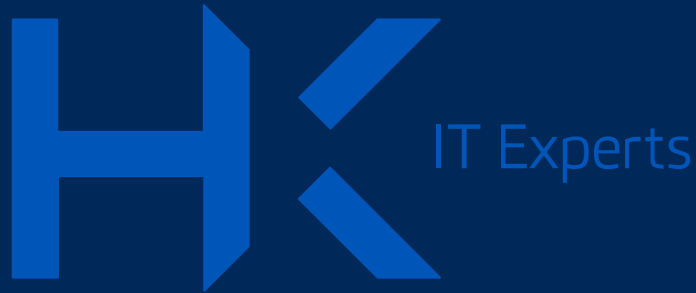


INFORME TÉCNICO PERTENECIENTE A LA MATERIA: PRÁCTICA PROFESIONAL DE INGENIERÍA EN SOFTWARE

Cursada en:
**UNIVERSIDAD
EMPRESARIAL
SIGLO 21**

**UNIVERSIDAD
SIGLO**
La educación evoluciona



Realizada en:
**HOROVITZ,
KRAVETZ Y
ASOCIADOS SRL**

SAM:

Módulo 4: criterios de presentación

Alumno:

Hernández, Nicolás Alejandro

Legajo:

SOF01493

Profesora:

Ferreya, Ana Carolina

Fecha de entrega:

20 de noviembre de 2022



Índice

1. INTRODUCCIÓN	2
1.1. Presentación de la organización	2
1.1.1. Empresa	2
1.1.2. Historia	2
1.1.3. Clientes	2
1.1.4. Servicios	3
1.2. Marco referencial teórico	3
1.3. Descripción del tema / justificación del problema	4
1.4. Objetivos del trabajo	4
2. MARCO METODOLÓGICO	5
2.1. Técnicas de Recolección y presentación de datos	5
2.2. Métodos de análisis de la información relevada	5
2.3. Marco de trabajo para la intervención profesional	5
3. DESARROLLO	6
3.1. Diagnóstico de la Organización	6
3.2. Propuesta profesional	6
3.2.1. Objetivo de la solución	6
3.2.2. Objetivos generales	6
3.2.3. Límite	7
3.2.4. Alcances	7
3.2.5. Cronograma	7
3.3. Desarrollo de la propuesta según el tipo de intervención	8
3.3.1. Primer encuentro – 16/09	8
3.3.2. Segundo encuentro – 20/09	8
3.3.3. Tercer encuentro – 23/09	8
3.3.4. Cuarto encuentro – 27/09	8
3.3.5. Quinto encuentro – 06/10	8
3.3.6. Sexto encuentro – 11/10	8
3.3.7. Séptimo encuentro – 18/10	9
3.3.8. Octavo encuentro – 25/10	9
3.3.9. Noveno encuentro – 28/10	9
3.3.10. Décimo encuentro – 08/11	9
3.3.11. Onceavo encuentro – 11/11	9
3.3.12. Doceavo encuentro 14/11	9
4. CONCLUSIONES	10
5. RESUMEN EJECUTIVO	10
5.1.1. Problemática abordada	10
5.1.2. Solución de la propuesta	10
5.1.3. Consideraciones en el análisis de las plataformas investigadas	10
6. REFERENCIAS	11
7. ANEXOS	11
7.1. Análisis y reflexiones del alumno sobre su intervención en la práctica profesional	11
7.1.1. Expectativas y Apreciaciones Iniciales	11
7.1.2. Apreciaciones finales	12
7.2. Anexos originarios de este trabajo	12
7.3. Anexos derivados de este trabajo	12
7.4. Ficha de Asistencia a la Organización	12
7.5. Evaluación de desempeño	12
7.6. Link de presentación interactiva	12

1. INTRODUCCIÓN

En la presente introducción se presenta a la organización, el rubro en el cual actúa, sus clientes, el mercado en el que compete, los acontecimientos más importantes, su situación actual en el mercado y la visión que persigue. Luego de ésta presentación inicial de la empresa, se desarrolla el marco referencial teórico necesario para un mejor entendimiento del lector sobre el tema, la problemática a tratar y los objetivos del trabajo a realizar durante la práctica.

1.1. Presentación de la organización

“Horovitz, Kravetz y Asociados SRL” es una empresa que se dedica al desarrollo de software.

1.1.1. Empresa

Según la página oficial de HK – IT EXPERTS (2022):

Somos una empresa líder en desarrollo de sistemas y presentación de servicios profesionales de TI en funcionamiento desde 1999, con un fuerte proceso de expansión a Latinoamérica.

Actualmente referentes en **soluciones tecnológicas** para la administración de seguros en bancos, corredores de seguros y compañías aseguradoras, abarcando más del 50% del mercado de bancos argentinos que comercializan seguros a través de nuestro producto i-SOL. Asistimos profesionalmente a medianas y grandes organizaciones, desarrollando **software a medida** de sus necesidades, que permitan gestionar de manera ágil y eficaz su infraestructura de tecnología de la información, con inversiones ajustadas a la realidad.

1.1.2. Historia

En el año 2001, en medio del estallido social y el contexto de la crisis por la que transitaban los argentinos, la empresa visualizó una necesidad; lo que los llevó a enfocarse en el rubro bancario, más específicamente en el negocio de los seguros. Durante la época, los mismos fueron muy importantes, ya que se trataba de un producto que no generaba ningún costo de banco financiero y es comisionable.

Actualmente, la razón de la empresa gira alrededor del sistema enfocado en el rubro mencionado. Por medio de éste brindan servicios para la administración de seguros, a través de su herramienta i-SOL y de la consultoría en procesos afines para bancos y corredores de seguros. Hasta hace unos años no existía competencia, lo que les permitió crecer mucho y liderar el mercado de seguros en Argentina.

Además, desde el 2008 comenzaron a trabajar con brokers, que son algunos corredores de seguros grandes. Permitiéndoles expandir su experiencia en un marco más amplio, que involucra soluciones diversas e implementaciones en empresas de diferentes rubros que administran carteras de seguros.

Posteriormente, en el año 2015 iniciaron múltiples procesos de expansión a través de Latinoamérica en conjunto con la creación continua de partnerships. En base a esto, hicieron su primera venta al banco de Chile y se continuará con la ampliación de operaciones apuntando a países específicos como Perú y Colombia.

1.1.3. Clientes

La empresa tiene como principales clientes a los bancos de Argentina y Chile, cuentan con integración con más de 40 compañías de seguros locales e internacionales y grandes brokers del mercado.

Además, la misma se encuentra en busca de nuevas áreas de crecimiento, por ello, han tomado por primera vez el desarrollo de software que no tenga que ver con el rubro bancario. Consecuentemente, la empresa está trabajando con una compañía de tecnología que se centra en el área de minería, la cual tiene como clientes a dos de las empresas de minería más grandes de Chile.

1.1.4. Servicios

Principales servicios

- Plataforma de seguros
“i-SOL” es un desarrollo propio de la empresa altamente parametrizable, orientado a cubrir todas las necesidades de corredores de seguros y banca seguros. Por calidad de producto y soporte, permitió a la empresa posicionarse en el primer lugar dentro del market share argentino, con más de 15.000 usuarios activos y carteras con millones de pólizas (para más información revisar el anexo: [i-SOL presentación institucional](#)).
- Asistente virtual de i-SOL
Es un chatbot orientado al cliente que emula la atención de un agente humano. Puede interpretar consultas y realizar transacciones como cotización y ventas de seguros de manera simple y rápida. Interactúa de manera completa con i-SOL, y cuenta con tecnología de Machine Learning que permite “entrenar” permanentemente al asistente virtual (para más información revisar el anexo: [chatbot i-SOL](#)).

Otros servicios

- Software Factory especialista en seguros para compañías de seguros y corredores.
- Consultorías de negocio y procesos de seguros.
- Expertos en integraciones y middleware.
- Analistas calificados para la implementación y mejora de procesos informáticos de recaudación.

1.2. Marco referencial teórico

La empresa, como sistema de seguros, se integra dentro de las entidades bancarias y, de esta forma, los clientes de los bancos operan directamente con el sistema de la compañía (utilizando una interfaz para usuario brindada por el banco, generalmente el homebanking). Esto ocurre de la siguiente forma:

Lo que hace inicialmente el sistema es presentar los diferentes planes de cuotas para que el cliente seleccione el plan de pago de los seguros. Cada plan presentado indica las cuotas a cobrar, el monto de cada una y la fecha de vencimiento de las mismas. Cabe aclarar que hay seguros que no tienen vigencia y se renuevan todos los meses, es decir, el valor de la cuota se calcula cada mes. En cuanto el cliente del banco selecciona un plan, la información de los pagos de seguros vuelve al sistema para ser gestionada.

Con esta información, el mismo verifica el estado de las cuotas diariamente, crea un archivo con el sistema de cuentas corrientes del banco e indica, para cada cuenta, si la cuota fue cobrada o si hubo algún inconveniente. Luego se contabilizan y se cobran las comisiones, las cuotas que no se cobran comienzan una gestión de mora y, mientras tanto, pasa por un circuito de banco que se encargan de contactar al cliente y le sugiere las medidas o acciones a tomar.

En el caso de tarjetas de crédito es similar y la gestión depende de cada entidad. El sistema levanta las cuotas de los seguros vencidas y que no se pudieron cobrar a la tarjeta de crédito correspondiente, quien rechaza los pagos o los procesa. Posteriormente el sistema sigue el camino de las cuentas corriente.

1.3. Descripción del tema / justificación del problema

La problemática se presenta a la hora de trabajar con empresas que no son entidades bancarias, mientras se trabaja con bancos el sistema no tiene problemas, debido a que deben comprar el mismo en su totalidad para integrarlo dentro de su homebanking; esto ya que el banco no le puede brindar a terceros la información de sus clientes. En general, los inconvenientes surgen cuando el sistema se implementa en empresas que se encargan de intermediación de seguros, brokers, corredores y productores.

El 10% de los clientes de la empresa no son bancos, son empresas de corretajes de seguros, entonces como empresa de seguro no tienen cuenta corriente de clientes, solo saben que tienen una cuenta de banco x.

El problema es que estas empresas no tienen acceso a las cuentas de los clientes, por lo cual el sistema no puede realizar la gestión automática de las cuotas del plan de pagos de los seguros brindados como se hace con los bancos de manera masiva. Por esto, instalar un sistema como el que se brinda les facilita la información, pero se pierde la mayor potencialidad del sistema.

Al trabajar con estas entidades, lo que hace el sistema es enviarle a la compañía correspondiente las cuotas a cobrar y el corredor debe gestionar cada pago de forma manual, registrando en el sistema cada vez que un cliente realice una transferencia. Lo cual ralentiza el proceso de cobro y se vuelve tedioso para este tipo de compañías.

Para solucionar esto, se quiere implementar en el sistema un módulo o inteligencia que permitiera establecer esa recaudación parándose en cualquier pasarela de pago que no solo pueda gestionar sus seguros, sino que pueda adquirir la capacidad de independizarse de su compañía de seguros. Pudiendo dotar al sistema de un conjunto de herramientas que le permita al corredor cobrar directamente al cliente.

Hoy son muy populares las plataformas de pago externas a los bancos. Una posible solución sería la implementación de alguna de ellas al sistema de la empresa para la gestión de estos cobros y así automatizar los mismos. De ser el caso, se debe investigar las diferentes pasarelas teniendo en cuenta las condiciones del uso de cada una, tales como la manera de suscribirse a las mismas, el proceso de negociación, el monto de las comisiones que cobran, las cuestiones legales de cada una y otros aspectos que se deben conocer antes de decidir implementar esta solución. Ya que quien operará con esta funcionalidad para poder prescindir de los cobros manuales es cada corredor, por lo cual es importante conocer estas condiciones. Además, se debe tener en cuenta que la empresa trabaja con corredores de forma internacional por lo cual se debe realizar una investigación teniendo esto en cuenta.

1.4. Objetivos del trabajo

Investigar múltiples pasarelas de pago que puedan servir para cumplir con la funcionalidad que la empresa solicita (descrita en el punto "[1.3. Descripción del tema / justificación del problema](#)").

No se entregará un producto funcional, pero será necesario redactar un recurso claro para la empresa en la cual se asentarán las bases para realizar el análisis del proyecto. Incluyendo información de interés de cada plataforma investigada, los aspectos positivos y negativos de cada una con respecto al modelo de negocio de la empresa y la razón del por qué se seleccionó la misma.

Para poder cumplir con estos requerimientos será necesario confeccionar un documento adicional al presente informe que posea información de interés para la empresa y que sirva para el posterior desarrollo real del proyecto.

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Técnicas de Recolección y presentación de datos

Ya que el objetivo del presente trabajo es realizar una investigación sobre las posibles soluciones a implementar y la constante evaluación y selección de las mismas por parte de la empresa, se hace uso de las siguientes técnicas de recolección de información.

- **Recopilación documental y bibliográfica:** hace referencia a la obtención y revisión de información de, principalmente, sitios web acordes a la problemática a solucionar y, en las soluciones preferenciales por parte de la empresa, se indaga en documentación específica de cada plataforma.
- **Observación:** estas tienen lugar en las reuniones con la empresa, en las cuales se presentan las posibles soluciones a la problemática planteada y, por medio de la observación colectiva, se filtran las plataformas que más se acercan al objetivo de la empresa con esta investigación.
- **Entrevista:** se hace uso del contacto directo a la hora de indagar en más profundidad sobre las plataformas de mayor interés por parte de la empresa. Esto bajo una dinámica de preguntas y respuestas para averiguar si la plataforma correspondiente a la entrevista es la adecuada para el negocio.

2.2. Métodos de análisis de la información relevada

Durante las reuniones con la empresa, se presentarán las plataformas investigadas y se realizará un análisis colectivo sobre las mismas. Esto para decidir cuáles son más acordes para la resolución de la problemática planteada, utilizando criterios como:

- La adaptabilidad al modelo de negocio de la empresa.
- La capacidad de expansión con la plataforma a distintos países.
- Las funcionalidades que brinda la plataforma.
- Presupuesto de implementación, comisiones por transacción y costos fijos mensuales si los hubiera.

Este análisis es necesario realizarlo sobre cada plataforma investigada por parte del alumno para poder filtrar las que son más acordes a los objetivos y visión de la empresa para, posteriormente, poder confeccionar un documento con las plataformas seleccionadas para su investigación por parte de la dirección de la empresa.

2.3. Marco de trabajo para la intervención profesional

El mismo se compone de diferentes actividades entre las cuales se iterará a medida que se avance con la práctica.

- **Investigación:** se indaga en diversas fuentes, principalmente sitios web, en búsqueda de la herramienta o plataforma adecuada para la resolución de la problemática.
- **Interpretación:** se debe comprender el contenido de cada investigación realizada con el objetivo de seleccionar las más acordes al modelo de negocio, de ser así, será presentada a la empresa en las reuniones.
- **Análisis:** el mismo es de tipo colectivo y se realiza en las reuniones con la empresa, esto ya que el practicante no tiene conocimientos profundos sobre el modelo de negocios de la empresa.
- **Contacto:** se reúnen los medios de contacto de cada investigación para poder interiorizar en las especificaciones, requisitos y costos de la solución a implementar teniendo el asesoramiento de expertos que nos indicarán si su solución es acorde al modelo de negocios de la empresa. Si bien el practicante recauda los contactos de cada investigación, el mismo no puede contactarse con terceros en nombre de la empresa, por tal razón la gerente de marketing Carla Muñoz se encargará de coordinar las entrevistas o demos.
- **Entrevista o Demo:** estas se consiguen por medio de los contactos, generalmente, los sitios web tienen formularios de contacto para organizar alguna de estas 2 opciones con empresas que quieran implementar sus servicios. Cabe aclarar que algunos sitios no poseen formularios, sino atención al cliente, lo cual puede generar conversaciones no formales.
- **Comparación:** finalmente se reúne todas las investigaciones realizadas y se compara las mismas para que, posteriormente, la empresa pueda tomar una decisión sobre cual implementar con criterios propios.

3. DESARROLLO

3.1. Diagnóstico de la Organización

La empresa se especializa en el desarrollo de software y su producto principal está centrado en el modelo de negocio de los seguros, el cual está implementado en un 90% dentro de sistemas bancarios de Argentina y Chile.

Como se introdujo en el apartado “[1.3. Descripción del tema / justificación del problema](#)”, la empresa tiene inconvenientes a la hora de que sus clientes no bancarios realicen los cobros (principalmente corredores), esto debido a que los mismos no tienen acceso a las cuentas corrientes de sus clientes, caso contrario de los bancos. Por esto se busca implementar una solución acorde para los corredores que les sirva para gestionar los cobros de seguros sin la necesidad de utilizar sistemas externos a la plataforma I-SOL que provee la empresa.

Esto no se ha implementado hasta el momento ya que la empresa se expandió recientemente hacia los vendedores de seguros no bancarios.

3.2. Propuesta profesional

Teniendo en cuenta que se realiza una investigación incremental; es decir, que luego de cada reunión con la empresa se descartan las plataformas menos adecuadas para el negocio y se priorizan las que si son adecuadas; en el desarrollo de la presente propuesta se hace uso de la identificación por medio de las fechas de las reuniones para tener una mejor legibilidad, comprensión del orden cronológico y fases por las cuales transcurrió la intervención profesional del practicante. Las fechas hacen referencia a las reuniones con la empresa en las cuales, principalmente, se le explica al practicante factores del modelo de negocios de la empresa a tener en cuenta para realizar la investigación y se analizan, de forma colaborativa, las investigaciones realizadas. Esto último ya que la empresa tiene mayor conocimiento sobre su modelo de negocios y que es más acorde a lo que quieren solucionar y, por otro lado, el practicante profundizó en la documentación de cada investigación, por lo cual se realiza una especie de intercambio de información para mejorar las investigaciones previas a las reuniones subsecuentes.

Los integrantes de las reuniones son:

- Muñoz, Carla (Gerencia de Marketing en HK – IT Experts)
- Kravetz, Mariano (Gerencia de Marketing en HK – IT Experts)
- Aravena, Alejandro (Project Manager en HK – IT Experts)
- Hernández, Nicolás Alejandro (Practicante de la Universidad Empresarial Siglo 21)

3.2.1. Objetivo de la solución

Como objetivo para la empresa se buscará la solución más acorde a implementar como pasarela de pagos o plataforma de orquestación de pagos entre las que el practicante seleccionó en conjunto con los referentes de la empresa. Para esto será necesario un análisis de costos detallado previo a la implementación por parte del área de análisis de la empresa.

3.2.2. Objetivos generales

Por otro lado, en el presente informe se busca reunir la mayor variedad de soluciones, tanto nacionales como internacionales, para que la empresa pueda seleccionar la más acorde a su modelo de negocios con los requerimientos, alcances y estimación de costos propios a la misma.

Los objetivos generales a cumplimentar por parte del practicante son los siguientes:

- Mantener anotaciones relevantes sobre los puntos clave planteados en las reuniones y entrevistas.
- Investigar la documentación de cada plataforma encontrada ideando presentaciones para la empresa.
- Reunir los contactos de cada plataforma para la posterior organización de entrevistas.

Derivado de estos objetivos se encuentra el objetivo final, el cual es:

- Presentar una grilla comparativa con las plataformas investigadas más acordes al modelo de negocio de la empresa, mostrando las soluciones que se dejaron en el camino y el porqué, en la grilla se detallarán:
 - Logo.

- Nombre y Slogan.
- Módulo de interés.
- Aspectos positivos.
- Aspectos negativos.
- Estado.
- Razón del estado.

3.2.3. Límite

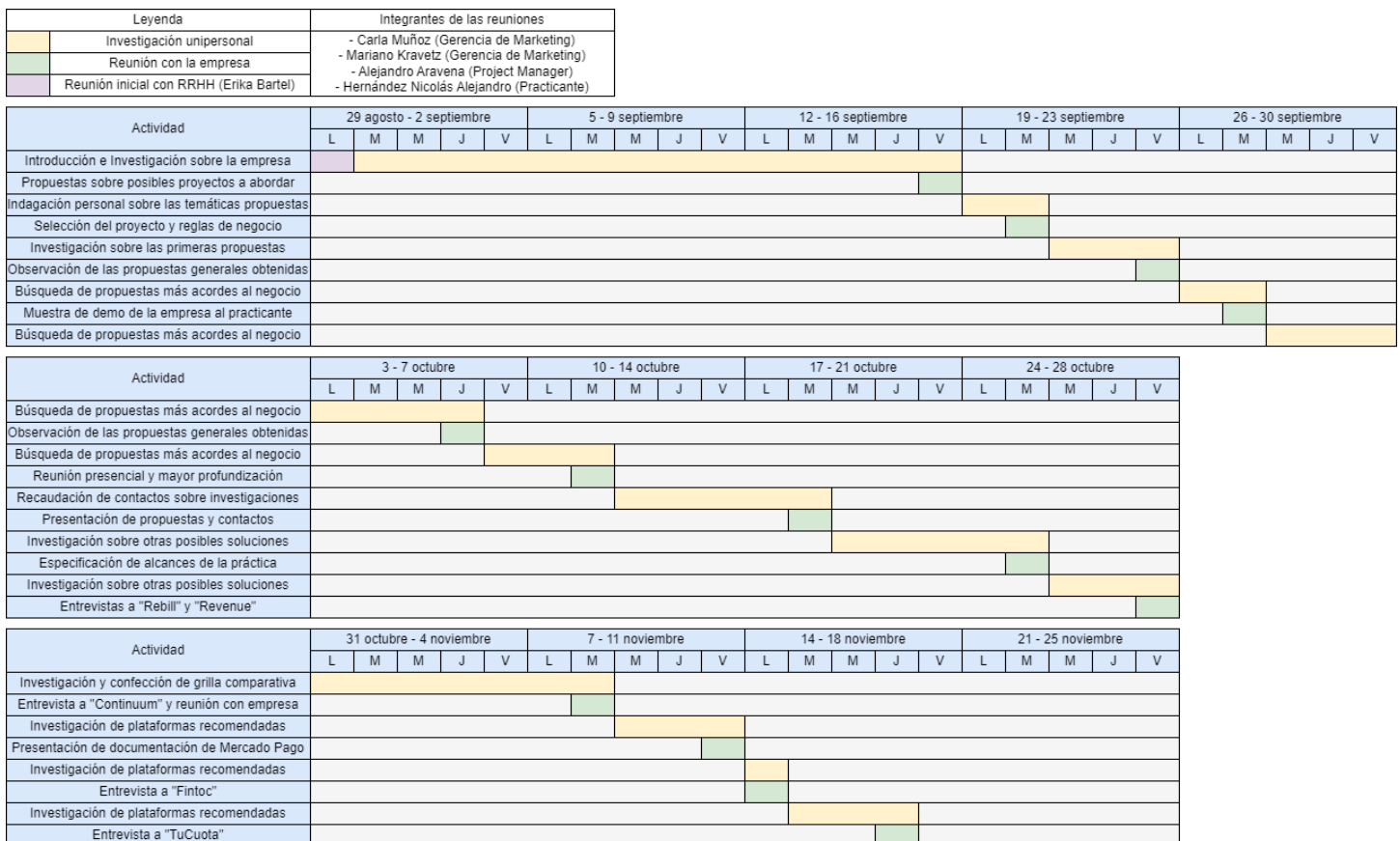
Las investigaciones del presente informe se limitan a reunir información relevante y de interés para la empresa. Ya que el practicante no tiene acceso a la infraestructura de la empresa no se tomarán en cuenta los requerimientos de la plataforma I-SOL para la implementación de las soluciones aquí detalladas. Se le solicitó al practicante centrarse en la investigación más que en el análisis de los costos, esfuerzos, tiempos de desarrollo y demás estimaciones que pudieran surgir de la investigación de cada plataforma, esto ya que no se cuenta con el tiempo suficiente para la indagación en los detalles de implementación de cada plataforma, pero si se presentarán los mismos si se encuentra en la documentación de cada plataforma.

3.2.4. Alcances

- Investigación, interpretación y análisis de cada plataforma encontrada.
- Comparación entre las diferentes alternativas resaltando los aspectos negativos y positivos que tendría cada una en el modelo de negocios de la empresa, esto por medio de una grilla comparativa.

3.2.5. Cronograma

Se realizó utilizando el formato del diagrama de Gantt orientado al seguimiento de la práctica profesional.



3.3. Desarrollo de la propuesta según el tipo de intervención

A continuación, se presentará un breve resumen de las actividades involucradas en cada reunión detallando los acontecimientos y conocimientos más importantes adquiridos en cada una.

3.3.1. Primer encuentro – 16/09

Se detalló el modelo de negocio de la empresa por parte de los representantes de la misma, se introdujo el rol de cada uno de los involucrados en la reunión, se presentaron posibles propuestas de intervención para el alumno, todas relacionadas con la investigación. Se hizo hincapié en las áreas para la cual se realizarán las propuestas.

3.3.2. Segundo encuentro – 20/09

Se eligió la propuesta relacionada con la integración de pasarelas de pago o alguna solución similar para que los clientes no bancarios de la empresa puedan gestionar cobros por medio de la plataforma I-SOL sin la necesidad de recurrir a terceros. La empresa detalló el contexto actual de esta problemática y por qué no se ha implementado una solución hasta el momento. También se dio una breve introducción al practicante sobre cómo funciona el negocio de los seguros.

3.3.3. Tercer encuentro – 23/09

Se presentaron las primeras investigaciones generales conseguidas por el practicante, al ser la primera investigación y no tener claridad de lo que se necesitaba implementar se presentaron soluciones para diferentes problemáticas, algunas de ellas fueron:

- Plataformas de gestión de cobros.
- Plataformas de rendición de gastos corporativos.
- Plataformas de cobranza de cuotas.
- Plataformas que brindan soluciones a áreas financieras y de seguros.
- Plataformas de generación de facturas.

Debido a que ninguna de las plataformas presentadas solucionaba la problemática planteada por la empresa, la misma le ofreció al alumno mostrar una demo sobre el área de la plataforma I-SOL para la cual se implementará la solución para los clientes no bancarios, mostrando como funciona actualmente en los bancos.

3.3.4. Cuarto encuentro – 27/09

Luego de que el practicante visualizara de forma individual los videos demostrativos de la plataforma, se plantearon dudas relacionadas a las entidades con las cuales opera el sistema y la forma en la cual interactúan entre sí, se logró una mayor comprensión de la funcionalidad que se quiere implementar en la empresa.

Al ser una empresa de desarrollo de software ya posee las interfaces y la persistencia de los datos necesarios para la gestión de los cobros, lo que no tiene es el acceso a la cuenta corriente de los clientes de los clientes no bancarios, por lo cual se desea implementar una plataforma que se encargue de gestionar los cobros con cada entidad de cobro, preferentemente de forma masiva y automatizada.

3.3.5. Quinto encuentro – 06/10

Durante toda la reunión se presentaron diferentes propuestas para la empresa más acordes al negocio, las cuales generaron mayor interés y se dio a entender que los parámetros de búsqueda utilizados son los correctos.

3.3.6. Sexto encuentro – 11/10

Este encuentro fue presencial, se profundizó más sobre las soluciones planteadas anteriormente por parte del practicante y la empresa compartió algunas posibles soluciones que se podrían investigar, tales como “Pagos 360” e “Interbanking”.

3.3.7. Séptimo encuentro – 18/10

En la investigación previa a esta instancia se encontraron parámetros de búsqueda claves que optimizaron la investigación de plataformas a las que son más acordes al negocio, el mismo fue “pagos recurrentes”, que es la forma general en la cual le llaman a la gestión de suscripciones en forma de cuotas dentro de las plataformas.

En base a esto se presentaron diferentes plataformas de pagos recurrentes, las cuales tuvieron mayor interés por parte de la empresa y se seleccionaron las más acordes a la problemática planteada. Posterior a esto el practicante reunió los contactos de las plataformas seleccionadas y la gerente de marketing “Carla Muñoz” tomó contacto con las mismas para organizar entrevistas o demos. (Esto ya que el practicante no puede contactarse con terceros en nombre de la empresa).

3.3.8. Octavo encuentro – 25/10

Al estar a la espera de las fechas pautadas para las entrevistas de las plataformas seleccionadas, esta reunión se utilizó, principalmente, para decidir los próximos pasos a tomar en la práctica y los entregables que serían de utilidad para la empresa para su confección por parte del practicante. Luego de esta instancia se comenzó con la confección de una grilla comparativa para la empresa en la cual se vuelcan las principales plataformas investigadas, se puede visualizar la misma en detalle en el anexo derivado: “Grilla comparativa de las plataformas investigadas”.

3.3.9. Noveno encuentro – 28/10

En este encuentro tuvieron lugar las entrevistas a “ReBill” ([Sitio web](#)) y a Reveniu “” ([Sitio web](#)).

Comenzando con Rebill, se trata de una plataforma de orquestación de cobros que utiliza implementaciones como “Mercado Pago” ([Sitio web](#)) y “DLocal” ([Sitio web](#)) para la gestión de los cobros. Rebill optimiza estas soluciones de cobros controlando la recurrencia, evitando la duplicación de operaciones, brindando personalización y demás funcionalidades que se pueden visualizar en detalle en el anexo originario: “[Rebill Desarrollar o contratar](#)” brindado por ReBill.

Reveniu, a pesar de ser una plataforma de gestión de suscripciones, luego de que se le explicara el core de la empresa, se mostraron como una plataforma incompatible con I-SOL, ya que la solución de Reveniu no se presenta para negocios tan particulares como el de seguros. A pesar de esto, introdujeron a la empresa con “Continuum”, ya que para ellos es algo más acorde a lo que se está buscando.

3.3.10. Décimo encuentro – 08/11

Entrevista a “Continuum” ([Sitio web](#)). Se trata de una empresa consultora que potencia lazos entre diferentes industrias (en este caso aseguradora) y el negocio de las fintech e insurtech, a la vez de que ayuda a modernizar la industria de seguros. En la entrevista se concluyó que ellos no podían darle a la empresa la funcionalidad que está buscando, pero se hizo la introducción a “Fintoc”, “Tocu” y “ForPay”, con quienes se organizaron entrevistas. Posterior a esto se realizó un encuentro con la empresa en la cual se coordinaron las reuniones posteriores.

3.3.11. Onceavo encuentro – 11/11

Este encuentro se utilizó para presentar en detalle cómo sería la implementación de “Mercado Pago” (). Esto ya que la plataforma no brinda la posibilidad de organizar reuniones o demos con los desarrolladores o representantes de la misma, pero la plataforma es de gran interés para la empresa ya que se pudo apreciar que se utiliza satisfactoriamente para la implementación de los pagos recurrentes. La presentación se realizó luego de investigar la documentación para desarrolladores que brinda la plataforma y, en base a esto, la empresa solicitó un resumen de lo planteado, con los requerimientos de implementación descriptos, como entrega final de la práctica además de la grilla comparativa.

3.3.12. Doceavo encuentro 14/11

En este encuentro tuvo lugar la entrevista a “Fintoc” ([Sitio web](#)).

4. CONCLUSIONES

Al día de la fecha de entrega de este informe aún quedan entrevistar por realizar y documentación que generar, las cuales se completarán en el transcurso de la intervención profesional del practicante. Aun así, la finalidad del presente informe no está lejos de ser alcanzada. Se ha reunido toda la documentación planteada como objetivo inicial y existen entregables con datos significativos para que la empresa pueda tomar la decisión sobre la solución que se desea implementar en su plataforma.

El próximo paso será abordado por parte de la empresa, la cual deberá presentar los entregables al área de análisis correspondiente para que se pueda realizar una estimación de costos. Incluyendo los presupuestos que conllevaría la implementación de las diferentes pasarelas de pago a la plataforma, la viabilidad de cada una, los costos que conllevan y diferentes aspectos que la dirección de la empresa pueda evaluar a la hora de decidir cuál es aplicable para el negocio.

Los entregables finales de la práctica serán la grilla comparativa de las plataformas investigadas y un documento explicativo sobre los requerimientos y el detalle sobre la implementación de la plataforma “Mercado Pago” (más específicamente por medio de la API de suscripciones).

Se puede visualizar con mayor detalle la situación con cada plataforma, correspondiente a la fecha de entrega de este informe, en el archivo derivado: [“Grilla comparativa de las plataformas investigadas”](#).

Nota: el documento posee todas las referencias correspondientes a cada plataforma investigada por medio de enlaces situados en los logos de las mismas.

5. RESUMEN EJECUTIVO

5.1.1. Problemática abordada

La empresa HK- IT Experts es una empresa de desarrollo de software que lidera el negocio de los seguros en Argentina por medio de su plataforma principal I-SOL. Los clientes principales de la empresa son los bancos, pero la misma ha decidido expandirse a vendedores de seguros no bancarios, tales como corredores o brokers. Al comenzar con esta expansión se presentó una problemática que reducía significativamente el valor del producto para los mismos. La misma tiene que ver con el hecho de que las entidades no bancarias no tienen acceso a la cuenta corriente de sus clientes, a diferencia de los clientes bancarios, y por esto deben acceder a terceros para la gestión de sus cobros.

5.1.2. Solución de la propuesta

Se realizó una amplia investigación sobre diferentes plataformas que pudieran solucionar los problemas relacionados con la gestión de cobros para las entidades no bancarias. En un principio las plataformas tuvieron acercamientos muy diferentes, pero se culminó con aquellas que presentan la solución para pagos recurrentes, ya sean plataformas de orquestación de pagos o sistemas que brinden la integración de las mismas.

5.1.3. Consideraciones en el análisis de las plataformas investigadas

Para esto se tuvieron varios factores en cuenta, principalmente, que la solución sea acorde a la expansión actual de la empresa, la cual es nativa de Argentina, se ha expandido a Chile y desea expandirse por Latinoamérica. Por lo cual, se priorizaron aquellas plataformas que tuvieran esta expansión.

Por otro lado, se descartaron aquellas propuestas internacionales nativas fuera de LATAM, ya que las comisiones o costos variables y los costos fijos para la integración de las mismas no son viables para la expansión actual de la empresa.

Como consideraciones generales se tomaron aquellas relacionadas con la perspectiva de la empresa respecto a si la plataforma es la adecuada para el modelo de negocio a abordar, si los costos son viables para la visión actual de la empresa a futuro, los aspectos positivos y negativos que tiene cada plataforma en su integración con I-SOL y las relaciones entre las mismas para la filtración final de las propuestas que se presentarán en el entregable como viables.

6. REFERENCIAS

HK – IT EXPERTS. (2022). Tecnología al servicio de la innovación. [Página web].

Recuperado de <https://hka.com.ar/>

Rebill. (2022). Integra y Automatiza tus ventas en LATAM. [Página web].

Recuperado de <https://www.rebill.to/>

Reveniu. (2022). La forma fácil de cobrar suscripciones, pagos recurrentes y donaciones. [Página web].

Recuperado de <https://reveniu.com/>

Mercado Pago. (2022). De ahora en adelante, haces más con tu dinero. [Página web].

Recuperado de <https://www.mercadopago.com.ar/>

Dlocal. (2022). Local payments made easy in Asia, Africa and Latin America. [Página web].

Recuperado de <https://dlocal.com/>

Continuum. (2022). Finanzas, Salud, Futuro del Trabajo. [Página web].

Recuperado de <https://www.continuumhq.com/>

Fintoc. (2022). Conecta las instituciones financieras de tus usuarios con tu app. [Página web].

Recuperado de <https://fintoc.com/>

7. ANEXOS

7.1. Análisis y reflexiones del alumno sobre su intervención en la práctica profesional

7.1.1. Expectativas y Apreciaciones Iniciales

Al momento de comenzar la práctica puedo destacar la calidad humana de las personas que me recibieron en la organización y su predisposición para contestar cualquier duda que tuviera o tenga mientras avance con la práctica. Se me comentó que anteriormente hubo otros practicantes con los cuales no se tuvo mucho seguimiento y el trayecto no fue tan enriquecedor para ambas partes, por lo cual actualmente coordinamos una conferencia al momento de finalizar cada una.

En un principio se me propuso por parte de la empresa el continuar con los proyectos anteriores ya que los mismos hacen hincapié en funcionalidades que quieren desarrollar y también se me dio la posibilidad de presentar un tema de mi interés que pueda implementarse en el sistema. Tuve que descartar esta posibilidad por la magnitud de los módulos del sistema de la empresa, ya que no tenía una idea de antemano y debo tener un entendimiento muy amplio del mismo para poder presentar algo que les sea de utilidad. A su vez, tampoco era de mi agrado la idea de seguir con la investigación de los practicantes anteriores, pero se me comentó las razones por las cuales no tuvieron éxito estos proyectos y uno de ellos tenía un error de visión, es decir, se realizó con un enfoque erróneo por una mala interpretación y luego ya no pudo cambiarse, además de que no se presentó un aporte real que difiriera de lo que la empresa pudiera encontrar en internet. Por lo cual, el presente informe se basará en una investigación propia que pueda ser de utilidad para la empresa persiguiendo el objetivo del desarrollo de una funcionalidad que se implemente en el sistema y tenga continuidad en la misma.

7.1.2. Apreciaciones finales

Con respecto al inicio de la práctica, se siguieron los objetivos planteados limitándose a la investigación y reunión de información y conocimientos para la confección de la documentación de interés para la empresa.

Quiero agradecer el acompañamiento y constante predisposición de los integrantes de la empresa, especialmente a:

- Bartel, Erika (Recursos Humanos en HK – IT Experts)
- Muñoz, Carla (Gerencia de Marketing en HK – IT Experts)
- Kravetz, Mariano (Gerencia de Marketing en HK – IT Experts)
- Aravena, Alejandro (Project Manager en HK – IT Experts)

Su asesoría y seguimiento fue muy significativo para tener un correcto desempeño en el avance del informe y agradezco que me hayan hecho sentir parte de la empresa, su participación enriqueció en gran medida la experiencia y los conocimientos que me llevo de la práctica.

También quiero agradecer a la profesora: Ferreyra, Ana Carolina. Por su siempre excelente y distinguible labor, no solo como profesional, sino también como persona. Me llevo muchísimas enseñanzas y valores de todo lo que ha transmitido en el transcurso de la materia. Agradezco que se involucre tanto con sus alumnos, que nos permita agregar los cambios al proceso que deseamos y los aportes por su parte que han mejorado en gran medida la calidad del presente informe.

Como análisis final, si bien mis expectativas antes de comenzar con el cursado de la materia eran las de poder trabajar con un equipo en el área de desarrollo correspondiente a mi carrera y el tener la posibilidad de permanecer en la empresa pudiendo comenzar a desempeñarme profesionalmente. Estoy más que conforme con la experiencia que tuve, los conocimientos que he adquirido y la problemática elegida. Ya que, como futuro profesional, me interesa el estudio de la integración de diferentes plataformas al sistema y ver la viabilidad de cada una, pudiendo realizar este análisis con mayor eficiencia en un futuro. Además de la interacción que he tenido con el equipo de trabajo y me ha generado mayor confianza conmigo mismo.

7.2. Anexos originarios de este trabajo

Kravetz, M. (1 de febrero de 2022) i-SOL presentación institucional.

Recuperado de <https://hka.com.ar/wp-content/uploads/2022/04/i-sol-presentacion-institucional.pdf>
elbelcuore@ies21.edu.ar (21 de marzo de 2022) chatbot i-SOL.

Recuperado de <https://hka.com.ar/wp-content/uploads/2022/04/chatbot-i-sol-espanol.pdf>

Rebill (10 de noviembre de 2022) Rebill Desarrollar o Contratar:

https://drive.google.com/file/d/1UhcWygDsjeEwHZ6Zb2eph_N5mgsPvL_F/view?usp=share_link

7.3. Anexos derivados de este trabajo

Grilla comparativa de las plataformas investigadas:

https://drive.google.com/file/d/1jN2U6ifk8pR3ZMKVECLgvAJFJFnGYITW/view?usp=share_link

7.4. Ficha de Asistencia a la Organización

https://drive.google.com/file/d/1EmlkOCxhgsUENiHWmepiFJmbrOMcpfp0/view?usp=share_link

7.5. Evaluación de desempeño

https://drive.google.com/file/d/10ju7KuPXi1yyrY6Ut04jw64Mxf2h2yuM/view?usp=share_link

7.6. Link de presentación interactiva

<https://hachenicolas.github.io/PPS-HKA-UES21/>