobro con QR de Mercado Pago.
- Administración de saldos, pagos, imputación de comprobantes.
- Sigue los movimientos de apertura y cierre de caja.

Escalas de precio por sucursal, control de stock y ventas

Datos de la Empresa:

- País: Argentina.
- Sitio web: <https://erp.electronica.zeusgestion.com/>
- Redes Sociales: <https://www.instagram.com/zeustecnologia/?hl=en>
- Teléfono: +54 011 5218 4378
- Dirección: Monteagudo 275. 3° Piso, Distrito Tecnológico, Buenos Aires.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

2.2.1.1 Competidor 2 Flexxus



Descripción: la plataforma Flexxus ofrece distintos servicios ERP personalizados hacia distintos tipos de comercios, entre ellos tiene una personalización específica para locales de tecnología e informática.

Entre sus principales servicios, tienen las funcionalidades de:

- Gestión de RMA (gestión de control y trazabilidad de toda la mercadería devuelta por fallas).
- Gestión de comisión y premios a vendedores.
- Gestión de stock y emisión de comprobantes.
- Gestión de proveedores.
- Generación de órdenes de compra.
- Análisis de Rentabilidad y Resultado por Tenencia.
- Servicio Técnico.
- Análisis Costo/Oportunidad.
- Plataforma de E-Commerce.

Datos de la Empresa:

- País: Argentina.
- Sitio web: <https://www.flexxus.com.ar/software-de-gestion-para-venta-de-insumos-informaticos-y-tecnologicos/>
- Redes Sociales: <https://www.instagram.com/flexxuserp/?hl=en>
- Teléfono: +54 011 5352 5500
- Dirección: Humberto 1º 843, X5000 Córdoba.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions					
					

2.2.2 Análisis de Cadena de Valor Propia

Mediante el análisis de cadena de valor, se busca clasificar todas las tareas de una organización, separándolas en nueve categorías. Estas categorías están divididas en actividades primarias (detalladas verticalmente) y actividades de apoyo (detalladas horizontalmente).

Para nuestra empresa utilizaremos una cadena de servicios.



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

2.2.2.1 Análisis de Cadena de Valor Propia - FSolutions

Dirección general y de recursos humanos				
<ul style="list-style-type: none"> • Posicionamiento de la empresa como una marca confiable y competitiva. • Enfocados sobre las necesidades del cliente. • Contratación de personal competitivo y relevante. • Staff pequeño. 				
Organización interna y tecnología				
<ul style="list-style-type: none"> • Investigación sobre nuevas oportunidades de negocio. • Investigación sobre las nuevas necesidades del cliente. • Área de marketing. • Área de ventas. • Área de desarrollo. • Infraestructura cloud. 				
Infraestructura y ambiente				
<ul style="list-style-type: none"> • Generación de espacios dentro de la compañía, para poder tener contacto con el cliente. 				
Abastecimiento				
<ul style="list-style-type: none"> • Adquisición de equipos tecnológicos para poder desarrollar las actividades propias del negocio. • Generación de espacios campañas de marketing en redes sociales. • Capacitación a empleados en nuevas tecnologías y workshops para compartir el conocimiento. 				
Marketing y ventas	Personal de contacto	Soporte físico y de habilidades	Prestación	Cliente
<ul style="list-style-type: none"> • Contacto con cliente mediante email y a través de página web. • Uso de campañas de marketing en redes sociales. • Desarrollo de nuevas propuestas comerciales según el cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación del negocio a nuevos clientes y entrega de una prueba gratuita. • Comunicar de manera efectiva las características de los servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrega de equipos para el equipo de desarrollo y de soporte técnico. • Personal talentoso y capacitado en las últimas tecnologías. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prestación de servicios integrales de gestión para locales de venta de hardware brindando una mejora considerable en la optimización de sus 	<ul style="list-style-type: none"> • Generar un impulso en las ventas de nuestros clientes automatizando todo el proceso de venta de una computadora. • Pedir reseñas sobre la prueba gratuita y obtener retroalimentación para mejorar la experiencia. • Realizar estudios de mercado para entender por qué un cliente nos volvería a elegir y


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

			procesos internos.	captar más cuota de mercado.
--	--	--	--------------------	------------------------------

2.2.2.2 Cadena de Valor de competidor 1 - Zeus gestión

Dirección general y de recursos humanos				
<ul style="list-style-type: none"> Enfocados en brindar servicios amplios de ERP para varios sectores. Staff grande. 				
Organización interna y tecnología				
<ul style="list-style-type: none"> Investigación sobre nuevas oportunidades de negocio. Área de marketing. Área de ventas. Área de desarrollo. 				
Infraestructura y ambiente				
<ul style="list-style-type: none"> Oficinas grandes distribuidas por varias localidades céntricas. Generación de espacios dentro de la compañía, para poder tener contacto con el cliente. 				
Abastecimiento				
<ul style="list-style-type: none"> Adquisición de equipos tecnológicos para poder desarrollar las actividades propias del negocio. Adquisición de muebles, comida y servicios para la oficina. Generación de campañas de marketing en redes sociales. Atender necesidades de infraestructura local. 				
Marketing y ventas	Personal de contacto	Soporte físico y de habilidades	Prestación	Cliente
<ul style="list-style-type: none"> Contacto con cliente mediante email y a través de página web. Desarrollo de nuevas propuestas comerciales según el cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> Contacto directo con clientes. Contacto directo con potenciales clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> Entrega de tarjetas de acceso a los empleados. Formulario de depósito para pago de servicio con débito automático. 	<ul style="list-style-type: none"> ERP con funcionalidades extras orientadas hacia los locales de venta junto con integraciones. 	<ul style="list-style-type: none"> Generar un aumento en las ventas brutas del cliente digitalizando ciertos procesos. Realizar estudios de mercado para poder captar más clientes.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

2.2.2.2 Cadena de Valor de competidor 2 - Flexxus

Dirección general y de recursos humanos				
<ul style="list-style-type: none"> Enfocados en brindar servicios amplios de ERP para varios sectores. Staff grande. 				
Organización interna y tecnología				
<ul style="list-style-type: none"> Investigación sobre nuevas oportunidades de negocio. Área de marketing. Área de ventas. Área de desarrollo. 				
Infraestructura y ambiente				
<ul style="list-style-type: none"> Oficinas grandes distribuidas por varias localidades céntricas. Generación de espacios dentro de la compañía, para poder tener contacto con el cliente. 				
Abastecimiento				
<ul style="list-style-type: none"> Adquisición de equipos tecnológicos para poder desarrollar las actividades propias del negocio. Adquisición de muebles, comida y servicios para la oficina. Generación de campañas de marketing en redes sociales. Atender necesidades de infraestructura local. 				
Marketing y ventas	Personal de contacto	Soporte físico y de habilidades	Prestación	Cliente
<ul style="list-style-type: none"> Contacto con cliente mediante email y a través de página web. Uso de campañas de marketing en redes sociales. Desarrollo de nuevas propuestas comerciales según el cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> Presentación del negocio a nuevos clientes y entrega de una prueba gratuita. Comunicar de manera efectiva las características de los servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> Entrega de tarjetas de acceso a los empleados. Formulario de depósito para pago de servicio con débito automático. 	<ul style="list-style-type: none"> ERP con funcionalidades extras orientadas hacia los locales de venta junto con integraciones. Servicio de ecommerce automático con los productos que se ofrecen. 	<ul style="list-style-type: none"> Generar un aumento en las ventas brutas del cliente digitalizando ciertos procesos. Realizar estudios de mercado para poder captar más clientes.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

2.2.3 Comparar Cadenas de Valor

2.2.3.1 Comparación Cadena de Valor Competidor 1 – Zeus gestión

Comparación con Zeus gestión	GRAN DEBILIDAD	DEBILIDAD LEVE	EQUILIBRADOS	FORTALEZA LEVE	GRAN FORTALEZA
Dirección general y de recursos humanos				X	
Organización interna y tecnología			X		
Infraestructura y ambiente		X			
Abastecimiento			X		
Marketing y ventas				X	
Personal de contacto				X	
Soporte físico y de habilidades				X	
Prestación					X
Cliente				X	

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

2.2.3.2 Comparación Cadena de Valor Competidor 2 - Flexxus

Comparación con Flexxus					
	GRAN DEBILIDAD	DEBILIDAD LEVE	EQUILIBRADOS	FORTALEZA LEVE	GRAN FORTALEZA
Dirección general y de recursos humanos				X	
Organización interna y tecnología			X		
Infraestructura y ambiente		X			
Abastecimiento			X		
Marketing y ventas			X		
Personal de contacto			X		
Soporte físico y de habilidades				X	
Prestación					X
Cliente				X	

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

2.2.4 Fortalezas y debilidades

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

2.2.4.1 Fortalezas:

1. Entrega de prueba gratuita junto con reseña una vez finalizada.
2. Modelo de negocio enfocado totalmente en las necesidades del cliente.
3. Plataforma de gestión integral de cada uno de los procesos internos de venta diferenciándonos de nuestra competencia la cual ofrece servicios de ERP sobre procesos más superficiales.
4. Venta online del servicio.
5. Uso de tecnología de última generación.

2.2.4.2 Debilidades:

1. Reducida cantidad de personal y departamentos más pequeños.
2. Recursos económicos más limitados.
3. Menor experiencia en el mercado.
4. Imagen de negocio menos reconocida en comparación a nuestros competidores.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

2.3 Fortaleza del negocio

Por todo lo descrito anteriormente, a través de las evaluaciones realizadas de nuestros competidores directos podemos indicar que el negocio al que apuntamos tiene una fortaleza media.

Fortaleza del negocio	FORTALEZA BAJA	FORTALEZA MEDIA	FORTALEZA ALTA
Evaluación general		X	

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

3. Análisis FODA

3.1 Cuadro FODA

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> Investigación constante en nuevas tecnologías y necesidades del cliente. Planes de suscripción con tarifas claras. Servicios diferenciales de gestión enfocados a las necesidades del cliente. Bajos costos de operación. 	<ul style="list-style-type: none"> No se cuenta aún con una gran cuota de mercado. No se cuenta con experiencia en el mercado. No se cuenta con la publicidad suficiente. Capacidad financiera reducida.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> Estamos en un mercado en crecimiento con una demanda creciente debido a la pandemia. Pocos competidores a nivel local que puedan hacer lo mismo. Gran número de tiendas de hardware que todavía no cuenta con una herramienta de gestión dentro de su local. 	<ul style="list-style-type: none"> Altas tasas de interés para obtener financiación. Incertidumbre debido al contexto inflacionario.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

3.2 Análisis del FODA

3.2.1 Fortalezas:

Nuestra mayor fortaleza y a su vez nuestro principal diferenciador con respecto a la competencia es que ofrecemos un servicio integral de gestión que permite impulsar las ventas y el posicionamiento de los clientes que nos eligen utilizando un modelo de suscripción mensual como medio de pago.

Por otro lado, al no contar con una alta cantidad de personal y gracias a la ayuda de nuevas tecnologías que facilitan y automatizan mucho el trabajo manual nos permite tener bajos costos para obtener un buen margen en nuestras ganancias.

3.2.1 Debilidades:

Nuestras debilidad está centrada en que cuando salgamos a competir con el resto del mercado vamos a competir contra una otros servicios que llevan más tiempo en el mercado, así como una mayor cuota de este, lo que nos va a resultar desfavorable sobre todo durante los primeros periodos hasta poder ganar un mayor posicionamiento y cuota de mercado.

Por otro lado, al ser una empresa que recién está entrando en el mercado todavía no poseemos gran capacidad financiera lo que nos lleva a no poder contar con la capacidad de publicidad que nos gustaría.


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

3.2.1 Oportunidades:

Creemos que este mercado nos está dando una gran oportunidad de entrada debido al gran aumento de la demanda que se vio durante y post pandemia junto con una problemática recurrente que vimos en nuestros clientes y que podemos solucionar, es por ello por lo que decidimos entrar con un productor innovador el cual no tiene muchos competidores a nivel local para poder tomar una cuota de mercado interesante que nos permita crecer y expandirnos a nivel nacional.

3.2.1 Amenazas:

Nuestras principales amenazas son debido a la gran incertidumbre que genera un contexto inflacionario, ya que cuando la inflación sube también se suben las tasas de interés para poder absorber la masa monetaria excedente en la economía, aunque también perjudica principalmente a aquellas empresas jóvenes como la nuestra que necesitan de financiación para poder dar sus primeros pasos dentro del mercado, ya que unas tasas de interés más altas se traducen en un costo mayor de un posible crédito.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

4 Segmentación de mercado

4.1 Criterios de segmentación

El mercado al que apuntamos esta conformado por locales de venta minoristas dedicados a la venta de hardware, por esta razón realizamos una segmentación de negocios.

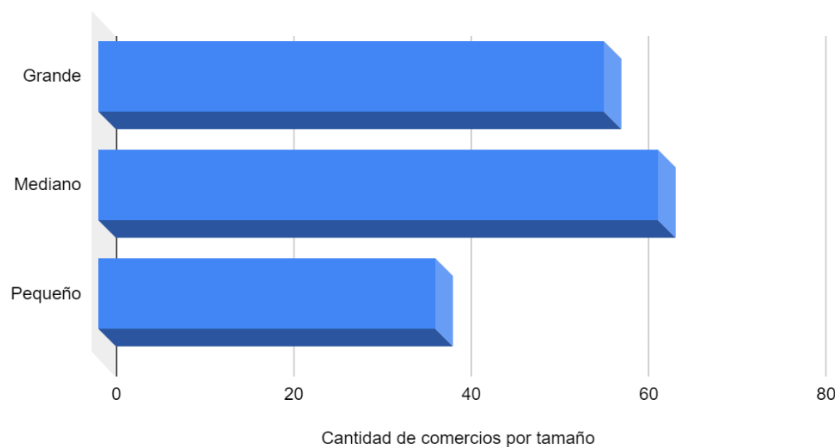
4.1.1 Rentabilidad

Actualmente el mercado de locales de venta de hardware posee un total de 158 locales dentro de Ciudad de Buenos Aires siendo conformado por 38 locales de venta más pequeños, 63 locales de venta medianos y unos 57 locales de venta grandes (Anexo 2).

En cuanto a crecimiento, vemos como es un sector que espera seguir creciendo ya que se vio ayudado por el gran aumento de demanda que se vio durante y post pandemia marcando un aumento del 57,6% con respecto al primer trimestre del 2020 según cifras del INDEC, de esta forma se alcanzó la cifra de 59.247 millones de pesos en ventas totales (anexo 1).

Por estas razones concluimos que el segmento al que apuntamos es rentable.

Cantidad de comercios por tamaño



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

4.1.2 Mensurabilidad

El mercado de tiendas de hardware es fácilmente medible debido a que actualmente se encuentran diversos portales (como www.ar.latinoplaces.com/caba o www.guiapurpura.com.ar/computacion) que permiten buscar y cuantificar tiendas de hardware tanto por nombre, especialidad o zona, a su vez contamos con estadísticas por parte del INDEC sobre el número de tiendas y su total de ventas gracias a las encuestas de comercios junto con las encuestas sobre las ventas de electrónica las cuales también nos proporcionan información sobre las distintas zonas de argentina y su correspondiente volumen de ventas (anexo 1).

Por eso concluimos que además de rentable, también es medible.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa	
	Alumno: Franco Fazzito			
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: FSolutions 				

4.1.3 Accesibilidad

El segmento de mercado apuntado por nuestra organización es completamente accesible y no presenta ninguna complicación a la hora de lograr una interacción con el mismo ya que solo se requiere de conexión a internet para poder acceder, así como conocimiento en el uso de una computadora o dispositivo móvil, siendo esto indispensable para que los empleados cuenten con dicho puesto dentro del local.

A su vez, tener presencia en redes sociales e Internet a través de estrategias de Marketing nos dará una gran ventaja en cuanto a accesibilidad geográfica y al tratarse de un servicio web, no es necesario realizar una visita presencial con los potenciales clientes, sino que mediante videoconferencias y demostraciones online de forma directa se puede representar toda la fiabilidad de nuestros servicios.

De esta forma, llegamos a la conclusión que nuestro segmento es accesible.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

4.1.4 Capacidad de repuesta

El mercado de tiendas de hardware es un mercado ágil y con una capacidad de respuesta rápida que incorpora nuevos servicios y productos para poder satisfacer las necesidades del cliente debido a la fuerte competencia que hay dentro de este.

Evidencia de esto vemos como la mayoría de estos incorporaron de forma rápida pagos con QR o a través de transferencias y billeteras virtuales, así como sistema cuotas sin interés como Ahora 12 o hasta crearon su sistema de cuotas como Compragamer creando Pago Gamer que permite una mejor financiación en cuotas sin interés.

De esta forma vemos como el mercado tendrá una respuesta positiva y rápida ante nuestros servicios.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa	
	Alumno: Franco Fazzito			
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: FSolutions 				

4.2 Variables de segmentación (negocios)

4.2.1 Macro segmentación

4.2.1.1 Segmentación geográfica

Dentro del segmento geográfico en un principio nos enfocaremos en un principio en Ciudad Autónoma de Buenos Aires debido a la gran concentración de locales de venta de hardware que allí se encuentran, utilizando esto como caso de éxito para luego extenderlo hasta provincia de Buenos Aires y posteriormente a nivel nacional.

Además, es la zona geográfica donde más creció el consumo de hardware, generando alrededor de 13.607 millones de pesos en el año 2021.

4.2.1.2 Tipo de negocio

El tipo de negocio al que apuntamos son locales de venta minoristas especializados en la venta de hardware.

4.2.1.3 Tamaño de negocio

El tamaño de negocio al que apuntamos son los medianos y grandes locales de venta de hardware, entendiendo el tamaño de cada uno de ellos de la siguiente manera:

- **Medianos:** locales con hasta 20 empleados y que llevan dentro del mercado al menos 3 años de actividad.
- **Grandes:** locales con hasta 35 empleados y que llevan dentro del mercado al menos 5 años de actividad.

Dentro de estos evaluamos ciertas características fundamentales para que la adopción de nuestro servicio sea necesaria y sumamente exitosa:

- Locales desorganizados que tengan la necesidad de poder automatizar y optimizar sus complejos procesos manuales para poder llevar a cabo una entrega de pedidos eficiente.
- Locales que quieran aumentar sus ganancias reduciendo el error humano y optimizando las actividades operativas de sus empleados.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

4.2.1.4 Uso del servicio

Nuestros clientes utilizarán nuestros servicios dentro del local de venta de forma interna, es decir va a ser usado por sus empleados para poder llevar a cabo todas las tareas relacionadas a la venta de computadoras. De esta forma vemos como nuestros servicios apoyan de manera directa e interna a los principales procesos de negocio de nuestros clientes a la hora de efectuar una venta para un consumidor que se acercó al local.

4.2.2 Microsegmentación

4.2.2.1 Criterios de compra

Los clientes que acceden a nuestro servicio son tiendas de hardware que buscan una herramienta con características muy particulares y con gran calidad para potenciar sus procesos internos, dada que los actuales competidores dentro del mercado no satisfacen dichas necesidades.

Es por ello por lo que identificamos los siguientes criterios de compra fundamentales:

- Relación positiva entre el costo del servicio y su aumento de ganancias.
- Posibilidad de tener un soporte personalizado.
- Capacidad de poder potenciar los procesos internos de su negocio.
- Entrega de prueba gratuita con el fin de conocer el servicio.
- Variedad de oferta en base al tamaño del local.
- Precio de servicio en pesos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

4.2.2.2 Estrategia de compra

La estrategia de compra es una estrategia directa que busca vender la suscripción nuestros servicios directamente a los clientes, haciendo uso de diferentes medios como mail o teléfono.

El cliente se comunica con nosotros o nosotros con ellos y luego de ello nos enfocamos en ofrecer nuestro servicio detallando todas las características fundamentales que brindamos para mejorar la calidad de sus procesos internos basado en las necesidades del cliente y el tamaño de su local.

Una vez conseguido esto ofrecemos la entrega de una prueba gratuita de 1 mes para que pueda probar todos las características de nuestros servicios y, por último, una vez finalizada la prueba gratuita ya se comienza a cobrar por el uso del mismo acorde al plan elegido con el respectivo medio de pago cargado.

4.2.2.3 Importancia de la compra

Nuestros servicios se ejecutarán dentro de los procesos de venta internos del local, siendo de suma importancia para los procesos internos de venta de nuestro cliente.

Es por ello por lo que la contratación de nuestro servicio juega un rol importante dentro de la mejora de su proceso de venta, generando tanto un aumento en las ganancias como una mejora en la fidelización con el cliente.


Es por ello por lo que vemos que la adquisición de una suscripción de nuestro servicio aporta un gran valor estratégico a nuestro cliente.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

4.2.2.4 Características personales

Quienes tomaran la decisión de utilizar o no nuestro servicio, así como de contratarlo son los gerentes comerciales o dueños de los locales de venta a los que apuntamos.

Identificamos estos perfiles como perfiles con poca tolerancia al fallo y con responsabilidades importantes dentro del local ya que son los responsables tanto de sus beneficios como de sus pérdidas, por lo tanto, son personas que se identifican con sus locales y que buscan en sus decisiones realmente poder generar un impacto positivo en su negocio.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

4.3 Mercado meta

Nuestro mercado está compuesto por medianos y grandes locales de venta minoristas dedicados a la venta de hardware

Su tamaño en empleados varia entre 20 personas hasta 35, además nos estamos centrando únicamente en Ciudad de Buenos Aires en principio debido a que es la zona de mayor demanda de hardware y a su vez en la que más creció durante el último tiempo.

A su vez vemos como este mercado se encuentra en pleno crecimiento debido a la gran aceleración que marco la pandemia en este, generando alrededor de 13.607 millones de pesos solamente en Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Además, nuestros servicios se ejecutarán dentro de los procesos de venta internos del local, marcándonos que la importancia de la compra de este es alta.

Entre los perfiles que toman decisiones relevantes dentro de estos locales son los dueños o gerentes comerciales, por lo tanto, ellos son quienes deciden si contratar nuestro servicio o no.

Sabemos que el criterio de compra fundamental es que tanto pueda potenciar nuestros servicios a las ventas del local y si es rentable en base al costo que ofrecemos, es por ello por lo que apuntamos a una estrategia de compra directa con el cliente entregando una prueba gratuita de un mes para que puedan experimentar los beneficios nuestros servicios y así poder captar una mejor cuota de mercado a futuro.

Es por ello que observamos que el potencial de nuestro mercado meta está conformado por unos **120 locales de venta** entre los cuales distinguimos en **63 locales medianos** que gastan en promedio unos **\$15000 pesos de manera mensual** en este tipo de servicios y **57 locales grandes** que gastan en promedio unos **\$25000 pesos también de manera mensual** en este tipo de servicios, es por eso que concluimos que el total de mercado meta sería de unos **\$2,370,000.00 de pesos mensuales** y realizando el cálculo anual quedaría en unos **\$28,440,000.00 anuales**.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

5 estrategia

5.1 Matriz Atractivo de la Industria / Fortalezas del Negocio

5.1.1 Atractivo de la industria

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

5.1.2 Fortaleza del negocio

Fortaleza del negocio	FORTALEZA BAJA	FORTALEZA MEDIA	FORTALEZA ALTA
Evaluación general		X	

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Teniendo en cuenta los análisis previos basados en el atractivo de la industria y fortalezas del negocio, nos posicionaremos dentro de la Matriz Atractivo de la Industria-Fortaleza del Negocio de la siguiente manera:

Atractivo Industria				
		Alta	Media	Baja
Fortalezas del negocio	Alta			
	Media			
	Baja			

Lo que refleja la matriz es que debemos identificar nuestros segmentos de crecimiento y especializarnos, así como invertir de forma selectiva para poder posicionarnos de forma óptima dentro de la industria y mejorar nuestras fortalezas como negocio.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

5.2 Programas generales de acción

En el marco temporal de 2 años se desarrollarán los siguientes programas generales de acción:

- Programa general de administración.
- Programa general de servicio.
- Programa general de tecnología.
- Programa general de marketing.
- Programa general comercial.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

5.2.1 Estrategia de administración

Programa General de Administración

Descripción	<p>Este programa abarca el manejo y control de los circuitos de pagos, ventas, abastecimiento, remuneraciones, RRHH, contabilidad y aspecto legal.</p> <p>Dentro de esta estrategia se trabajarán los siguientes programas específicos de acción:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de administración de ventas y cuentas a cobrar. • Estrategia de administración de compras y cuentas a pagar. • Estrategia de administración de pagos y cobranzas. • Estrategia de administración de recursos humanos.
Directivo responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de administración y finanzas.
Indicadores claves para el control de gestión	<ul style="list-style-type: none"> • Efectividad de la administración = procedimientos planificados / cantidad de procedimientos realizados. • Efectividad de estimación = costes u horas planificadas / costes u horas realizadas.
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 26/05/2022. Fin: 26/05/2024.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

5.2.2 Estrategia de Servicio

Programa General de Servicio

Descripción	<p>Este programa abarca todas las áreas relacionadas a la implementación y correcta entrega del servicio hacia el cliente final, así como del control de calidad de este y su soporte ante errores o dudas.</p> <p>Dentro de esta estrategia se trabajarán los siguientes programas específicos de acción:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de desarrollo del servicio. • Estrategia de prestación. • Estrategia de soporte.
Directivo responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de servicios.
Indicadores claves para el control de gestión	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de reclamos = cantidad de reclamos de errores / días en funcionamiento transcurridos. • Efectividad de desarrollo = tiempo planificado de desarrollo / tiempo real de desarrollo. • Efectividad del servicio = cantidad de horas en funcionamiento / cantidad de horas caído * cantidad de errores con impacto en usuario.
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 26/05/2022. Fin: 26/05/2024.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions					
					

5.2.3 Estrategia de Tecnología

Programa General de Tecnología


Descripción	<p>Este programa abarca todo el soporte tanto a nivel de hardware como de software a la compañía, así como la puesta a punto de servicios externos de comunicación y seguridad.</p> <p>Dentro de esta estrategia se trabajarán los siguientes programas específicos de acción:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de software. • Estrategia de hardware. • Estrategia de telecomunicaciones. • Estrategia de ciberseguridad.
Directivo responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de tecnología.
Indicadores claves para el control de gestión	<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo de implementación = tiempo estimado / tiempo real. • Costo de implementación = costo estimado / costo real.
Fecha de Inicio y Fin	<p>Inicio: 26/05/2022.</p> <p>Fin: 26/05/2024.</p>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

5.2.4 Estrategia de Marketing

Programa General de Marketing

Descripción	<p>Este programa tiene por objetivo insertarse dentro del mercado a partir de estrategias de venta y difusión del servicio para poder captar la mayor cantidad de clientes manteniendo una excelente relación con ellos.</p> <p>Dentro de esta estrategia se trabajarán los siguientes programas específicos de acción:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de servicio. • Estrategia de promoción. • Estrategia de precio.
Directivo responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de comunicación.
Indicadores claves para el control de gestión	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de eficacia: dinero invertido / cantidad de clientes captados. • Evaluación de interés: clicks en links / vistas de los anuncios.
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 26/05/2022. Fin: 26/05/2024.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

5.2.5 Estrategia comercial

Programa General Comercial

Descripción	<p>Este programa abarca las actividades que nos permitan mostrar el producto y sus ventajas, así como también cada una de sus funcionalidades a nuestros posibles clientes a través de una buena experiencia de venta.</p> <p>Dentro de esta estrategia se trabajarán los siguientes programas específicos de acción:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de venta. • Estrategia de postventa.
Directivo responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de administración y finanzas
Indicadores claves para el control de gestión	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado captado = cantidad de clientes proyectados / cantidad de clientes captados. • Reclamos = cantidad de clientes / cantidad de reclamos. • Reseña promedio = sumatoria de las reseñas de los clientes / cantidad de reseñas.
Fecha de Inicio y Fin	<p>Inicio: 26/05/2022.</p> <p>Fin: 26/05/2024.</p>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

5.3 Programas específicos de acción

5.3.1 Programa específico de administración

<i>Administración</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Administración de ventas y cuentas a cobrar. 2. Administración de compras y cuentas a pagar. 3. Administración de pagos y cobranzas. 4. Administración de recursos humanos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Programa Específico de Administración de ventas y cuentas a cobrar

Descripción	Comprende el conjunto de operaciones realizadas para la transferencia a nuestros clientes de los servicios a cambio de un precio pactado en dinero o en promesa de pago.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Seguimiento de pagares 2. Aprobación de la venta 3. Aprobación de los créditos 4. Realización de la venta 5. Facturación de la venta 6. Cobranza de la venta 7. Registro de las operaciones realizadas
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de administración y finanzas.
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Contador (1,7) • Empleado administrativo de ventas (1,2,3,4,5,6).
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> • Indicador Cantidad de ventas = $\frac{\text{Días por mes}}{\text{Total de contrataciones}}$ • Indicador Cantidad de deudores morosos = $\frac{\text{Cantidad de clientes}}{\text{Cantidad de clientes que no pagan hace más de 3 meses}}$

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Programa Específico de compras y cuentas a pagar

Descripción	Comprende el conjunto de operaciones para la adquisición de servicios y recursos que la empresa necesita para poder operar y desarrollar los servicios.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Detección de necesidad de compra 2. Evaluación y selección de proveedores 3. Adjudicación de la compra 4. Planificación de recepción 5. Gestión de control 6. Gestión de almacenamiento
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de administración y finanzas.
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Analista de ventas y compras (1,2). • Empleado administrativo de compras (3,4,5,6).
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> • Presupuesto anual = presupuesto anual definido / presupuesto anual utilizado. • Costo de recursos total = sumatoria del costo de recursos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions					
					

Programa Específico de pagos y cobranzas

Descripción	Comprende todas las operaciones realizadas para el pago de salarios y el pago de los servicios necesarios.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Control de vencimientos y emisión de órdenes de pago. 2. Control de situación de cobro. 3. Emisión de cheques y recibos. 4. Control y registración de los pagos. 5. Control y registración de los cobros. 6. Distribución de documentación.
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de administración y finanzas.
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Contador (4,5) • Empleado administrativo de pagos y cobranzas (1,2,3,6).
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> • Presupuesto anual = presupuesto anual definido / presupuesto anual utilizado. • Facturación = facturación realizada / facturación emitida.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Programa Específico de Recursos Humanos

Descripción	Comprende las tareas realizadas para mantener una buena relación laboral con los miembros de la compañía, sumado al pago de los empleados.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Generación de campanas de reclutamiento. 2. Selección y entrevista de nuevo personal. 3. Obtener retroalimentación de los empleados. 4. Gestión administrativa de personal. 5. Gestión de registro y baja en AFIP. 6. Gestión de accidentes laborales y ART. 7. Control de ausentismo.
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de administración y finanzas.
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Reclutador (1,2). • Contador(5). • Empleado administrativo de recursos humanos (3,4,6,7).
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> • Indicador Accidente laboral = número de accidentes informados / número de accidentes totales. • Indicador Ausentismo = Días de ausencia / Días laborales totales. • Indicador de rendimiento = Días trabajados/ Cantidad de tareas realizadas.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa	
	Alumno: Franco Fazzito		Fecha: 24/6/2022	
Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche		
Negocio: FSolutions 				


5.3.2 Programa específico de Servicio

<i>Servicio</i>
1. Estrategia de desarrollo del servicio. 2. Estrategia de prestación. 3. Estrategia de soporte.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Programa Específico de desarrollo del servicio

Descripción	<p>Comprende la investigación de las tecnologías propuestas previamente y diseño de diferentes tipos de prototipos para verificar como estas aplican puntualmente a necesidades del cliente.</p> <p>Además, comprende la aprobación de prototipos e implementación de en producción de las nuevas features de la plataforma.</p>
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis y diseño de las funcionalidades ofrecidas en nuestros servicios. 2. Análisis de datos generados por las nuevas features desplegadas. 3. Aprobación de prototipos. 4. Armado de prototipos. 5. Enfocar el trabajo a través de metodologías ágiles 6. Desarrollo de las features planteadas. 7. Despliegue a producción. 8. Monitorización de las aplicaciones desplegadas a producción.
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de servicio
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Analista desarrollador (1, 2, 3, 4) • Jefe de producto (1,3) • Scrum master (5) • Diseñador maquetaador UI/UX (4,6) • Desarrollador (4, 6, 7, 8)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> • Despliegues exitosos = cantidad de despliegues a producción/despliegues llevados a la versión previa por errores. • Efectividad en selección de tecnologías= cantidad de prototipos realizadas/implementaciones finales de estas prototipos en despliegues concretos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Programa Específico de prestación

Descripción	Comprende la tareas relacionadas con la prestación y actualización de reglas de nuestros servicios.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis de nuevas reglas de negocios. 2. Planificación y selección de nuevas reglas de negocio 3. Corrección de errores existentes en producción. 4. Implementación de nuevas reglas de negocios. 5. Lectura de métricas de funcionalidades entregadas. 6. Creación de mails personalizado hacia el cliente utilizando lenguaje de marcado
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de servicio.
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Analista desarrollador (1,2,5) • Jefe de producto (1,2) • Desarrollador (3,4). • Diseñador maquetador UI/UX (6)
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de Reporting con métricas = cantidad de métricas recolectadas en producción / cantidad de nuevos reportes generados. • Tasa de errores solucionados = Cantidad de errores detectados en producción / cantidad de errores solucionados. • Retrabajo de error = cantidad de errores solucionados en producción / cantidad de veces que estas soluciones genera otros errores.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Programa Específico de soporte

Descripción	Comprende las tareas de soporte y atención al cliente ante dudas y errores durante la utilización del servicio por parte del cliente.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis de quejas y errores recurrentes. 2. Seguimiento del estado de quejas y errores. 3. Resolución de quejas y errores. 4. Resolución de dudas y envió de recomendaciones. 5. Envío de encuesta de satisfacción al cliente sobre la resolución 6. Mantenimiento de contacto junto con el cliente. 7. Registro de satisfacción sobre la resolución. 8. Registro de quejas y errores.
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de servicio.
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Jefe de producto (1) • Empleado administrativo de soporte (2, 3, 4, 5, 6, 7, 8).
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> • Indicador de quejas = cantidad de quejas totales / mes corriente. • Indicador de resolución = cantidad de quejas o dudas / cantidad de quejas o dudas resueltas. • Indicador de satisfacción = evaluación promedio de satisfacción

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

5.3.3 Programa específico de Tecnología

<i>Tecnología</i>
1. Hardware. 2. Software. 3. Telecomunicaciones. 4. Ciberseguridad.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Programa Específico de Hardware

Descripción	Comprende tareas relacionadas con la adquisición de nuevos equipos para todos los empleados de la compañía, así como de su mantenimiento.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Compra de nuevos terminales. 2. Actualización de nuevos terminales. 3. Cambio de terminales antiguas. 4. Relevar equipamiento actual. 5. Mantenimiento.
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de tecnología.
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa de hardware tercerizada (1,2,3,4,5).
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de problemas en equipos = equipos reparados / equipos con fallas. • Tasa de falla en actualizaciones = Cantidad de actualizaciones realizadas / errores por falta de actualizaciones reportados. • Tasa de cambios de equipo = Cantidad de equipos totales / cantidad de equipos cambiados.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Programa Específico de Software

Descripción	Comprende todas las tareas de desarrollo y configuración de software para el desarrollo y administración de la compañía.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Obtención de licencias. 2. Monitorización de servicios internos de la compañía. 3. Configuración de servidores para despliegues y nodos. 4. Actualización de versiones en tecnologías utilizadas por la compañía.
Responsable	Gerente de tecnología.
Equipo de Trabajo	Gerente de tecnología (1) Desarrollador (2,3,4).
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de servicios en línea = número de servicios operativos / número de servicios no operativos. • Incidentes a lo largo del tiempo = número de incidentes detectados / largo de tiempo (mes – día – hora). • Tasa de rendimiento = número de peticiones recibidas / número de peticiones atendidas.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					


Programa Específico de Telecomunicaciones

Descripción	Comprende todas las tareas relacionadas a las comunicaciones realizadas en la compañía.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluación de proveedores de comunicaciones. 2. Realizar la contratación de un proveedor. 3. Realizar la contratación de un proveedor de contingencia. 4. Configuración del hardware y software necesario para lograr la comunicación interna de la empresa.
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de tecnología.
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa de telecomunicaciones tercerizada (1,2,3,4).
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> • Optimización de costos = dinero gastado el periodo anterior / dinero gastado de este periodo. • Tasa de reclamos = cantidad de reclamos por falta de comunicación exitosa / cantidad de empleados.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Programa Específico de Ciberseguridad

Descripción	Comprende todas las tareas relacionadas a las protección contra distintos ataques informáticos .
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Planificación de tareas de revisión de posibles vulnerabilidades. 2. Capacitación sobre ingeniería social y phishing. 3. Configuración y suministro de dispositivos y aplicaciones para autenticación de doble factor. 4. Actualización periódica de firmware y software hacia la última versión.
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de tecnología.
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa de seguridad tercerizada (1,2,3,4).
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de ataques = cantidad de ataques y alertas recibidos / tiempo. • Tasa de anomalías = cantidad de anomalías / tiempo.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

5.3.4 Programa específico de Marketing

<i>Marketing</i>
1. Estrategia de servicio 2. Estrategia de precio 3. Estrategia de promoción

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Programa Específico de Servicio

Descripción	Comprende las tareas de desarrollo e implementación de nuevas estrategias de Marketing para llegar a los clientes.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investigación de mercado. 2. Análisis de comportamiento de competidores. 3. Análisis de estrategias actuales de mercado. 4. Monitorización de las estrategias de marketing implementadas. 5. Implementación de nuevas estrategias de marketing.
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de comunicación.
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Analista de investigación de mercado (1,2,3) • Empleado de marketing (4,5).
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> • Visibilidad en redes = Cantidad de interacciones en redes / cantidad de publicaciones realizadas. • Ratio de nuevos clientes = cantidad de nuevos clientes de redes / cantidad de publicaciones. • Optimización de estrategias = cantidad de estrategias estudiadas / cantidad de estrategias implementadas.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Programa Específico de Precio

Descripción	Comprende las tareas de generación de estrategias para la definición de la política de precios y el análisis de su implementación.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Control y proyección de precios. 2. Análisis de costos. 3. Análisis y programas de precios. 4. Análisis de precio de competidores. 5. Establecer precios para los distintos planes. 6. Confección de gráficos y estadísticas
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de comunicación
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Analista de investigación de mercado (1,2,3,4,5). • Empleado de marketing (6).
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de clientes = número de clientes actuales / número de clientes periodo anterior. • Ventadas = Ventas realizadas / ventas proyectadas. • Promoción = número clientes captados/ número clientes esperados.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Programa Específico de Promoción

Descripción	Comprende las tareas para determinar la publicidad con el fin de atraer clientes y aumentar las ventas. Además de lograr afianzar la imagen de la empresa.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diseño y control de la estrategia de promoción. 2. Crear campañas publicitarias. 3. Crear campañas de correo directo. 4. Exposición en comunidades y grupos online afines.
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente de comunicación.
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Analista de investigación de mercado (1). • Empleado de marketing (1,2,3,4).
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de clientes = número de clientes actuales / número de clientes periodo anterior. • Efectividad de alcance = Alcance / Alcance esperado • Efectividad de las campañas = ventas del periodo anterior / ventas del periodo actual.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

5.3.5 Programa específico de Comercial

<i>Comercial</i>
1. Venta. 2. Postventa.

Programa Específico de Venta

Descripción	Comprende las tareas relacionadas con el proceso de venta de suscripción a nuestro servicio y análisis de nuevas oportunidades de venta.
Tareas	1. Análisis de nuevas oportunidades de venta con nuevos clientes. 2. Seguimiento de oportunidades de venta. 3. Establecer términos y condiciones de venta. 4. Coordinación de reunión de venta y entrega de prueba gratuita. 5. Realizar seguimiento de clientes en el proceso de venta. 6. Concretar ventas.
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> Gerente administrativo.
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> Analista de ventas y compras (1,2,3). Empleado administrativo de venta (4,5,6).
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> Ventas = cantidad de clientes contactados / cantidad de clientes captados. Retorno = cantidad de clientes que compran una suscripción por primera vez / cantidad de clientes que renuevan.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

	<ul style="list-style-type: none"> • Retención = cantidad de meses del contratación totales / cantidad de clientes.
--	--

Programa Específico de Postventa

Descripción	Se realizan las tareas relacionadas con el proceso de seguimiento del cliente tras la venta, así como los procesos de atención en los errores y sugerencias del cliente.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis de reseñas de nuestros clientes. 2. Generar garantías de calidad mediante servicio al cliente. 3. Realizar seguimiento de los clientes. 4. Acompañar a los clientes ante errores o dudas. 5. Pedir reseñas a clientes sobre su experiencia con nuestros servicios. 6. Generación de reclamos.
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente administrativo.
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Analista de ventas y compras (1,2). • Empleado administrativo (3,4,5,6).
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> • Promedio de reseñas = sumatoria de reseñas en puntos / cantidad de reseñas totales. • Tiempo de respuesta = sumatoria de tiempo de reclamo en espera / sumatoria de tiempo de solución.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

6 Plan de marketing

6.1 estrategia de servicio

6.1.1 Descripción general del servicio

Los servicios que ofrecemos al mercado se centran en ofrecer una **solución integral para la venta de computadoras** enfocada a los **locales de venta de hardware**.

Nuestro principal diferenciador frente a la competencia es nuestra gestión integral que permite nuestra solución de gestión, ya que mientras nuestra competencia solo ofrece ERPs con algunas funcionalidades extras de trazabilidad o ventas, nosotros nos enfocamos en potenciar los procesos internos de cada uno de nuestros clientes ofreciendo la posibilidad de poder automatizar todos el proceso de venta de computadoras, desde la creación del presupuesto con el cliente que se acerca a la tienda hasta la entrega de la computadora y su posterior servicio de postventa.

Ofrecemos 3 servicios apuntando hacia las distintas tiendas dependiendo de su tamaño, ofreciendo un plan inicial hacia las tiendas medianas en crecimiento, un plan normal hacia las tiendas medianas más consolidadas y por ultimo un servicio Premium hacia las tiendas mas grandes.


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Entre las funcionalidades que ofrece nuestra solución podemos ver:

- **Creador de presupuesto:** permite poder crear presupuestos de manera automática detallando únicamente el tipo de uso y el presupuesto del cliente.
- **Asistente de armado:** permite ayudarnos durante todo el proceso de armado, colocando indicaciones, así como ofrecer posibles reemplazos en los componentes en caso de ocurrir algún error.
- **Asistente de entrega:** permite ayudarnos durante el proceso de entrega, así como durante el proceso de postventa ya que permite ofrecer algún componente de reemplazo en caso de error una vez entregada.
- **Gestión de stock:** permite poder gestionar todo el inventario de los componentes, así como informar cuando alguno este por escasear.
- **Gestión de empleados:** permite asignar trabajos a empleados y también gestionar su credenciales.
- **Gestión de proveedores:** permite realizar pedidos a proveedores generando órdenes de compra al mejor precio por cada componente.
- **Facturación y distribución de comprobantes durante las etapas de armado y entrega.**
- **Reporting con productos más vendidos, ganancias y errores por fecha.**

6.1.2 Servicio

Los servicios que ofrecemos están enfocados a nuestro mercado meta, el cual se puede englobar en tiendas de hardware de mediano y gran tamaño ubicadas en ciudad de buenos aires que buscan mejorar sus procesos internos y así poder maximizar sus ganancias.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

6.1.2.1 Tipo de servicio

La solución que proponemos se hace en forma de servicio por lo que nos encontramos dentro de la industria de servicio que engloba a todas las empresas que se dediquen a comercializar un bien intangible, nuestros servicios son utilizados a través de nuestro sistema web accediendo a través de una computadora o dispositivo móvil con el uso de sus credenciales mediante una suscripción de paga mensual.

Cumpliendo de esta forma con la intangibilidad, así como de la inseparabilidad y ser heterogéneos ya que todos los servicios serán de las mismas características para todos y a su vez serán perecederos ya que no puede ser almacenada y se agota una vez finalice la utilización de este.

6.1.3 Línea de servicios

Presentamos la una línea de servicios con 3 servicios de profundidad, donde cada uno de ellos se adapta al tamaño del local de venta de hardware.

Profundidad	Amplitud del servicio
	Inicial
	Normal
	Premium

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

6.1.3.1 Características de los planes

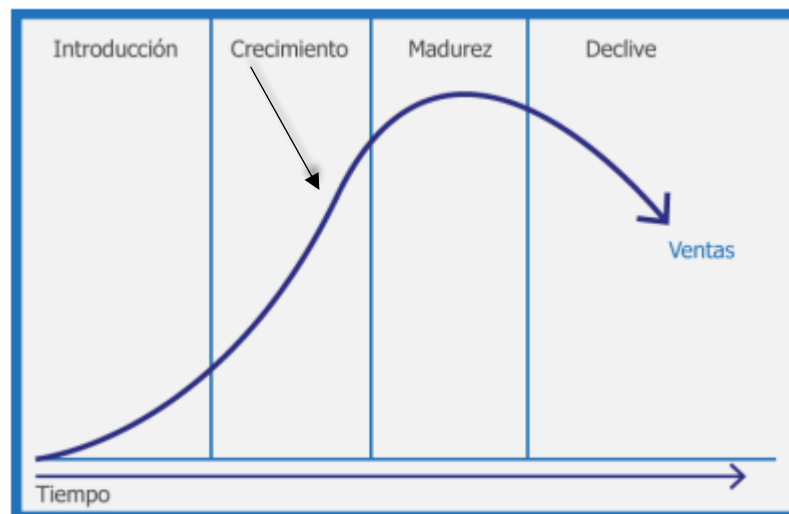
Basado en el tamaño del local de venta de hardware le recomendaremos su plan de servicio más adecuado a nuestro cliente, los cuales constan en:

Servicio	Descripción
Inicial	<p>Este plan está orientado hacia locales medianos en crecimiento e incluye las siguientes funcionalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asistente de armado. • Asistente de entrega. • Gestión de stock.
Normal	<p>Este plan está orientado hacia locales medianos más consolidados y pasando a ser grandes e incluye las siguientes funcionalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asistente de armado. • Asistente de entrega. • Gestión de stock. • Gestión de empleados. • Facturación y entrega de documentos.
Premium	<p>Este plan está orientado hacia locales grandes más consolidados e incluye las siguientes funcionalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asistente de armado. • Asistente de entrega. • Gestión de stock. • Gestión de empleados. • Facturación y entrega de documentos. • Gestión de proveedores. • Reporting. • Soporte especializado.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions					
					

6.1.4 Ciclo de vida

Nuestro servicio se considera durable en el tiempo, ya que no se realizan modificaciones, únicamente se pueden llegar a realizar actualizaciones de este o adaptaciones parciales debido a actualizaciones dentro de las lógicas de armado o mejoras en rendimiento.



Ciclo de Vida de Productos

Nuestra solución si bien es novedosa, ya llevan algún tiempo en el mercado, por lo cual nos encontramos **en la segunda etapa del ciclo de vida (Crecimiento)**, tratando de una manera constante y evolutiva a través del tiempo para llegar a una etapa de madurez.

Dentro de cada etapa del ciclo de vida, encontramos distintas estrategias y pautas para tener en cuenta para desarrollar los servicios que se ofrecen. Puntualmente, para nuestros servicios que se encuentran en la etapa de crecimiento destacamos que en esta fase las ventas suelen aumentar a tasas crecientes, se debe tener en cuenta la cantidad de competidores que pueden afectar a nuestro negocio. Si bien como se comentó, las utilidades aumentan rápidamente en esta etapa, alcanzando muchas veces la cima, tendremos muy en cuenta que estas pueden decaer ante la aparición de nuevos competidores o nuevas ofertas.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions					
					



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

6.1.5 Marca

6.1.5.1 Descripción general de la marca

El nombre que utilizaremos para la marca será FSolutions, el cual es fácil de pronunciar y recordar para cualquiera de los usuarios, a su vez al poseer una combinación entre nombre y símbolo nos permite no solo ser recordados por lo visual sino también por nuestro nombre.

La estrategia de marca que vamos a trabajar es como marca del fabricante y utilizando específicamente familia de marcas en donde vamos a posicionar a FSolutions como marca para respaldar cada uno de los servicios ofrecidos, de esta forma nuestros clientes y potenciales clientes van a poder tener una imagen clara de nuestro negocio, así como de las soluciones que comercializamos.

Nuestra marca busca ser clara a la hora de comunicar, aunque lo suficientemente diferente a las existentes del mercado para poder ser recordada, es por eso por lo que utilizaremos un imagotipo.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

6.1.5.2 Imagotipo



6.1.5.3 Registración de la Marca

En lo que respecta al nombre FSolutions se encuentra disponible dentro del Instituto Nacional de la propiedad Industrial (INPI), que es el encargado de proteger los derechos de propiedad industrial en la República Argentina y por ende se puede iniciar el trámite de solicitud de registración para proteger la marca.

Para ello se reservó oportunamente el nombre FSolutions dentro del INPI para poder hacer uso de nuestra marca.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

6.1.5.4 Registración de la Marca electrónica

El registro de una marca electrónica y su respectivo dominio es de vital importancia para nuestro negocio, se han considerado tanto los dominios nacionales como los internacionales ya que indirectamente un dominio.com.ar es aún más sencillo y fácil de recordar, membretar y encontrar. Se optó por registrar una nueva marca electrónica que nos diferencie frente a nuestros competidores. El registro encontrara realizado con el dominio:

<http://www.fsolutions.com.ar/>

Al momento actual (22/4/2022) se encuentra disponible.

Para ello se reservó oportunamente en el registro nacional de dominios NIC Argentina, nic.ar, que, siguiendo las prácticas internacionales en la materia, identifica al Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto en su carácter de administrador del dominio Argentina de INTERNET. NIC Argentina efectúa el registro de los nombres de dominio solicitados de acuerdo con las reglas, procedimientos, instrucciones y glosario terminológico vigentes y este no se encuentra asignado a ninguna otra organización. Adicionalmente se ha realizado la correspondiente consulta para marcas electrónicas en Marcas y Registros.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

6.2 Estrategia de precios

A continuación, se detallarán los condicionantes del precio entre los que podemos identificar los costos y precios basados en el cliente.

6.2.1 Análisis de precios

Para que nuestra empresa sea rentable y perdurable en el tiempo las ganancias obtenidas de la contratación de nuestros servicios, debe de ser mayores, o inicialmente e iguales, a los gastos que tenemos en el pago de servicios y de todo el personal de la compañía.


A la hora de elegir y determinar nuestros precios, es necesario que verifiquemos los precios de nuestros competidores para poder saber con qué precio nos podremos posicionar, así como analizar nuestros costos fijos y variables con el objetivo de conseguir ser rentable teniendo en cuenta el tamaño de nuestro mercado meta junto con la ganancia que lograremos por cada uno de nuestros clientes.

6.2.1.1 Costos fijos

Los costos fijos son costos que no cambian conforme la producción se incrementa o decrece. Por ejemplo, el alquiler de las oficinas donde podemos llevar a cabo nuestro negocio es un costo fijo, ya que no dependerá del nivel de la comercialización de nuestros servicios.

Costos fijos

- Sueldos
- Pago de servicios tercerizados (ciberseguridad y hardware)
- Servicios de publicidad online.
- Pago de suscripciones y licencias de servicios.
- Servicio de monitoreo de clientes

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

6.2.1.2 Costos variables

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

Costos Variables	<ul style="list-style-type: none"> • Pago de servicios en la nube (cobro por cantidad de uso) • Costo de contratación de perfiles especializados • Capacitaciones de personal • Compra de equipos
-------------------------	---

6.2.2 Análisis precio competencia

El análisis de precios de la competencia es el primer análisis que realizamos para llegar a la conclusión de que estrategia de precios nos conviene llevar adelante. Para realizar el análisis de precios de la competencia, investigamos cuáles son los precios que estos están manejando en el mercado y en base a ellos elaboramos el siguiente informe. Estos precios son por los distintos servicios base, eso indica, que sus precios irán aumentando de acuerdo con la situación del cliente, o las exigencias que este necesite. Si bien, no hay una equivalencia total entre los servicios que ofrecen la competencia, se los dispuso de manera que se puedan comparar tomando en cuenta la cantidad de conexiones concurrentes, módulos agregados al servicio, así como las funcionalidades de cada uno de los planes.

	Zeus gestión	Flexxus
Inicial	50 USD	13800
Normal	70 USD	18700
Premium	100 USD	23600

(esto refiere a los costos de manera mensual)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

6.2.3 Análisis sensibilidad del cliente

Nuestro mercado meta, en relación con nuestro tipo de servicio posee una especial sensibilidad atada a la calidad de este, esto se debe a que estamos apuntando a un sector del mercado el cual invierte en soluciones tecnológicas que les permitan ayudar a mejorar tanto sus procesos internos como su atención al cliente.

6.2.3.1. Efecto de calidad precio

Nuestros clientes son menos sensibles al precio en cuestión de precio-calidad ya que el servicio ofrecido es de una calidad superior al de la competencia debido a la gran diferenciación con la que contamos en términos de funcionalidad y rapidez de servicio.

6.2.3.2 Efecto de beneficio final

El beneficio final que le damos a nuestro cliente es alto y cumple eficientemente con el objetivo de compra por parte de este, por lo que podemos concluir que es menos sensible al precio en cuestión de beneficio final.

6.2.3.3 Efecto de precio de referencia

Debido a las características personales de quienes serían los contratantes del servicio por parte de nuestros clientes (normalmente algún gerente comercial o el dueño del local de venta de hardware) sabemos que buscaran una comparación de precios y funcionalidades con nuestra competencia, es por ello por lo que nuestros clientes si son sensibles al efecto de precio de referencia.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

6.2.4 Estrategia de precio

Para nuestra estrategia de precios, utilizamos una estrategia neutra, dado que nuestra intención es mantenernos dentro de los precios estándares del mercado.

6.2.4.1 Fijación de precio basado en la competencia:

Según lo analizado en puntos anteriores, nuestro principal atractivo para entrar en el mercado frente a nuestros competidores es la diferenciación de nuestros servicios gracias a la gran calidad de estos junto con las funcionalidades innovadoras ofrecidas pero debido al efecto de sensibilidad de precio de referencia en nuestros clientes tendremos que mantenernos dentro del rango de costo del mercado para poder ofrecer nuestros servicios de forma rentable.

Es por ello por lo que es necesario un análisis minucioso de cada uno de los servicios que ofrece la competencia, así como un análisis de los costos de cada uno de sus planes, para encontrar el mejor balance entre nuestros costos y el precio con el cual podemos ingresar dentro del mercado.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

6.2.4.2 Fijación de precio basada en el valor:

Sabemos que al día de la fecha tenemos competidores que brindan servicios similares a los nuestros, aunque ninguno de ellos cuenta con los servicios integrales de automatización de procesos internos con los que contamos nosotros.

Es por ello por lo que nuestros clientes percibirán de forma rápida y significativa los beneficios de nuestros servicios durante el desarrollo de sus principales procesos de negocio.

6.2.5 Lista de precios

Plan	Precio
Inicial	15000
Normal	20000
Premium	25000

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa	
	Alumno: Franco Fazzito			
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: FSolutions 				

6.3 Estrategia de promoción

6.3.1 Mix de promoción

El mercado meta al que estamos apuntando son locales de venta de hardware de mediano y gran tamaño, para poder llegar a ellos implementaremos publicidad online a través de motores de búsqueda y redes sociales, así como contacto a través de Mailing a nuestros potenciales clientes, una vez consigamos la atención de nuestro mercado meta pasaremos a ofrecer una prueba gratuita a través de venta directa personalizada con el objetivo de que pueda probar todos los beneficios de nuestros servicios para que luego pueda verse capaz de contratar el tipo de servicio que más le convenga.

6.3.1.1 Publicidad

6.3.1.1.1 Publicidad online

Este tipo de publicidad estará orientada principalmente a la interacción en tiempo real con nuestros potenciales clientes, ya sea mediante las redes sociales o mediante nuestra plataforma a través de la siguiente forma:

- **Motores de búsqueda:** Se hará la subida y publicación del nombre del sitio y de la empresa en los diferentes motores de búsqueda tales como Google, Yahoo! y Bing, a los efectos que los usuarios puedan ubicar el site de la manera más directa posible, cabe destacar que la entrada a la Web en un 75% de los usuarios se inicializa en los tres buscadores mencionados con anterioridad.
 - **Precio estimado:** \$50000.
- **Mailing a los clientes registrados y clientes potenciales detectadas:** El objetivo es enviar periódicamente mails a los diferentes clientes que posee la empresa y a los potenciales clientes con el fin de informar las novedades que poseen la Empresa, dicha información va a ser adquirida por Bases de Datos comerciales que se encuentran a la venta por un costo accesible e información recaudada de los diferentes eventos en los que participará la empresa.
 - **Precio estimado:** \$125000.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa	
	Alumno: Franco Fazzito			
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: FSolutions 				

- **Instagram:** Enfocamos nuevas publicaciones en captar a jóvenes profesionales del área, que puedan servir como puerta de entrada a grandes compañías.
 - **Precio estimado:** \$35000.
- **Adworks de Google:** Google Adwords nos ofrece la posibilidad de planificar mejor nuestra campaña de publicidad, ya que entre sus diferentes características nos brinda un cálculo estimado del tráfico de cada palabra clave y de los costos para que se puedan tomar las mejores decisiones a la hora de elegirlas y de maximizar el retorno de la inversión, a su vez también nos permite segmentar de manera muy flexible la audiencia, configurando nuestros anuncios para que se muestren sólo a aquellas personas que realicen búsquedas en una región o ciudad en particular. De esta forma resulta muy fácil dirigirse a los clientes que se encuentren dentro de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires donde inicialmente nos es de gran interés adquirir nuevos clientes.
 - **Precio estimado:** \$50000.

6.3.1.2 Promoción de ventas

6.3.1.2.1 Descuentos iniciales

Como herramienta de descuento inicial utilizaremos una prueba gratuita en el primer mes inicial y con cancelación gratuita en cualquier momento de ese mes, de esta forma nuestros clientes podrán probar todas nuestras funcionalidades y sus beneficios de una manera fácil y cómoda.

Una vez que el cliente culmine la prueba gratuita de nuestros servicios se le ofrecerá la elección entre los distintos planes junto con una recomendación basado en el tamaño de su tienda.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa	
	Alumno: Franco Fazzito		Fecha: 24/6/2022	
Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche		
Negocio: FSolutions 				

6.3.1.2.2 Ventas personales

La venta personal es una comunicación directa entre un representante de ventas y el potencial cliente. La venta personal ofrece varias ventajas sobre otras formas de promoción, ya que permiten que el vendedor explique en forma detallada y demuestre los beneficios del producto.

Es por ello por lo nos inclinaremos a través de venta directa con el fin de poder exponer nuestra gran diferenciación y para ello nuestra área comercial recibirá capacitaciones de especialistas y entrenamiento interno que será contemplado dentro de un plan de capacitación, de esta forma podremos ser capaces de comunicar, asesorar y cerrar las ventas, identificando las necesidades del mercado y creando la imagen de la empresa en base a los valores corporativos.

6.3.1.3 RRPP

Es fundamental conseguir la difusión de información favorable a través de los medios de comunicación, así como también mejorar la imagen corporativa y la de los servicios a través de las relaciones públicas.

Es por ello por lo que a futuro se plantea realizar eventos dentro de zonas geográficas estratégicas como pueden ser galería jardín o asistencia en eventos como la Gameshow, de esta forma podríamos posicionarnos y captar la atención de muchos de nuestros potenciales clientes.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa	
	Alumno: Franco Fazzito			
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: FSolutions 				

6.3.1.4 A.I.D.A


Para poder conseguir la atención de nuestro mercado meta utilizaremos publicidad online a través de motores de búsqueda y redes sociales, así como mediante Mailing directo y a través de la asistencia y creación de distintos eventos.

Una vez conseguido la atención de nuestro cliente, captaremos su interés a través de nuestro sitio web y nuestros agentes de venta donde detallaremos cada una de nuestras características diferenciadoras.

Para poder captar el deseo de contratación de nuestros servicios por parte de nuestros clientes se logrará a través de la entrega y uso por parte del cliente de la prueba mensual gratuita para el primer mes.

Por ultimo para poder pasar a la acción de contratación utilizaremos Mailing a los potenciales clientes que utilizaron la prueba gratuita, así como aquellos que hayan estado interesados en la prueba gratuita a través de nuestra atención personalizada de nuestros vendedores.

	Atención	Interés	Deseo	Acción
Publicidad	Se logra a través de publicidad a través de la web y redes sociales, así como mediante Mailing de manera directa.	Se logra a través de nuestro sitio web, donde se detalla nuestras principales funcionalidades		Se logra a través de Mailing a los nuestros potenciales clientes que hayan estado interesados en nuestra publicidad o hayan usado la prueba gratuita

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Relaciones publicas			Se logra a través de la entrega de la prueba gratuita, ya que se busca captar el deseo de contratación por parte del cliente	
Ventas personales		Se logra a través de nuestros agentes de ventas a través de una exposición detallada de los beneficios de nuestros servicios		Se logra a través de la atención personalizada por parte de nuestros vendedores capacitados
Relaciones publicas	Se logra a través de realización de eventos en zonas estratégicas y con asistencia en eventos particulares			

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa	
	Alumno: Franco Fazzito		Fecha: 24/6/2022	
Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche		
Negocio: FSolutions 				

6.4 Estrategia de distribución

6.4.1 Canales

Hemos seleccionado una estructura de canal de distribución directo donde nos comunicaremos de manera directa con nuestro potencial cliente.

Como canal principal de comunicación y venta tenemos el de internet. Por un lado, buscamos difundir nuestros servicios a través de publicidad en sitios web y en redes sociales.

También contamos con canales más directos y personalizados en los cuales atendemos a nuestros potenciales clientes de manera directa y hacemos foco en que se sientan cómodos con la atención.

Por otro lado, contamos con atención online en horarios comercial para potenciales clientes y con atención personalizada para nuestros clientes.

6.4.2 Función de canales

En nuestro caso la función de nuestro canal será cumplir la función de transacción, donde nos conectaremos con nuestros potenciales clientes y concretaremos la venta de forma directa.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

6.4.3 Cuarto canal

Este será nuestro principal canal de comunicación con nuestros potenciales clientes ya que se basará por medio de redes sociales, email y anuncios en sitios web.

A su vez podremos comunicarnos de forma directa a través de este canal por medio de videollamadas o llamadas para poder hacer presentación de todas las funcionalidades al cliente y con ello poder concretar la venta.

El vínculo con el cliente será un factor determinante para lograr el éxito ya que brindamos un servicio adaptado a las necesidades del este con el fin de darle soluciones puntuales a sus principales problemáticas.

6.4.4 Logística

Toda la logística de nuestro servicio se realizará a través de nuestro sitio web, en donde los distintos locales puedan acceder a nuestros servicios a través de sus credenciales gracias a la autenticación de usuario y contraseña dentro del Login en nuestra página web de servicio.

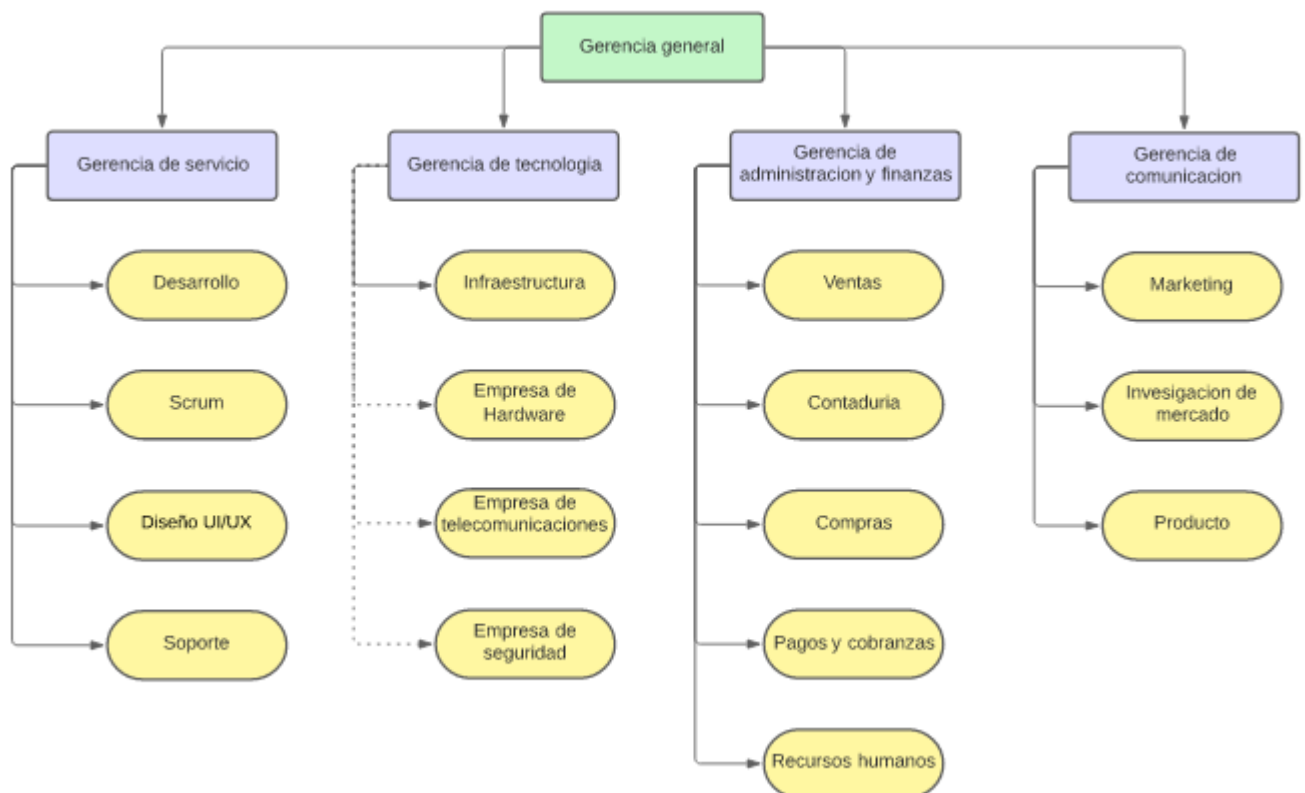
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions					
					

7 Organización requerida

7.1 Estructura

7.1.1 Organigrama

Se busco una estructura simple y con cada departamento bien especializado a través de una organización del tipo funcional donde 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.



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

7.1.1.1 Detalle de gerencias y departamentos del organigrama

Gerencia general

Es el mayor órgano de gestión y representación de la empresa. Se conforma por el Gerente General quién se encargará de velar por el cumplimiento de la estrategia general y dirigir las áreas funcionales para concretar la visión de la empresa.

Gerencia de administración de finanzas

Realizará el control de gestión administrativa de compras y ventas, gestión financiera; tesorería y cobranzas y recursos humanos. Estará conformada por los siguientes departamentos:

- **Departamento de administración de ventas:** Estará encargado de la gestión administrativa de ventas, serán responsables del manejo eficiente de los pedidos de ventas y ayudarán a mejorar la productividad de los representantes de ventas, entre otras tareas estarán encargados de atender y dar seguimiento a todas las consultas de los clientes.
- **Departamento de administración de compras:** Estará encargado de la compra de insumos y adquisición de servicios para el correcto funcionamiento de la empresa.
- **Departamento de administración de contaduría:** estará encargado del registro en libros contables de todas las operaciones realizadas, así como de los tramites con respecto a liquidación de impuestos y actualización de estados impositivos de nuestros empleados
- **Departamento de Pagos y Cobranzas:** Este departamento se encargará de la gestión de morosos, y funciones asociadas al cobro del servicio. Además, se encargarán de realizar los pagos a proveedores, personal de la empresa, impuestos
- **Departamento de recursos humanos:** se encargará de las tareas de gestión administrativa de los empleados de la compañía, así como de contratar a nuevo personal

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa	
	Alumno: Franco Fazzito		Fecha: 24/6/2022	
Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche		
Negocio: FSolutions 				

Gerencia de comunicación

Será la responsable de planificar y ejecutar la estrategia de marketing para llegar a los clientes, a su vez es responsable de la generación de estrategias para la definición de la política de precios y el análisis de su implementación.

- **Departamento de marketing:** estará encargado del desarrollo e implementación de cada una de las estrategias de Marketing para llegar a los clientes.
- **Departamento de investigación de mercado:** estará encargado de la generación de estrategias para la definición de la política de precios y el análisis de su implementación.
- **Departamento de producto:** estará encargado de poder tener una perspectiva y visión del producto a largo plazo para poder comunicarlo tanto con el departamento de servicio como con el de marketing

Gerencia de tecnología

Será responsable de dar soporte en forma de hardware y software a la compañía en forma de equipos, así como de infraestructura y servicios cloud.

También comprende las tareas de protección ante ciberataques y comunicación de la compañía.

- **Departamento de infraestructura:** estará encargado de las tareas de desarrollo y configuración de software para posibilitar el desarrollo y administración de la compañía.
- **Departamento de hardware tercerizado:** estará encargado de la adquisición de nuevos equipos para todos los empleados de la compañía, así como de su mantenimiento.
- **Departamento de telecomunicaciones tercerizado:** estará encargado de la configuración, prueba y puesta a punto de los servicios de comunicación de la compañía.
- **Departamento de seguridad tercerizado:** esta encargado de todas las tareas relacionadas a la protección y resolución de amenazas y ataques informáticos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa	
	Alumno: Franco Fazzito		Fecha: 24/6/2022	
Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche		
Negocio: FSolutions 				

Gerencia de servicio

Sera responsable de la implementación y correcta entrega del servicio hacia el cliente final, así como del control de calidad de este y su soporte ante errores o dudas.

- **Desarrollo:** este departamento será el encargado de construir el producto acompañado de una solución de arquitectura escalable usando una metodología de trabajo ágil junto con una cultura devops.
- **Scrum:** este departamento será el encargado de hacer cumplir y avanzar con una cultura de metodologías ágiles en toda la compañía.
- **Diseño UI/UX:** este departamento estará encargado de tomar las decisiones de diseño y maquetado para lograr un servicio intuitivo y accesibles para todo el mundo.
- **Soporte:** este departamento comprende todas las tareas de atención al cliente ante dudas y errores durante la utilización del servicio, de esta forma conseguimos una gran capacidad de respuesta frente a las necesidades de nuestros clientes

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa	
	Alumno: Franco Fazzito			
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: FSolutions 				


7.1.2 Cultura

En FSolutions hemos adoptado una cultura organizacional junto con liderazgo flexible orientada a las personas, debido a que nos centramos en el desarrollo personal y profesional de nuestro equipo de trabajo, fomentando valores sociales, motivación personal y la creatividad.

7.2 Proceso de toma de decisiones

A la hora de tomar decisiones en la organización se espera que las mismas sean tomadas por los líderes especializados en esta tarea (toma de decisiones principalmente descentralizada) pero que esta decisión sea consensuada con los empleados y no sea arbitraria. Por lo tanto, se tendrán en cuenta los siguientes pasos a la hora de tomar la decisión:

- **Identificar y analizar el problema:** encontrar el problema y reconocer que se debe tomar una decisión para llegar a la solución de este. El problema puede ser actual, o potencial, porque se estima que existirá en el futuro.
- **Identificar los criterios de decisión y ponderarlos:** aquellos aspectos que son relevantes al momento de tomar la decisión, es decir aquellas pautas de las cuales depende la decisión que se tome.
- **Definir la prioridad para atender el problema:** la definición de la prioridad se basa en el impacto y en la urgencia que se tiene para atender y resolver el problema.
- **Generar las alternativas de solución:** consiste en desarrollar distintas posibles soluciones al problema. Cuantas más alternativas se tengan va a ser mucho más probable encontrar una que resulte satisfactoria. Técnicas tales como la lluvia de ideas, las relaciones forzadas, la sinéctica son necesarias en esta etapa en la cual es importante la creatividad.
- **Evaluar las alternativas:** se trata de un estudio detallado de cada una de las posibles soluciones que se generaron para el problema, es decir mirar sus ventajas y desventajas, de forma individual con respecto a los criterios de decisión, y una con respecto a la otra, asignándoles un valor ponderado.
- **Elección de la mejor alternativa:** en este paso se escoge la alternativa que según la evaluación conjunta va a obtener mejores resultados para el problema.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

- **Aplicación de la decisión:** poner en marcha la decisión tomada para así poder evaluar si la misma fue o no acertada. La implementación probablemente derive en la toma de nuevas decisiones, de menor importancia.
- **Evaluación de los resultados:** después de poner en marcha la decisión es necesario evaluar si se solucionó o no el problema, es decir si la decisión está teniendo el resultado esperado o no. Si el resultado no es el que se esperaba se debe mirar si es porque requiere mayor tiempo para obtener los resultados o si definitivamente la decisión no fue la acertada, en este caso se debe iniciar el proceso de nuevo para hallar una nueva decisión.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

7.3 Tratamiento de conflictos

El método que aplicaremos para lograr una correcta solución de conflictos se dividirá en ocho etapas las cuales son:

- **Conversar:** primeramente, conversaremos y obtendremos información de las partes involucradas.
- **Identificar el origen del conflicto:** una vez que tengamos la información necesaria, vamos a conocer el origen del conflicto.
- **Revisar objetivos:** ahora podremos revisar la finalidad que tenían las partes involucradas en el conflicto con respecto al origen del problema y porque actuaron de esa manera.
- **Nombrar responsables:** seguido de eso se pasará a nombrar a los responsables del conflicto por nombre y apellido.
- **Escuchar partes implicadas:** Se vuelve a escuchar a las partes implicadas y se les plantea la información obtenida.
- **Conciliación:** luego se intentará llegar a un acuerdo común entre las partes involucradas y con ello llegar a una solución por la iniciativa de los involucrados.
- **Arbitraje:** en caso de no poder encontrar una solución al conflicto, se buscará poder mitigarlo a través de comunicación para poder llegar a un punto medio de cada una de las partes.
- **Negociación:** una vez la solución o mitigación del conflicto sea encontrada se realizara una negociación entre las partes involucradas para evitar que alguna quede insatisfecha con la misma y genere más conflictos a futuro, a su vez se registrara con el fin de que no pase a futuro.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

7.4 Análisis de puestos

7.4.1 Gerencia general

Puesto	Gerente general
Descripción	El gerente general se encargará de controlar, dirigir, administrar, organizar, prever y coordinar todas las actividades que señalan la misión y la visión de la empresa.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisión y control de los planes generales de Administración 2. Revisión y control de los planes generales de Servicio 3. Revisión y control de los planes generales de Tecnología 4. Revisión y control de los planes generales de Marketing 5. Revisión y control de los planes generales de Comercial 6. Corrección y cambios en las estrategias según cambios en el contexto 7. Facilitación y ayuda hacia los gerentes de los distintos departamentos
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 30 a 50 años. Experiencia: Al menos 5 años de experiencia en puestos de liderazgo. Debe tener conocimientos de coaching y administración de empresas. Educación: Universitario correspondiente a Administración de empresas o afines.
Remuneración bruta	\$250.000 (fuente)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

7.4.2 Gerencia de servicio

Puesto	Gerente de servicio
Descripción	<p>Es el puesto de mayor importancia dentro del departamento servicios y por tanto esta encargado de la supervisión y control de la correcta ejecución de los planes específicos para poder desarrollar un producto de calidad y poder brindar al cliente un excelente servicio y soporte</p> <p>Además de retroalimentar hacia la gerencia general su avance y posibles obstáculos.</p>
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Supervisión y control de los programas específicos de Desarrollo del servicio 2. Supervisión y control de los programas específicos de prestación 3. Supervisión y control de los programas específicos de soporte 4. Facilitación y ayuda hacia los empleados de las distintas áreas
Perfil	<p>Sexo: Indistinto</p> <p>Edad: 30 a 50 años.</p> <p>Experiencia: 5 años de experiencia en puestos similares</p> <p>Educación: título universitario en diseño y desarrollo del producto</p>
Remuneración bruta	161.000 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Puesto	Desarrollador
Descripción	Sera el encargado de estar en el día a día en lo que código se refiere. Tendrá la responsabilidad de desarrollar y de implementar cada una de las features que el negocio requiera.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Armado de prototipos de funcionalidades. 2. Desarrollo de las features planteadas. 3. Despliegues a producción. 4. Monitorización de las aplicaciones desplegadas a producción. 5. Corrección de errores existentes en producción. 6. Implementación de nuevas reglas de negocios. 7. Configuración de servidores para despliegues y nodos. 8. Actualización de versiones en tecnologías utilizadas por la compañía. 9. Monitorización de servicios internos de la compañía.
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 25 a 35 años. Experiencia: 3 años de experiencia en puestos similares Educación: preferentemente graduado de sistemas o afines
Remuneración bruta	110.000 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Puesto	Scrum master
Descripción	Sera el encargado de liderar los equipos en la gestión ágil de proyectos. Su misión es que los equipos de trabajo alcancen sus objetivos hasta llegar a la fase de sprint final, eliminando cualquier dificultad que puedan encontrar en el camino.
Tareas	1. Enfocar el trabajo a través de metodologías ágiles
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 25 a 35 años. Experiencia: 2 años de experiencia en puestos similares Educación: preferentemente graduado de sistemas o afines
Remuneración bruta	\$150.000 (link)


Puesto	Analista desarrollador
Descripción	Sera el encargado de poder modelar las funcionalidades requeridas, así como de contemplar una arquitectura limpia para su diseño, por su parte también se espera el compromiso con el seguimiento al equipo de desarrollo.
Tareas	1. Análisis de nuevas reglas de negocios. 2. Planificación y selección de nuevas reglas de negocio 3. Análisis y diseño de las funcionalidades ofrecidas en nuestros servicios. 4. Análisis de datos generados por las nuevas features desplegadas. 5. Aprobación de prototipos. 6. Lectura de métricas de funcionalidades entregadas. 7. Armado de prototipos.
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 25 a 40 años. Experiencia: 5 años de experiencia en puestos similares Educación: preferentemente graduado de sistemas o afines
Remuneración bruta	\$145.000 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Puesto	Empleado de soporte
Descripción	Estará encargado de poder atender a los clientes ya sea de forma telefónica como por chat ante cualquier error sucedido o duda, el mismo tratará de resolver dicha duda o problema ya sea por cuenta propia como derivando al departamento correspondiente.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Seguimiento del estado de quejas y errores. 2. Resolución de quejas y errores. 3. Resolución de dudas y envió de recomendaciones. 4. Envió de encuesta de satisfacción al cliente sobre la resolución 5. Mantenimiento de contacto junto con el cliente. 6. Registro de satisfacción sobre la resolución. 7. Registro de quejas y errores.
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 20 a 30 años. Experiencia: 2 años de experiencia en puestos similares Educación: indistinto
Remuneración bruta	\$80.000 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Puesto	Diseñador maquetador UI/UX
Descripción	Se encargará principalmente de del aspecto visual de la interfaces, así como de garantizar que la navegación y acciones que realiza el usuario tengan coherencia
Tareas	1. Armado de prototipos. 2. Desarrollo de las features planteadas. 3. Creación de mails personalizado hacia el cliente utilizando lenguaje de marcado.
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 20 a 30 años. Experiencia: 2 años de experiencia en puestos similares Educación: Graduado de diseño gráfico con especialización en diseño UI/UX y maquetación web
Remuneración bruta	\$148.000 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

7.4.3 Gerencia de tecnología

Puesto	Gerente de tecnología
Descripción	<p>Es el puesto de mayor importancia dentro del departamento de tecnología y por tanto esta encargado de la supervisión y control de la correcta ejecución de los planes específicos para poder lograr un buen soporte hacia el resto de la compañía en materia de seguridad, hardware y software.</p> <p>Además de retroalimentar hacia la gerencia general su avance y posibles obstáculos.</p>
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Supervisión y control de los programas específicos de software 2. Supervisión y control de los programas específicos de hardware 3. Supervisión y control de los programas específicos de telecomunicaciones 4. Supervisión y control de los programas específicos de ciberseguridad 5. Facilitación y ayuda hacia los empleados de las distintas áreas
Perfil	<p>Sexo: Indistinto</p> <p>Edad: 35 a 50 años.</p> <p>Experiencia: 5 años de experiencia en puestos similares</p> <p>Educación: título universitario en sistemas o afines</p>
Remuneración bruta	\$257.000 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Puesto	Empresa de seguridad informática tercerizada
Descripción	Sera encargada de todas las tareas relacionadas a las protección contra distintos ataques informáticos como ataques de ransomware, DDoS, así como de la capacitación contra ataques hacia los miembros de la compañía.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Planificación de tareas de revisión de posibles vulnerabilidades. 2. Capacitación sobre ingeniería social y phishing. 3. Configuración y suministro de dispositivos y aplicaciones para autenticación de doble factor. 4. Actualización periódica de firmware y software hacia la última versión.
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 30 a 45 años. Experiencia: 2 años de experiencia en puestos similares. Educación: estudios pertinentes dentro del área de ciberseguridad y hacking ético
Remuneración bruta	\$133.000 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Puesto	Empresa de telecomunicaciones tercerizada
Descripción	Sera encargada de todas las tareas relacionadas a las comunicaciones realizadas en la compañía.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluación de proveedores de comunicaciones. 2. Realizar la contratación de un proveedor. 3. Realizar la contratación de un proveedor de contingencia. 4. Configuración del hardware y software necesario para lograr la comunicación interna de la empresa.
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 35 a 50 años. Experiencia: 2 años de experiencia en puestos similares. Educación: estudios pertinentes dentro del área de sistemas y telecomunicaciones
Remuneración bruta	\$ 152.300 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Puesto	Empresa de hardware tercerizada
Descripción	Comprende tareas relacionadas con la adquisición de nuevos equipos para todos los empleados de la compañía, así como de su mantenimiento.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Compra de nuevos terminales. 2. Actualización de nuevos terminales. 3. Cambio de terminales antiguas. 4. Relevar equipamiento actual. 5. Mantenimiento.
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 30 a 40 años Experiencia: 2 años de experiencia en puestos similares. Educación: Estudio pertinentes con armado y puesta a punto de computadoras.
Remuneración bruta	\$80.800 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

7.4.4 Gerencia de administración y finanzas

Puesto	Gerente de administración y finanzas
Descripción	Es el puesto de mayor importancia dentro del departamento de administración y finanzas, por tanto, está encargado de la supervisión de los planes específicos para lograr una correcta administración de los recursos humanos y materiales, así como de gestión económica, de personal y contabilidad general de los demás departamentos.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Supervisión y control de los programas específicos de ventas y cuentas a cobrar 2. Supervisión y control de los programas específicos de compras y cuentas a pagar 3. Supervisión y control de los programas específicos de pagos y cobranzas. 4. Supervisión y control de los programas específicos de recursos humanos. 5. Facilitación y ayuda hacia los empleados de las distintas áreas
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 35 a 50 años Experiencia: 5 años de experiencia en puestos similares Educación: título universitario en administración de empresas
Remuneración bruta	\$150.000 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Puesto	Analista de ventas y compras
Descripción	Responsable de recopilar y analizar la información sobre ventas, así como de evaluar y predecir las tendencias de los clientes de venta de materiales con el fin de ayudarlos a optimizar sus estrategias de publicidad.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis de nuevas oportunidades de venta con nuevos clientes. 2. Seguimiento de oportunidades de venta. 3. Establecer términos y condiciones de venta. 4. Análisis de reseñas de nuestros clientes. 5. Detección de necesidad de compra 6. Evaluación y selección de proveedores 7. Generar garantías de calidad mediante servicio al cliente.
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 30 a 45 años Experiencia: Experiencia de 2 años en puestos similares Educación: Carrera de grado orientada a la gestión (Administrador de empresas, contaduría, marketing)
Remuneración bruta	\$120.000 (link)


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Puesto	Empleado administrativo de ventas
Descripción	Se encargará de las funciones mas operativas en lo que sería la administración de las ventas
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Coordinación de reunión de venta y entrega de prueba gratuita. 2. Realizar seguimiento de clientes en el proceso de venta. 3. Concretar ventas 4. Seguimiento de pagares 5. Aprobación de la venta 6. Aprobación de los créditos 7. Realización de la venta 8. Facturación de la venta 9. Cobranza de la venta
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 20 a 30 años Experiencia: Experiencia de 2 años en puestos similares Educación: Capacitación en uso de software de gestión y office.
Remuneración bruta	\$80.000 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Puesto	Contador
Descripción	Se encargará de controlar la documentación de los pagos y cobranzas y seguimiento de los cobros pendientes de la empresa.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Seguimiento de pagares 2. Control y registración de los pagos. 3. Control y registración de los cobros. 4. Gestión de registro y baja en AFIP. 5. Registro de las operaciones realizadas
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 25 a 40 años Experiencia: 2 años de experiencia en un puesto similar. Educación: Estudiantes que estén cursando las carrera de contador público y/o afines
Remuneración bruta	\$150.000 (link)

Puesto	Empleado administrativo de compras
Descripción	Se encargará de las funciones más operativas en lo que sería la administración de las compras
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adjudicación de la compra 2. Planificación de recepción 3. Gestión de control 4. Gestión de almacenamiento
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 20 a 30 años Experiencia: Experiencia de 2 años en puestos similares Educación: Capacitación en uso de software de gestión y office.
Remuneración bruta	\$80.000 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Puesto	Empleado administrativo de pagos y cobranzas
Descripción	Se encargará de las funciones más operativas en lo que sería la administración de las pagos y cobranzas
Tareas	1. Control de vencimientos y emisión de órdenes de pago 2. Control de situación de cobro. 3. Emisión de cheques y recibos. 4. Distribución de documentación.
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 20 a 30 años. Experiencia: 2 años de experiencia en puestos similares Educación: Capacitación en uso de software de gestión y office.
Remuneración bruta	\$80.000 (link)

Puesto	Reclutador
Descripción	Se encargará de la búsqueda y selección del nuevo personal, así como de la generación de campañas de reclutamiento a medida que se necesiten mas empleados en la compañía.
Tareas	1. Generación de campanas de reclutamiento. 2. Selección y entrevista de nuevo personal.
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 20 a 35 años. Experiencia: 2 años de experiencia en puestos similares Educación: Estudios de recluting, psicología o relaciones laborales.
Remuneración bruta	\$108.000 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Puesto	Empleado administrativo de recursos humanos
Descripción	Se encargará de las funciones más operativas en lo que sería la administración de recursos humanos
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gestión administrativa de personal. 2. Obtener retroalimentación de los empleados. 3. Gestión de accidentes laborales y ART. 4. Control de ausentismo
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 20 a 35 años. Experiencia: Experiencia de 2 años en puestos similares Educación: Capacitación en uso de software de gestión y office.
Remuneración bruta	\$50.000 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Gerencia de comunicación

Puesto	Gerente de comunicación
Descripción	Es el puesto de mayor importancia dentro del departamento de comunicación y por tanto esta encargado de la supervisión y control de la correcta ejecución de los planes específicos que buscan lograr una mejora con respecto a ventas y posicionamiento, así como de retroalimentar hacia la gerencia general su avance y posibles obstáculos.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Supervisión y control de los programas específicos de Desarrollo del servicio 2. Supervisión y control de los programas específicos de precio 3. Supervisión y control de los programas específicos de promoción 4. Facilitación y ayuda hacia los empleados de las distintas áreas
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 25 a 40 años. Experiencia: 5 años de experiencia en puestos similares Educación: título universitario en marketing
Remuneración bruta	\$207.000 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Puesto	Empleado de marketing
Descripción	Se encargará de las funciones más operativas en lo que sería la implementación de las estrategias de marketing.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diseño y control de la estrategia de promoción. 2. Crear campañas publicitarias. 3. Crear campañas de correo directo. 4. Exposición en comunidades y grupos online afines 5. Monitorización de las estrategias de marketing implementadas. 6. Implementación de nuevas estrategias de marketing. 7. Confección de gráficos y estadísticas
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 25 a 35 años. Experiencia: Experiencia de 2 años en puestos similares Educación: Graduado de carreras o cursos intensivos afines al marketing
Remuneración bruta	\$104.000 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Puesto	Analista de investigación de mercado
Descripción	Se encargará de poder proyectar tanto los precios como los costos tomando en cuenta análisis de la competencia, de esta manera nos mantendremos competitivos con respecto al resto del mercado
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investigación de mercado. 2. Diseño y control de la estrategia de promoción. 3. Análisis de comportamiento de competidores. 4. Análisis de estrategias actuales de mercado. 5. Control y proyección de precios. 6. Análisis de costos. 7. Análisis y programas de precios. 8. Análisis de precio de competidores. 9. Establecer precios para los distintos planes.
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 25 a 45 años. Experiencia: Experiencia de 2 años en puestos similares Educación: Graduado en carrera de administración de empresas
Remuneración bruta	\$123.000 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Puesto	Jefe de producto
Descripción	Sera encargado de trabajar con las partes interesadas, los usuarios finales y el equipo de Scrum para asegurarse de que el producto final cumpla con los requisitos del usuario y se alinee con los objetivos comerciales.
Tareas	1. Análisis de nuevas reglas de negocios. 2. Planificación y selección de nuevas reglas de negocio 3. Análisis y diseño de las funcionalidades ofrecidas en nuestros servicios. 4. Análisis de quejas y errores recurrentes. 5. Aprobación de prototipos
Perfil	Sexo: Indistinto Edad: 20 a 35 años. Experiencia: Experiencia de 2 años en puestos similares Educación: Graduado en carrera de desarrollo de producto
Remuneración bruta	\$192.000 (link)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Seminario de aplicación profesional		Docentes: Jorge Scali Pablo Vilaboa		Fecha: 24/6/2022
	Alumno: Franco Fazzito				
	Año: 2022	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: FSolutions 					

Anexos

1. https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/electro_05_21E5F32DB71D.pdf
2. <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1jD9s8zkmP8OjToCG8e5jML3XrHQ0DBnQ3onSH4HGltU/edit?usp=sharing>