



---

# MYNEWS – PORTAL DE NOTICIAS


---

Seminario de Aplicación Profesional  
SOBRERO, MARTIN




2021-11-18

DR. JORGE SCALI – ING. CHRISTIAN PARKINSON – ING. GASTÓN TAPIA  
[martin.sobrero.m@gmail.com](mailto:martin.sobrero.m@gmail.com)


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				Fecha 2021-11-18
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		
	Alumno: SOBRERO, Martin				
	Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker					

## Índice


1. Descripción general del negocio .....	5
1.1. Descripción básica del negocio .....	5
1.2. Situación actual del negocio.....	5
1.3. ¿Qué hace único al negocio?.....	5
1.4. Describa los factores claves que usted considera harán exitoso al negocio .....	6
1.5 Estrategia: Definir misión y visión .....	6
1.5.1 Marco temporal .....	6
1.5.2 Alcances .....	7
1.5.3 Competencias únicas .....	9
1.5.4 Desafíos.....	9
1.5.5 Misión .....	10
1.5.6 Visión .....	10
1.6 Identificar oportunidad/necesidad del Mercado .....	10
1.7 Propuesta de valor para el cliente .....	11
2. Análisis estratégico .....	12
2.1 Análisis de contexto .....	12
2.1.1 Descripción de la Industria .....	12
2.1.2 Factores económicos.....	13
2.1.3 Factores legales.....	16
2.1.4 Factores tecnológicos.....	17
2.1.5 Factores sociales .....	18
2.1.6 Atractivo de la industria .....	20
2.1.7 Oportunidades y amenazas.....	20
2.2 Análisis de la competencia .....	21
2.2.1 Principales competidores .....	21
Análisis de Cadena de Valor Propia .....	22
2.2.3 Comparar Cadenas de Valor .....	23
2.2.4 Fortalezas y debilidades .....	24
2.5 Fortaleza del negocio .....	24
3. Análisis FODA .....	25
3.1 Cuadro FODA.....	25

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				


Fortalezas.....	25
Debilidades .....	25
Oportunidades .....	25
Amenazas.....	25
3.2 Análisis del FODA .....	26
4. Segmentación de Mercado .....	26
4.1 Criterios de Segmentación .....	26
4.2 Variables de segmentación (Negocio).....	29
4.2.1 Macrosegmentación .....	29
4.2.2 Microsegmentación .....	30
4.3 Mercado meta .....	32
5. Estrategia .....	33
5.1 Matriz Atractivo de la Industria / Fortalezas del Negocio .....	33
5.2 Programas generales de acción.....	35
5.2.1 Estrategia de Administración .....	35
5.2.2 Estrategia de Producción .....	35
5.2.3 Estrategia de Tecnología .....	36
5.2.4 Estrategia de Marketing .....	36
5.2.5 Estrategia Comercial .....	37
5.2.6 Matriz de vinculación Análisis estratégico con programas estratégicos .....	38
5.3 Programas específicos de acción.....	39
5.3.1 Programa específico de Administración .....	39
5.3.2 Programa específico de Producción .....	41
5.3.3 Programa específico de Tecnología.....	42
5.3.4 Programa específico de Marketing .....	44
5.3.5 Programa específico de Comercial .....	46
6. Plan de Marketing .....	47
6.1 Estrategia de producto.....	47
6.1.1 Descripción general de producto .....	47
6.1.2 Producto .....	47
6.1.3 Líneas y Mezclas del Servicios .....	48
6.1.4 Ciclo de vida .....	48

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

6.1.5 Marca .....	49
6.1.6 Packaging .....	51
6.2 Estrategia de Precios .....	52
6.2.1 Análisis de precios .....	52
6.2.2 Análisis precio competencia .....	53
6.2.3 Análisis sensibilidad del cliente .....	53
6.2.4 Estrategia de precio .....	54
6.2.5 Lista de precios .....	54
6.3 Estrategia de promoción .....	55
6.3.1 Mezcla de promoción .....	55
6.4 Estrategia de plaza (Distribución) .....	57
6.4.1 Canales .....	57
6.4.2 Función de canales .....	57
6.4.3 Cuarto canal .....	57
6.4.4 Logística .....	58
7. Organización requerida .....	58
7.1. Estructura .....	58
7.1.1 Organigrama .....	58
7.2 Proceso de toma de decisiones .....	59
7.3 Tratamiento de conflictos .....	60
7.4 Análisis de puestos .....	61
7.4.1 Gerencia General .....	61
7.4.2 Gerencia de Administración .....	62
7.4.3 Gerencia de Producción .....	64
7.4.4 Gerencia de Marketing .....	66
7.4.5 Gerencia de Tecnología .....	67
7.4.6 Gerencia Comercial .....	68
8. Plan financiero - económico .....	69
8.1. Modelo de ingresos .....	70
8.2. Modelo de egresos .....	72
8.3. Modelo de inversión .....	73
8.4. Amortizaciones .....	75

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

8.5. Presupuesto financiero .....	75
8.6. Matriz de riesgo .....	76
8.7. Escenarios de riesgo.....	76
8.8. Plan de contingencia .....	78
9. Factibilidad.....	80
9.1. Técnica .....	80
9.2. Comercial .....	80
9.3. Administrativa.....	80
9.4. Legal .....	80

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

## 1. Descripción general del negocio

### 1.1. Descripción básica del negocio

La empresa se dedica a la creación, modernización y a la mejora de portales web de empresas externas que se dediquen a las noticias y cuyas actuales aplicaciones informativas, si las poseen, no cumplen con estándares modernos de inteligencia, tecnología y diseño.

A su vez, las empresas de noticias buscan constantemente obtener mejores, y más precisas, mediciones sobre las diversas métricas que puedan brindar información sobre el servicio prestado a la comunidad.

### 1.2. Situación actual del negocio

La empresa se encuentra en el negocio desde el año 2019, donde consiguió su primer cliente, una empresa pequeña de noticias deportivas. Luego del éxito de la modificación de la plataforma consiguieron expandirse geográficamente, contratar nuevos escritores y también ampliar la cantidad de lectores.

Esta compañía está compuesta por un grupo de siete socios, de los cuales cinco son Ingenieros de Software, y los otros dos integrantes son Contadores, todos egresados en la misma Universidad, donde se conocieron y comenzaron a emprender.


La empresa continúa ejerciendo sobre compañías orientadas a las noticias, creando aplicaciones que cumplan con sus deseos y expectativas, y facilite tanto para el noticiero como para la empresa a crecer dentro del rubro.

### 1.3. ¿Qué hace único al negocio?

La empresa se enfoca tanto en darle un nuevo formato y una nueva imagen al portal de noticias, como también busca darle una inteligencia que logre aprender de los gustos de cada lector, y de esta manera lograr una mejor relación con el mismo, ofreciéndole contenido relevante para sus gustos y preferencias.

Esta inteligencia no solo alcanza al lector, sino que la compañía de noticias también contará con la posibilidad de aprender de los gustos de los usuarios con una sección de reportes, y así poder conocer cuál es el tipo de contenido más atractivo.

Finalmente, gracias a todos estos datos sobre los gustos y preferencias, los escritores obtendrán una nueva herramienta de recomendaciones a la hora de escribir sus notas. De esta manera, los creadores de contenido podrán generar mejores noticias y a su vez optimizar el tiempo de escritura.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

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

El emprendimiento posee varios factores a favor cuando se lo compara a su competencia. Entre ellos ofrece:

- Una herramienta que aprenda de los gustos del cliente, ofreciendo contenido dinámicamente organizado y ordenado.
- El proceso entero de licitación de necesidades y desarrollo será acompañado por el cliente, haciendo que el resultado sea lo más cercano a lo requerido posible.
- Una actualización grafica de la plataforma a los nuevos estándares de diseño y comunicación.
- El uso de herramientas de desarrollo modernas, las cuales mejoran el rendimiento, facilita el mantenimiento y también ofrecen mejores características.
- Reportes sobre el contenido más consumido, segmentado por ubicación, tipo de contenido, y otras características propias de las notas.
- Facilidades para los escritores para crear noticias acordes a los gustos de sus lectores.

## 1.5 Estrategia: Definir misión y visión


### 1.5.1 Marco temporal

Debido al tamaño inicial de la empresa, esta inicialmente trabaja con clientes regionales, al estar situada en la provincia de Buenos Aires, los clientes pertenecen a la misma.

Con el pasar de los proyectos exitosos, se estima que dentro de un año se expandirá el límite de aceptación de clientes, junto con el crecimiento del equipo, a nivel nacional, aceptando clientes de todo el país.

Por último, llegando al tercer año, la empresa busca extender aún más su límite, y lograr conseguir clientes extranjeros, de países de habla hispana, y también de habla inglesa. Para lograr esto, el equipo deberá capacitarse en el contacto con este tipo de culturas para seguir manteniendo la misma calidad de comunicación que con clientes locales.

A su vez, se planea el desarrollo de un servicio web que facilite la creación de una plataforma estándar de noticias, con algunas de las características que se ofrecen en los desarrollos a medida.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

### 1.5.2 Alcances

A continuación, se detallarán diferentes secciones que se verán involucradas a la hora de definir el alcance refiriéndonos al mercado, servicio y geográficamente. Al final de cada sección, se indicará con un cuadro el nivel de prioridad que le será asignado. Las prioridades serán calificadas de acuerdo con las siguientes referencias:

- “- -”: ... 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.


#### *Alcance del mercado*

La empresa se enfocará inicialmente en las pequeñas y medianas compañías orientadas a la publicación de noticias, las cuales estas compuestas por pocos escritores y no tienen muchos lectores tampoco.

Estos proyectos y sus resultados ayudarán a armar el portafolio inicial de la organización, que posibilitarán alcanzar nuevos mercados, como el de las grandes empresas. Por más que la empresa atraiga clientes de mayor tamaño, se continuará con las actividades hacia cualquier empresa de noticias.

<b>Mercado</b>	<b>- -</b>	<b>-</b>	<b>E</b>	<b>+</b>	<b>++</b>
Pequeñas empresas de noticias					
Medianas empresas de noticias					
Grandes empresas de noticias					



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

### *Alcance del servicio*

El servicio que la empresa brindará se basa en cuatro pilares básicos. El primero de estos pilares es la creación de un portal con un diseño moderno y agradable, el cual seguirá las normas de interfaz de usuarios más recientes, le ofrecerá al usuario una experiencia simple pero completa e intuitiva, y se adaptará a las diferentes resoluciones para poder ser accedida desde cualquier dispositivo.

El segundo pilar es reducir el tiempo de escritura de cada nota. Esto se logrará con una herramienta que ofrecerá recomendaciones sobre cuáles son las palabras y conectores más usados, corrección ortográfica, y análisis de semántica.

Otro pilar es el de prever y aumentar la probabilidad de éxito de las notas. La aplicación medirá ciertos parámetros de la nota que se desea publicar (parámetros como la longitud de los párrafos y de la nota, y los temas abordados) y compararlos con las notas que más éxito hayan tenido. Es base a este resultado, se genera una probabilidad de éxito y un listado de recomendaciones para hacer que la probabilidad aumente.

El ultimo pilar es una sección de reportes que incluye estadísticas sobre los lectores, como cuál es el tema más consumido, si los datos o las opiniones tienen más éxito, cuáles son los escritores más y menos leídos; las notas más y menos accedidas, y la cantidad leídas por mes.


Servicio	--	-	E	+	++
Ofrecer un sitio moderno y agradable					
Reducir el tiempo de escritura					
Prever y aumentar la probabilidad de éxito de las notas					
Ver estadísticas sobre las notas y escritores					

### *Alcance geográfico*

Debido al tamaño inicial de la empresa, se enfocará en los clientes de la región del AMBA para que, una vez alcanzada cierta cantidad de proyectos finalizados y un cierto tamaño de equipo, los proyectos se puedan expandir a nivel nacional.

El próximo paso es el nivel internacional, para el cual el equipo se deberá capacitar en idiomas extranjeros para poder seguir manteniendo el nivel de compromiso y calidad en la comunicación con el cliente. Alcanzar el nivel internacional es muy importante para la organización ya que no solo permitiría ingresos en otras monedas, sino que también aumentaría notablemente la cantidad de posibles clientes.

Geográfico	--	-	E	+	++
Área Metropolitana de Bs.As.					
Nacional					
Internacional					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

### 1.5.3 Competencias únicas

La empresa confía que el éxito del portal no depende únicamente del contenido de las noticias, aunque sea un gran factor para considerar, sino que también depende de lo amigable que sea la plataforma donde se consuman estas noticias. Es por esto por lo que la empresa se enfoca que conocer profundamente al lector para saber cuáles son sus preferencias, y también en ayudar al escritor a brindarle estas preferencias.

Todos los datos en los cuales el sistema se base para ofrecer estas ventajas también serán accesibles a través de reportes, para que la dirección pueda tener como base sobre el funcionamiento y, en base a estos datos, tomar decisiones organizacionales.

En cuanto a la metodología de desarrollo, la aplicación será creada por personal capacitado en las últimas tecnologías, aprovechando los beneficios de la informática moderna.


Competencias claves	--	-	E	+	++
Profundo conocimiento del lector					
Herramienta de escritura basada en recomendaciones					
Personal capacitado en nuevas tecnologías					
Actualización de diseño a estándares modernos					
Reportes sobre el éxito y alcance de las notas					

### 1.5.4 Desafíos

El plan principal de la empresa es lograr afianzarse en el mercado latinoamericano, consiguiendo clientes de todas partes del continente y continuar ofreciendo soluciones con el mismo nivel de calidad. Para lograr esta expansión, la empresa también deberá crecer en cuanto a empleados y se espera llegar a 200 para poder cumplir con las expectativas.

Una vez logrados los desafíos previos, la empresa se enfocará en dos cosas, la primera es continuar con la expansión geográfica y llegar a conseguir clientes tanto en Norteamérica como en Europa, teniendo como prioridad al primero. El segundo desafío se basa en brindar a la comunidad una fuente de aprendizaje de conocimientos y experiencias, con el fin de ayudar a la enseñanza y poder ofrecer, una vez terminada la capacitación, una salida laboral dentro de la empresa.

Desafíos	--	-	E	+	++
Afianzarse en el mercado latinoamericano					
Conseguir clientes en Norteamérica					
Conseguir clientes en Europa					
Aumentar cantidad de empleados a 200					
Crear un sector de capacitación					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

### 1.5.5 Misión

Somos una empresa dedicada al desarrollo de software especializada en la creación y actualización de portales de noticias con el fin de mejorar la experiencia del usuario y de la empresa.

Nuestros clientes serán organizaciones que buscan mejorar la experiencia del lector a la hora de ingresar al portal y también, mediante el aprendizaje de este, poder ofrecer herramientas y estadísticas para mejorar el desarrollo de la empresa.

Para dicho propósito, la organización se compromete en el desarrollo de la calidad del servicio integrado compuesto por los diferentes procesos. Para poder cumplir con la dedicación a la calidad será necesario recolectar y analizar datos transaccionales de la aplicación con el fin de aprender del usuario y ofrecerle una mejor experiencia.

### 1.5.6 Visión


La organización busca representar, en el largo plazo, una firma orientada a soluciones estratégicas de alta calidad que impacten directamente sobre el posicionamiento frente a la competencia de quienes las utilizan. La organización también busca continuar ofreciendo estas soluciones a empresas de diversos tamaños y también alrededor del mundo.

## 1.6 Identificar oportunidad/necesidad del Mercado

El mercado de las noticias es uno que se encuentra saturado de competidores que buscan constantemente diferenciarse del resto por su método de escritura, sus fuentes de confianza y por la credibilidad de sus datos. Este mercado saturado, está compuesto tanto por grandes cadenas, como por agrupaciones de una muy limitada cantidad de integrantes.

Todos estos posibles clientes poseen una aplicación web la cual cumple, con grandes dificultades, los objetivos más simples de las empresas, pero estas deberían enfocarse en, además de brindar un listado de noticias de alta calidad, ofrecer una plataforma que le sea amigable al lector, que aprenda del mismo y que sepa ofrecerle contenido en base a este conocimiento.

Además, las empresas deben estar al tanto del alcance y del efecto que causen sus noticias en el público, ya que de éste se aprende y la empresa debe adaptarse a lo que se le solicita. Esto no solo afecta a la dirección de la empresa, sino también a los escritores de la misma, ya que son quienes deberán producir el contenido en un formato que el lector prefiera por sobre otros.


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

## 1.7 Propuesta de valor para el cliente

La solución ofrecida es la creación o actualización de un portal de noticias nuevo e inteligente que aprenda del lector, lo que le gusta y lo que prefiere, y que pueda ofrecerle este contenido en una interfaz moderna e interactiva que atraiga al lector, que le brinde una experiencia al consumir las notas.

Este conocimiento, basado en las entradas del lector (como por ejemplo los datos de las notas a las que entra, las que lee, las que califica como positivas, negativas, datos geográficos, y datos del lector entre otros) será utilizado para ofrecer el contenido acorde a sus preferencias, como también para brindar reportes de estadísticas a la empresa, con el fin de que la dirección pueda aprender de su pasado para mejorar aún más su futuro.

Finalmente, la nueva plataforma también ofrecerá una herramienta que le permitirá al escritor recomendaciones (basadas en los datos recolectados) para construir notas que sean atractivas para el lector.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

## 2. Análisis estratégico

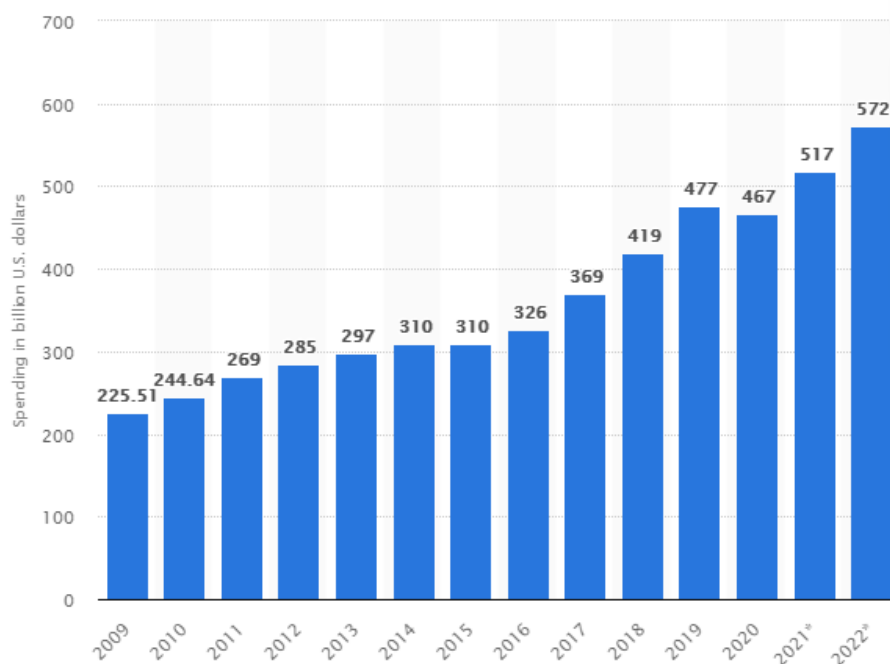
### 2.1 Análisis de contexto

#### 2.1.1 Descripción de la Industria


La empresa pertenece a la industria del software, más precisamente a la industria de la programación de software para la web. Estas suelen organizarse con metodologías ágiles, tales como “Scrum” y “Kanban” para el desarrollo coordinado con el cliente, y con periódicas entregas de software funcional, lo que hace que la relación con este cliente sea muy cercana y dinámica, y tiene como fin lograr un resultado acorde a las necesidades del cliente.

La industria del software incluye tanto el desarrollo de productos y servicios, como también incluye diseño, donde se analiza el problema y las diferentes formas de solucionarlo mediante herramientas tecnológicas, y mantenimiento, el cual se basa en brindar soporte para arreglar o hacer pequeñas mejoras a un sistema preexistente.

Esta industria está en pleno crecimiento tanto a nivel nacional como internacional, registrando movimientos de alrededor de 467 mil millones de dólares en el año pasado (2020) en software para empresas a nivel mundial, casi un 50% más que en 2015, donde se registraron 310 mil millones de dólares; y se estima que para 2022 se llegaría a 572 mil millones de dólares.



(Fuente: [Information technology \(IT\) spending on enterprise software worldwide, from 2009 to 2022](#))

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				Fecha 2021-11-18
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		
	Alumno: SOBRERO, Martin				
	Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker					

## 2.1.2 Factores económicos

### 2.1.2.1 Tipo de cambio

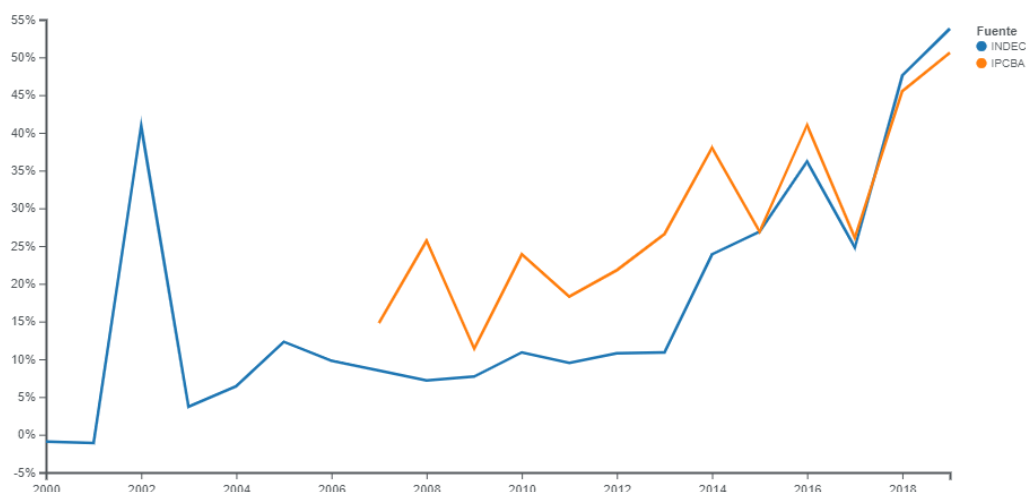
En cuanto a este factor, el país se ve en un estado desfavorable, ya que el valor de la moneda decae constantemente. Como la moneda de referencia es el dólar estadounidense, varios precios tienden a ajustarse a su valor en esta moneda, la cual aumenta su valor continuamente.




(Fuentes: [Cotización histórica de monedas argentinas](#) y [Cotización del dólar](#))

### 2.1.2.2 Inflación

El país se encuentra constantemente con niveles de inflación altos, rondando el 36% para el año 2020 y un estimado de 46-48% para el año actual (2021). Esto podría significar un descenso en inversiones en software, pero, gracias al tipo de cambio, la opción más rentable para invertir sigue siendo el mercado nacional.



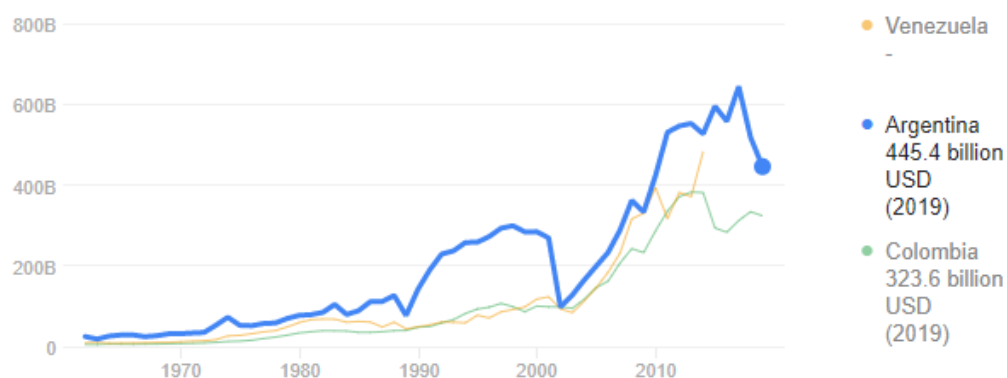
(Fuentes: [Historia de la inflación en Argentina](#) y [Evolución del Índice de Precios al Consumidor en Argentina](#))

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				Fecha 2021-11-18
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A		Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker					

### 2.1.2.3 PBI

El PBI del país se encuentra en declive desde el año 2017, acumulando pérdidas de 2,6% y 2,1% en 2018 y 2019 respectivamente. Durante el 2020, el PBI también se contrajo, con un valor de 9.9%, alcanzando una baja del 14.6% en los últimos tres años.


445.4 mil millones USD (2019)



Si bien el panorama no es favorable, un informe de IDESA (Instituto para el Desarrollo Social Argentino) puntualizó que el Gobierno proyecta que el PBI crecerá 5,5% en 2021, 4,5% en 2022 y 3,5% en 2023, sumando en total un 14% de crecimiento.



(Fuentes: [Crecimiento del PIB \(% anual\) - Argentina](#), [El PBI per cápita argentino retrocedió al nivel de hace 14 años](#), [PIB de Argentina](#), [Por el impacto de la pandemia, el PBI de la Argentina se contrajo un 9,9% en 2020](#))

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

#### 2.1.2.4 Salarial

Los salarios en el país se ven afectados por los altos niveles inflacionarios donde, por lo general, les ganan a los aumentos obtenidos anualmente, por ejemplo, en 2018 los ajustes de sueldo del sector privado promediaron el 28%, cuando hubo una inflación cerca del 45%, también en 2020 el índice de salarios registrados creció 31%, frente a una inflación del 36% del costo de vida. (Fuentes: [Los salarios volvieron a perder contra la inflación en enero](#), [En 2020, los salarios en blanco volvieron a perder contra la inflación](#), [Salarios vs inflación](#))

Es por esto, que muchos empleados de la industria del software optan por trabajar de forma remota para otros países, logrando así una remuneración en otra moneda y gracias a la tasa de conversión, un valor mucho más alto que el ofrecido localmente. (Fuentes: [Sueldos en bitcoin y cuentas fuera del país](#) y [El futuro del trabajo. La avanzada freelance llegó para quedarse](#))


**CUÁNTO GANAN LOS PROFESIONALES DE SISTEMAS EN LA REGIÓN** iProUP

EN DÓLARES

					
	ARGENTINA	BRASIL	CHILE	PERÚ	COLOMBIA
PROGRAMADOR	700	1.300	2.300	2.100	780
JEFE DE IT	1.500	1.950	2.500	2.700	1.850
GERENTES	2.000	3.000	5.500	4.550	4.430
CIO	3.200	5.000	7.000	6.300	8.500

Factores Económicos	MUY POCO ATRACTIVO	POCO ATRACTIVO	NEUTRO	ATRACTIVO	MUY ATRACTIVO
Tipo de cambio					
Inflación					
Producto Bruto Interno (PBI)					
Salarial					



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

### 2.1.3 Factores legales

#### 2.1.3.1 Leyes e impuestos

En cuanto a los factores políticos, al ser empresas radicadas a nivel nacional, estarán sujetas a la carga impositiva de la Argentina. Este sistema impositivo argentino contempla impuestos nacionales, provinciales y municipales. El impacto sobre la economía particular de un negocio depende de muchos factores, como la ubicación, el tamaño o la forma de inscripción.

Dentro de los impuestos nacionales podemos encontrar principalmente al IVA (Impuesto al Valor Agregado) cuyo valor promedio ronda el 21%; y al impuesto a las ganancias que en el caso de las personas jurídicas es un 35%.

Dentro de los impuestos provinciales, el principal es el de Ingresos Brutos, o IIBB, que dependiendo de la jurisdicción puede variar (para CABA es del 3% y para BsAs del 3,5%).

Dentro de los municipales, varían de acuerdo con el municipio, pero en general son tasas y/o tributos municipales que, si bien tienen un costo, prometen en algún caso contraprestación de servicios como el clásico ejemplo del ABL (alumbrado, barrido y limpieza). También se puede encontrar la Tasa de Seguridad e Higiene que oscila entre un 0,3% a un 2,5% de las ventas.


#### 2.1.3.2 Gobierno Nacional

En el país existe un grado de incertidumbre con respecto a los cambios en los puestos políticos que posiblemente frenen ciertos consumos, lo que también podría perjudicar al desarrollo del proyecto.

Por otro lado, como factor positivo, en Argentina existe la “Ley del Régimen de Promoción de la Economía del Conocimiento” (Ley 27.506), la cual es una legislación sancionada por el congreso argentino en 2019. El propósito de la ley es el de impulsar el uso de tecnología avanzada en diferentes actividades económicas o productivas. A cambio de ello, como incentivo los productores obtienen estabilidad fiscal, un compromiso de que no verán aumentada la carga tributaria impuesta. Dentro de los beneficios que otorga estar adherido al beneficio fiscal son:

- Reducción de la alícuota del Impuesto a las Ganancias, que descenderá hasta un 15% para aquellos emprendimientos que cumplan todos los requisitos del régimen
- Se brinda una garantía de estabilidad fiscal: las empresas del programa no verán incrementada la carga tributaria total
- Gozarán de una exención a las retenciones para aquellos productos que generen valor agregado
- Verán reducidas las cargas patronales de sus trabajadores registrados correspondientemente

Finalmente, existen ciertos requisitos para acceder al programa tales como deber desarrollar en el país alguna de las actividades promulgadas por el proyecto, realizar un aporte anual del 1,5% de los beneficios fiscales para el Fondo Fiduciario para el Desarrollo de Capital Emprendedor, entre otros.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

(Fuentes: [Se establecen las actividades promovidas](#), [Beneficios Fiscales de la Ley](#), [Acceder a los beneficios](#), [Ley N 27.506. Modificación](#))

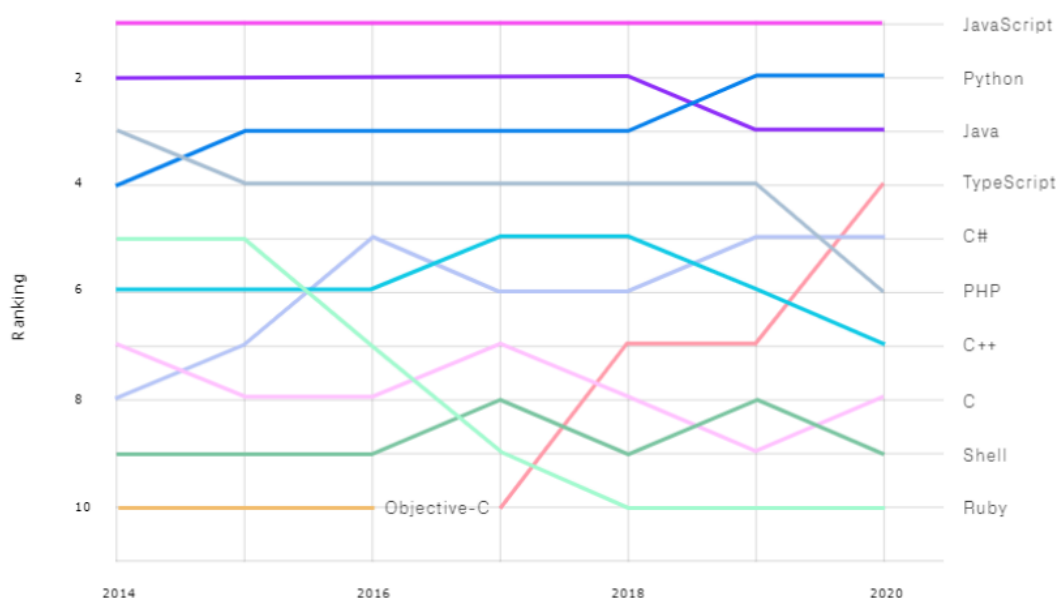
Factores legales	MUY POCO ATRACTIVO	POCO ATRACTIVO	NEUTRO	ATRACTIVO	MUY ATRACTIVO
Leyes e impuestos					
Gobierno Nacional					

## 2.1.4 Factores tecnológicos


### 2.1.4.1 Avances tecnológicos

El estado actual de la informática nos permite y facilita el desarrollo de la aplicación con múltiples herramientas, tutoriales y documentación. Además, la tecnología se encuentra en un continuo desarrollo y día a día hay nuevas y mejores opciones.

La cantidad de frameworks (marcos de trabajo) que existen en el desarrollo de aplicaciones web, crece constantemente y, gracias a la comunidad de desarrolladores alrededor del mundo, es muy simple encontrar la solución a los problemas comunes y recurrentes.



Para desarrollar una aplicación actualizada según los estándares de 2021, la aplicación se desarrollará usando el lenguaje de servidor C#, los lenguajes de cliente HTML-CSS-JS, y la base de datos con SQL.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

Todas estas tecnologías son muy modernas y utilizadas en el ambiente profesional, lo cual nos daría una ventaja en cuanto a las dificultades que pueden llegar a aparecer. (Fuentes: [Los 15 lenguajes de programación más usados para aprender en el 2021](#) y [20 Lenguajes de Programación más usados en 2021](#))

Factores tecnológicos	MUY POCO ATRACTIVO	POCO ATRACTIVO	NEUTRO	ATRACTIVO	MUY ATRACTIVO
Avances tecnológicos					

## 2.1.5 Factores sociales

### 2.1.5.1 Seguridad

Es un factor que en Argentina se considera mucho, y cada año alcanza cifras muy altas. Si bien viene disminuyendo desde el año 2014, en el primer tramo del 2021 hubo un 70% más de muertes en ocasión de robo que en el mismo período hace un año.



La tasa de delitos (tanto contra otras personas, libertad, honor, integridad sexual) alcanzaron alrededor de 1.500.000 casos en el año 2018, mientras que en 2019 se registró un aumento y fueron cerca de 1.700.000, donde la mayoría de los casos (46%) fueron robos y hurtos.


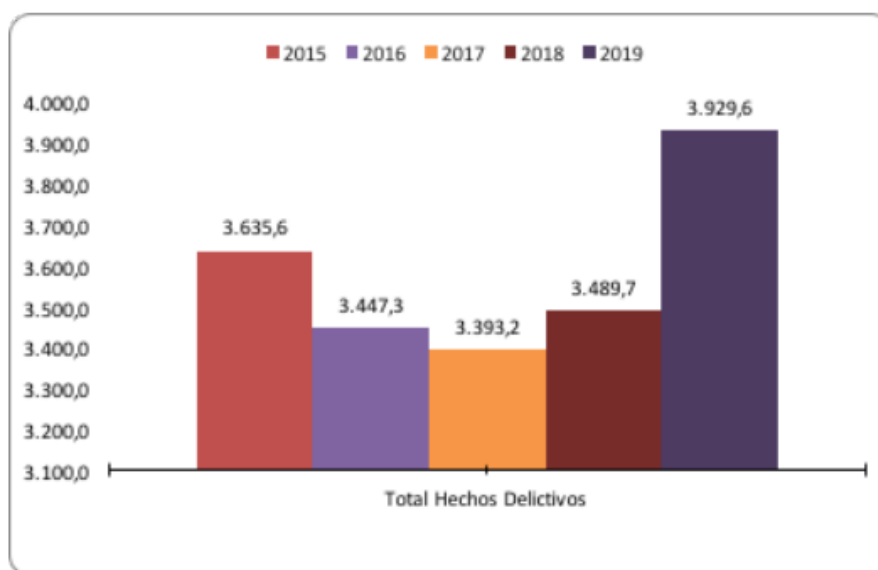
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	Fecha 2021-11-18
Negocio: MyNewsMaker				

Gráfico 1. Tasa cada 100.000 habitantes de hechos delictivos, República Argentina, años 2015-2019.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SNIC.


Tras el descenso verificado entre 2016 y 2017, los dos últimos años fueron de aumento de los presuntos delitos denunciados. El mayor incremento interanual de esta serie se dio entre 2018 y 2019: 12,6%. (Fuentes: [Estadísticas criminales de la República Argentina](#), [9 de cada 10 argentinos temen ser víctimas de un delito en el corto plazo](#), [Informes sobre estadísticas criminales](#))

#### 2.1.5.2 Educación

En la Argentina rige la ley 1420 de educación común, obligatoria y gratuita que rige desde 1884 y permitió el acceso a la educación pública, brindando igualdad de oportunidades y movilidad social para los más vulnerables. Sin embargo, por más que la educación pública cubra los cuatro niveles, inicial, primaria, secundaria y superior, alrededor de siete millones de adultos no terminaron los estudios obligatorios, cinco millones no completaron el secundario y otros dos millones no alcanzaron siquiera el primario.

Por otro lado, la tasa de egreso del nivel secundario fue de tan solo el 50% en el año 2019, aunque se incrementa a razón de 1% anual durante la última década; y la tasa de promoción efectiva es del 79%, indicando que alrededor del 21% de los alumnos no logran pasar de año. Este 21% esta dividido entre colegios privados (14%) y estatales (7%).

Sobre los estudios universitarios y formación profesional, la Argentina posee actualmente 131 instituciones, de las cuales 66 son estatales y 63 son privadas. La cantidad de alumnos ronda los dos millones, repartidos entre carreras de grado, pregrado y posgrado. (Fuentes: [Censo Cimientos](#), [Adultos: sin excusas para no terminar la escuela secundaria](#), [Anuario estadístico de la situación del sistema educativo](#), [Estadísticas universitarias](#))

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

Factores sociales	MUY POCO ATRACTIVO	POCO ATRACTIVO	NEUTRO	ATRACTIVO	MUY ATRACTIVO
Seguridad					
Educación					

### 2.1.6 Atractivo de la industria

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


### 2.1.7 Oportunidades y amenazas

#### *Oportunidades*

- Beneficios legales e impositivos para las industrias dedicadas a las tecnologías.
- Buen nivel educacional.
- Políticas gubernamentales que motivan al desarrollo de industrias tecnológicas.
- El tipo de cambio es beneficioso para exportar soluciones.
- Constante incremento de profesionales capacitados.
- Amplia variedad de tecnologías probadas y documentadas.

#### *Amenazas*

- El tipo de cambio y valor de la moneda dificultan la competitividad salarial.
- Nivel inflacionario alto.
- La inseguridad puede significar gastos inesperados.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

## 2.2 Análisis de la competencia

### 2.2.1 Principales competidores

#### 2.2.1.1 Competidor 1 Atiko.Studio

Es un estudio de comunicación que brinda servicios de diseño gráfico, desarrollo web y producción de contenidos a clientes tanto nacionales como internacionales.

Datos de la Empresa:


- País: Argentina
- Sitio web: [atiko.studio](http://atiko.studio)
- Redes Sociales:
  - LinkedIn: [linkedin.com/company/atiko-studio/about/](https://www.linkedin.com/company/atiko-studio/about/)

#### 2.2.1.2 Competidor 2 Social Snack

Diseñan soluciones digitales planificando campañas, creando contenido y desarrollando los productos. Tienen su foco tanto en el procedimiento de desarrollo de soluciones como en el diseño gráfico de las mismas.

Datos de la Empresa:

- País: Argentina
- Sitio web: [socialsnack.com](http://socialsnack.com)
- Redes Sociales:
  - Twitter: [twitter.com/socialsnack](https://twitter.com/socialsnack)
  - Instagram: [instagram.com/socialsnack](https://www.instagram.com/socialsnack)


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				Fecha 2021-11-18
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		
	Alumno: SOBRERO, Martin				
	Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker					

## Análisis de Cadena de Valor Propia

<b>Infraestructura Gerencial de la Empresa</b>				
Gestión general, asuntos legales, finanzas, programación y diseño.				
<b>Gestión de Recursos Humanos</b>				
Selección, evaluación, promoción, cursos				
<b>Desarrollo de la Tecnología</b>				
Procedimientos, herramientas de trabajo				
<b>Adquisiciones</b>				
Servicios y herramientas tecnológicas para el desarrollo de actividades, gestión de equipos, organización legal				
<b>Logística de entrada</b>	<b>Operaciones</b>	<b>Logística de salida</b>	<b>Comercialización y Ventas</b>	<b>Servicio Postventa</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Especificación del software</li> <li>Obtención de requisitos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis</li> <li>Diseño</li> <li>Desarrollo</li> <li>Pruebas</li> <li>Validación y realimentación con el cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Despliegue</li> <li>Validación y realimentación con el cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Facilidad de arranque de proyecto</li> <li>Cobranza por entregable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mantenimiento</li> <li>Validación y realimentación con el cliente</li> </ul>

### 2.2.2.1 Cadena de Valor Competidor 1

<b>Infraestructura Gerencial de la Empresa</b>				
Gestión general, asuntos legales, finanzas y contabilidad, programación y diseño, planificación				
<b>Gestión de Recursos Humanos</b>				
Selección, evaluación, cursos, recompensas				
<b>Desarrollo de la Tecnología</b>				
Procedimientos, herramientas de trabajo (computadoras importadas)				
<b>Adquisiciones</b>				
Servicios y herramientas tecnológicas para el desarrollo de actividades, gestión de equipos, organización legal				
<b>Logística de entrada</b>	<b>Operaciones</b>	<b>Logística de salida</b>	<b>Comercialización y Ventas</b>	<b>Servicio Postventa</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestión dinámica y flexible</li> <li>Confidencialidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diseño gráfico</li> <li>Desarrollo web</li> <li>Producción de contenidos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Despliegue</li> </ul>	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mantenimiento</li> <li>Acompañar los procesos de transformación digital</li> </ul>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
	Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker					

#### 2.2.2.2 Cadena de Valor Competidor 2


Infraestructura Gerencial de la Empresa				
Gestión general, planificación, asuntos legales, finanzas, programación y diseño				
Gestión de Recursos Humanos				
Selección, cursos				
Desarrollo de la Tecnología				
Procedimientos, herramientas de trabajo (computadoras importadas)				
Adquisiciones				
Servicios y herramientas tecnológicas para el desarrollo de actividades, gestión de equipos, organización legal				
Logística de entrada	Operaciones	Logística de salida	Comercialización y Ventas	Servicio Postventa
<ul style="list-style-type: none"> <li>Obtención de requisitos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis</li> <li>Diseño</li> <li>Desarrollo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Despliegue</li> <li>Validación y realimentación con el cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cobranza por entregable en porcentajes</li> <li>Cobranza en diferentes monedas</li> <li>Cobranza demorada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mantenimiento</li> </ul>

### 2.2.3 Comparar Cadenas de Valor

#### 2.2.3.1 Comparación Cadena de Valor Competidor 1

Atiko.Studio	GRAN DEBILIDAD	DEBILIDAD LEVE	EQUILIBRA DOS	FORTALEZA LEVE	GRAN FORTALEZA
Infraestructura gerencial de la empresa					
Gestión de Recursos Humanos					
Desarrollo de la tecnología					
Abastecimiento					
Logística de entrada					
Operaciones					
Logística de salida					
Comercialización y ventas					
Servicios Postventa					



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	Fecha 2021-11-18
Negocio: MyNewsMaker				

### 2.2.3.2 Comparación Cadena de Valor Competidor 2

Social Snack	GRAN DEBILIDAD	DEBILIDAD LEVE	EQUILIBRA DOS	FORTALEZA LEVE	GRAN FORTALEZA
Infraestructura gerencial de la empresa					
Gestión de Recursos Humanos					
Desarrollo de la tecnología					
Abastecimiento					
Logística de entrada					
Operaciones					
Logística de salida					
Comercialización y ventas					
Servicios Postventa					

### 2.2.4 Fortalezas y debilidades

#### Fortalezas


- No existe dependencia con herramientas importadas.
- Avanzado plan de reclutamiento de personal calificado, y beneficios para su conformidad.
- Constante contacto con el cliente durante el desarrollo y una vez desplegada la aplicación.
- Operaciones estandarizadas y funcionamiento ágil.

#### Debilidades

- Es una empresa pequeña de poca infraestructura gerencial con respecto a la competencia.
- Falta de herramientas empresariales que facilitan metodologías y gestiones laborales.
- Solo se cuenta con el mercado local para la obtención de herramientas.

### 2.5 Fortaleza del negocio


Fortaleza del negocio	FORTALEZA BAJA	FORTALEZA MEDIA	FORTALEZA ALTA
Evaluación general			

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				Fecha 2021-11-18
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		
	Alumno: SOBRERO, Martin				
	Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker					

### 3. Análisis FODA

#### 3.1 Cuadro FODA

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>No existe dependencia con herramientas importadas.</li> <li>Avanzado plan de reclutamiento de personal calificado, y beneficios para su conformidad.</li> <li>Constante contacto con el cliente durante el desarrollo y una vez desplegada la aplicación.</li> <li>Operaciones estandarizadas y funcionamiento ágil.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Es una empresa pequeña de poca infraestructura gerencial con respecto a la competencia.</li> <li>Falta de herramientas empresariales que facilitan metodologías y gestiones laborales.</li> <li>Solo se cuenta con el mercado local para la obtención de herramientas.</li> </ul>
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>Beneficios legales e impositivos para las industrias dedicadas a las tecnologías.</li> <li>Buen nivel educacional.</li> <li>Políticas gubernamentales que motivan al desarrollo de industrias tecnológicas.</li> <li>El tipo de cambio es beneficioso para exportar soluciones.</li> <li>Constante incremento de profesionales capacitados.</li> <li>Amplia variedad de tecnologías probadas y documentadas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>El tipo de cambio y valor de la moneda dificultan la competitividad salarial.</li> <li>Nivel inflacionario alto.</li> <li>La inseguridad puede significar gastos inesperados.</li> </ul>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

### 3.2 Análisis del FODA

El primer paso que debe considerar la estrategia de negocio desarrollada es el de alcanzar un número alto de clientes satisfechos y el de crear una imagen positiva. La empresa, al estar en una etapa inicial de su trayectoria, carece de renombre, lo que dificulta la obtención de nuevos clientes.

Obviamente, la obtención de experiencia y mejora de imagen vendrá dada por la satisfacción de los clientes y no por la cantidad, por lo que es de gran importancia buscar un número de clientes que se puedan manejar, y evitando entregar soluciones incompletas o de insuficiente calidad.

Una vez conseguida la experiencia e imagen positiva, será posible la obtención de nuevos y más exigentes clientes, que permitirá seguir creciendo como organización y alcanzar los objetivos propuestos.

Creer como organización significara mejorar la infraestructura gerencial de la compañía, aumentando la cantidad de departamentos y beneficios para los empleados, mejorar la competitividad salarial y conseguir herramientas de mayor calidad, entre otros.

## 4. Segmentación de Mercado


En esta sección se comentará y detallará el mercado meta y de sus características principales. El mercado de los portales de noticias y opiniones es un mercado que se encuentra en constante movimiento, con nuevos portales creándose y otros actualizándose, agregando funcionalidades o modificando su interfaz.

Si bien en Argentina no hay un número exacto de portales de noticias y opiniones abiertos, ni una estadística sobre la creación de nuevos, si es conocido el número de diarios digitales regionales en la provincia de Buenos Aires, los cuales se pueden considerar potenciales clientes debido a su alcance y poca cantidad de empleados.

### 4.1 Criterios de Segmentación

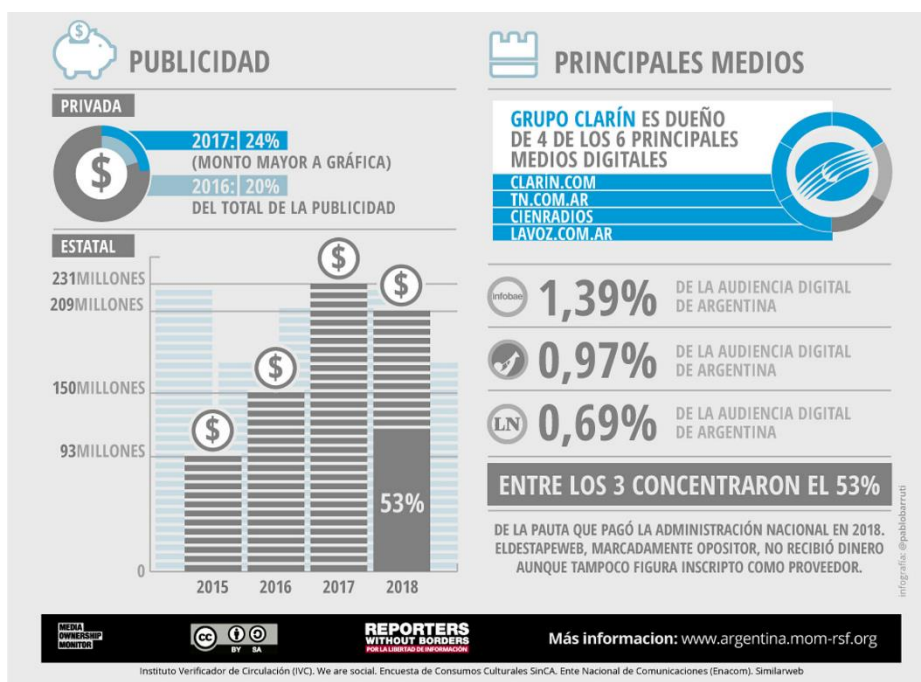
#### *Rentabilidad*

Hoy en día, gracias a la digitalización y a la incertidumbre que se vive en el día a día, las audiencias para el periodismo digital han incrementado notablemente y, debido a la pandemia, muchas empresas están acelerando sus planes de transición digital, aumentando aún más la rentabilidad.


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				Fecha 2021-11-18
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		
	Alumno: SOBRERO, Martin				
	Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker					



Si bien la televisión y las redes sociales son los medios más consumidos para informarse, cerca del 60% de la población lee diarios tanto en su versión física como digital, y Argentina es uno de los países con índices de acceso a internet más alto, donde el 93% de la población son usuarios activos en la red.



Por otro lado, el crecimiento de la desinformación, concentración de audiencias y las opiniones subjetivas en el rubro informativo, aumentaron el número de emprendimientos que intentan suplir una demanda de sitios informativos más objetivos y menos centralizados. (Fuente: [Consumo de medios en Argentina](#))

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

Todos estos factores, la aceleración a la plataforma digital, la cantidad de usuarios activos en las redes, y la demanda de sitios informativos nuevos y descentralizados, hacen que el mercado de creación de plataformas de noticias y opiniones sea rentable.

#### *Identificación y mensurabilidad*


El segmento en el cual nos desenvolveremos es fácil de identificar gracias al fin que estas empresas buscan satisfacer dentro de la industria, que es crear un portal de noticias moderno y atractivo para el público. La forma de identificar a las empresas que sean potenciales clientes será midiendo la cantidad de empleados que posean actualmente, los lectores que alcancen sus diarios o portales actuales y las funcionalidades y falta de prestaciones de estos.

Actualmente se encuentran inscriptos alrededor de 180 diarios y portales de noticias dentro de la provincia de Buenos Aires, descontando CABA, que buscan afianzarse dentro del ámbito digital. Si bien no se encuentran datos sobre la creación de nuevos portales de opiniones y noticias, si se encuentran muchos datos medibles sobre los portales más grandes gracias a mediciones y encuestas que aportan los mismos y otros medios. (Fuente: [Publicación de Edictos / Diarios inscriptos](#))

#### *Capacidad de respuesta*

El público al cual se orienta la empresa son compañías nuevas y pequeñas dentro del AMBA que busquen crear un portal moderno de noticias y opiniones, o que busquen agregar ciertas facilidades para la escritura o mejoras de diseño.

Es por esto por lo que se espera una respuesta positiva por parte del mercado hacia las campañas de marketing que se llevaran a cabo, y que la experiencia con el cliente también sea favorable para así lograr recomendaciones y mejoras continuas.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

## 4.2 Variables de segmentación (Negocio)

### 4.2.1 Macrosegmentación

#### 4.2.1.1 Ubicación geográfica

El país se encuentra cubierto por empresas dedicadas a ofrecer noticias de alcance nacional, provincial y regional.

Si bien los últimos será donde la empresa va a hacer foco inicialmente, a nivel nacional se encuentran varias compañías que acumulan una gran cantidad de lectores. El listado, publicado en 2020, arranca con Infobae y Clarín que tienen alrededor de 25 millones lectores únicos, seguidos por La Nación, con 20 millones, y TN con 13 millones. El listado continúa con A24 y Pagina12 que tienen cerca de 11 millones lectores únicos cada uno. (Fuente: [Sitios de noticias digitales](#), [Ranking de sitios de noticias](#))

Debido a que la empresa se encuentra ubicada en la provincia de Buenos Aires, esta concentrará sus esfuerzos en los dieciocho departamentos judiciales de Gran Buenos Aires, dejando de lado la Capital Federal, lo cual significa un total de ciento ochenta diarios regionales inscriptos que podrían ser potenciales clientes.

#### 4.2.1.2 Tipo de cliente

La empresa se encarga del desarrollo de soluciones de software orientadas a los portales de noticias y opiniones.


A su vez, el término “noticias” es muy amplio, ya que puede referirse a noticias políticas, económicas, deportivas, o muchos otros fragmentos de la misma rama y que también tienen muchos usuarios. Por ejemplo, en el año 2017 se registraba al diario Olé, un periódico deportivo, como el sexto más vendido del país, y que actualmente cuenta con su plataforma web. (Fuente: [Panorama de la circulación de los 10 diarios más vendidos en Argentina](#))

A su vez los clientes pueden dedicarse a los portales de revistas digitales, que registran alrededor de 20 millones de usuarios activos por mes, como pueden ser las revistas Paparazzi y Para Ti, que contaron con 4 millones y medio de lectores en el mes de abril de 2021. El listado continúa con las revistas Gente y Pronto, que registraron 3 millones y medio de lectores en el mismo período. (Fuente: [Ranking de revistas digitales](#))

En torno a esto, la empresa no distinguirá el tipo de noticias que el cliente quiera publicar, siempre que sean notas escritas.

#### 4.2.1.3 Tamaño del cliente

En el país se encuentran empresas de comunicación de noticias con grandes cantidades de lectores y de gran alcance, que cuentan con una cantidad de empleados que ronda entre 200 y 1000 puestos ocupados.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

Las empresas de comunicación de noticias regionales en las cuales la empresa tendrá foco se identificarán como Pymes (Pequeñas y Medianas Empresas) y tendrán un tamaño reducido. Más exactamente, estas empresas serán pequeñas acorde a la definición de Pyme del Mercosur, y contarán con no más de 50 empleados entre los que se encontrarán los directivos y los escritores de la firma.

Estas empresas pequeñas en Argentina en 2020 significaban cerca del 45% de las Pymes y empresas medianas-grandes de hasta 800 empleados, y el 55% de estas empresas se encuentran en el AMBA. (Fuentes: [Empresas con menos de 50 empleados son las más perjudicadas por la crisis](#), [Mercosur - Políticas de Apoyo](#))

#### 4.2.1.4 Uso del servicio que hace el cliente

El cliente, gracias a la aplicación terminada y en funcionamiento, presentará una mejora gráfica y permitirá operar de manera más eficiente en las tareas de escritura y publicación de las notas, buscando así conseguir mejores resultados y mayor cantidad de lectores. Es debido a esto que la aplicación será muy importante en el día a día del cliente.

### 4.2.2 Microsegmentación

#### 4.2.2.1 Criterio de compra

El cliente busca, con estos proyectos, satisfacer sus necesidades y generar una ganancia en el corto y mediano plazo, y sin causar muchos gastos ni endeudarse.

Es por esto por lo que el cliente buscará una empresa en la que pueda confiar que lleve a cabo el proyecto y que este cumpla con la totalidad de los requerimientos y necesidades acordados sin problemas. También buscará participar del proceso de construcción para que no haya ninguna diferencia con lo definido y el servicio final sea de alta calidad para el cliente.


Los requerimientos también son altamente volátiles y pueden variar con el tiempo, lo cual significa que puede precisar pequeñas modificaciones para satisfacer las nuevas necesidades. El cliente necesita que estos cambios no signifiquen un inconveniente y que la empresa pueda brindar el suficiente soporte para que el proceso de adaptación al sistema sea lo más simple, rápido y completo posible.

Finalmente, las empresas de noticias regionales no suponen grandes ganancias, por lo que los costos del desarrollo de un nuevo portal no deberán ser elevados o el cliente no podrá soportarlo. Una mezcla de precios accesibles y promociones de pagos harán que el servicio sea fácil de adquirir.

#### 4.2.2.2 Estrategias de compra

La empresa estará preparada para satisfacer la estrategia de compra optimizadora, la cual se basa en analizar las posibilidades de compra solicitando licitaciones y generando reuniones para esclarecer dudas sobre el procedimiento.

Debido al costo económico y tiempo que consume el iniciar un proyecto de esta magnitud, se estima que el cliente tendrá el perfil de optimizador y buscará conseguir toda la información relevante, tanto de la empresa como de competidores, antes de darle comienzo al desarrollo.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

#### 4.2.2.3 Importancia de la compra

Para una empresa de noticias, es de vital importancia la calidad de las notas y la forma en que son presentadas a los lectores, y esto se intensifica aún más con la digitalización, donde el mismo servicio llega a un público más grande que un diario o revista física. En 2017 se realizó una medición de que porcentaje del público accedía a portales de noticias digitales registrando un 30%, un 5% más que en el año 2013.

Además, para estas empresas, la publicidad dentro del portal puede llegar a ser la única fuente de ingresos, teniendo la obligación de maximizar las ganancias posibles. La publicidad que recibe el sector de noticias se encuentra en incremento proviniendo tanto desde el sector público como privado. El sector público invirtió un total de \$209 millones en 2018, un 112% mas que en 2015, mientras que la publicidad privada pasó del 20% del total en 2016 a 24% en 2017. (Fuente: [Argentina, medios digitales](#))


Por estas razones es que se considera que la compra tiene un nivel de importancia alto para el cliente, ya que es una inversión tecnológica a futuro que mejorará la imagen de la empresa y generará mayores ingresos.

#### 4.2.2.4 Características personales

Debido al mercado objetivo, que son empresas orientadas a medios de noticias regionales, estas tendrán un tamaño pequeño, con una baja cantidad de empleados y pocos niveles jerárquicos. Esto podrá facilitar la toma de decisiones para adquirir una nueva plataforma web, ya que el poder de decisión estará sobre unas pocas personas.

Por otro lado, si bien puede haber resistencia alguna a la adopción o actualización de las aplicaciones web debido a la baja tolerancia al riesgo que una empresa pequeña puede tener, el proyecto es una inversión y como tal significa un gasto inicial para una ganancia a futuro.



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

### 4.3 Mercado meta


En base a estos análisis, se definió el mercado meta como concentrado en empresas pequeñas, por lo tanto, de menos de 50 empleados, que buscan ofrecer un portal moderno de difusión de noticias u opiniones a su público de alcance regional. El segmento geográfico donde comenzarán las operaciones es Gran Buenos Aires, donde se encuentran cerca de ciento ochenta diarios regionales inscriptos que funcionan activamente y cumplen con el tamaño indicado previamente.

Por otro lado, hay que considerar que el nivel de inversión en la industria del software en 2020 tuvo un crecimiento del 40,1% en el total de ventas en Pesos con respecto a 2019, y se espera que en el 2021 las ventas totales en Pesos suban un 36,7% más. (Fuente: [Cessi- Cámara de la industria Argentina del Software](#))

Además, según una medición del 2018, alrededor del 5% de los clientes de todos los proyectos de software están dedicados a los medios y entretenimiento, lo cual significa que actualmente existe una inversión en plataformas web dentro del sector. (Fuente: [El mercado del software en la Argentina](#))

En base al tamaño de las aplicaciones y los posibles requerimientos del cliente, se estima que cada proyecto puede durar alrededor de 3 meses para un solo grupo, desde la licitación de necesidades hasta la entrega final, permitiendo que un mismo equipo, compuesto por personal de ventas y de desarrollo e investigación de software, comience y termine alrededor de tres proyectos a lo largo de un año, con posibilidades de que sean cuatro.

Por estas razones y debido a la cantidad de potenciales clientes de financiación privada que se encuentran en el sector geográfico, consideramos que este mercado es rentable y posee mucha posibilidad de crecimiento a largo plazo, en parte gracias a las recomendaciones y la cantidad de clientes.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

## 5. Estrategia


### 5.1 Matriz Atractivo de la Industria / Fortalezas del Negocio

#### *Atractivo de la Industria*

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


#### *Fortaleza del Negocio*

Fortaleza del negocio	FORTALEZA BAJA	FORTALEZA MEDIA	FORTALEZA ALTA
Evaluación general			

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

Teniendo en cuenta en análisis de los puntos anteriores, en la Matriz Atractivo de la Industria-Fortaleza del Negocio nos encontramos en el siguiente lugar:

Atractivo Industria				
Fortaleza del Negocio	Alta		Media	Baja
	Alta	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Crecimiento</li> <li>● Búsqueda de Predominio</li> <li>● Maximizar la inversión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Identificar segmentos de crecimiento</li> <li>● Invertir fuertemente</li> <li>● Mantener la posición en otras partes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mantener la posición general</li> <li>● Buscar flujo de fondos</li> <li>● Invertir a nivel de mantenimiento</li> </ul>
	Media	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Evaluar potencial para el liderazgo a través de la segmentación</li> <li>● Identificar debilidades</li> <li>● Fortalecerse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Identificar los segmentos de crecimientos</b></li> <li>● <b>Especializarse</b></li> <li>● <b>Invertir en forma selectiva</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Eliminar líneas</li> <li>● Minimizar la inversión</li> <li>● Posicionarse para reestructuración</li> </ul>
	Baja	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Especializarse</li> <li>● Buscar nichos</li> <li>● Considerar adquisiciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Especializarse</li> <li>● Buscar nichos</li> <li>● Considerar la salida</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Confiar en la calidad estadista del líder</li> <li>● Atacar a los generadores de efectivo de los competidores</li> <li>● Salida y Abandono oportuno</li> </ul>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				


## 5.2 Programas generales de acción

### 5.2.1 Estrategia de Administración

Programa General de Administración	
<b>Descripción</b>	Se generarán estrategias que permitan optimizar los circuitos administrativos de la empresa, pertenecientes a las áreas de Ventas, Compras, Pagos, Cobranzas y RRHH.
<b>Directivo responsable</b>	Gerente de Administración
<b>Indicadores claves para el control de gestión</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resultado de las encuestas de satisfacción de los empleados</li> <li>• Retorno de la inversión</li> <li>• Resultados de los reportes de cada sector</li> <li>• Rentabilidad: Costos / Ventas</li> </ul>
<b>Fecha de Inicio y Fin</b>	Inicio: Junio 2021 – Fin: Junio 2024

### 5.2.2 Estrategia de Producción

Programa General de Producción	
<b>Descripción</b>	Se generarán las planificaciones y procesos orientados a la producción e innovación de las aplicaciones que se comercializan. También se definirán los métodos para garantizar la calidad de la aplicación terminada. Las áreas involucradas serán Inventario, Fabricación/Desarrollo y Distribución.
<b>Directivo responsable</b>	Gerente de Producción
<b>Indicadores claves para el control de gestión</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productividad: Avances en el desarrollo / Tiempo</li> <li>• Plazos de entregas parciales cumplidos</li> <li>• Rentabilidad del capital propio (ROE): Beneficio neto / Capital Propio</li> </ul>
<b>Fecha de Inicio y Fin</b>	Inicio: Junio 2021 – Fin: Junio 2024


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

### 5.2.3 Estrategia de Tecnología

Programa General de Tecnología	
<b>Descripción</b>	Se desarrollarán estrategias que permitan adquirir, mantener y actualizar de forma eficiente el equipamiento informático. Se definirá la gestión de Software, Hardware y Telecomunicaciones.
<b>Directivo responsable</b>	Gerente de Tecnología
<b>Indicadores claves para el control de gestión</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control y versionado de documentos</li> <li>• Disponibilidad de equipamiento</li> <li>• Tiempo de recuperación del sistema</li> <li>• Disponibilidad del sitio Web: Horas en funcionamiento / Horas totales</li> </ul>
<b>Fecha de Inicio y Fin</b>	Inicio: Junio 2021 – Fin: Junio 2024


### 5.2.4 Estrategia de Marketing

Programa General de Marketing	
<b>Descripción</b>	Se desarrollarán programas de marketing eficaces que estén orientados a los potenciales clientes, obtenidos a partir del proceso de segmentación. Áreas involucradas: Producto, Precio, Promoción, Distribución.
<b>Directivo responsable</b>	Gerente de Marketing
<b>Indicadores claves para el control de gestión</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cantidad de clientes obtenidos: Clientes nuevos / Clientes en el periodo anterior.</li> <li>• Efectividad de publicidad: Ventas por publicidad / Costo de publicidad.</li> </ul>
<b>Fecha de Inicio y Fin</b>	Inicio: Junio 2021 – Fin: Junio 2024

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				


### 5.2.5 Estrategia Comercial

Programa General Comercial	
<b>Descripción</b>	Se desarrollarán los programas orientados a la optimización y aumento de ventas. Se definirán las metodologías necesarias para ofrecer un servicio de venta y postventa eficiente.
<b>Directivo responsable</b>	Gerente Comercial
<b>Indicadores claves para el control de gestión</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuestas de satisfacción al cliente</li> <li>• Cuota de mercado: Ventas / Ventas potenciales</li> <li>• Cantidad de ventas: Ventas en periodo actual / Ventas periodo anterior</li> </ul>
<b>Fecha de Inicio y Fin</b>	Inicio: Junio 2021 – Fin: Junio 2024

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

## 5.2.6 Matriz de vinculación Análisis estratégico con programas estratégicos

		Programas generales de acción				
		Administración	Marketing	Producción	Comercial	Tecnología
F	No existe dependencia con herramientas importadas	X		X		
	Avanzado plan de reclutamiento de personal calificado, y beneficios para su conformidad	X				
	Constante contacto con el cliente durante el desarrollo y una vez desplegada la aplicación			X		
	Operaciones estandarizadas y funcionamiento ágil			X	X	
O	Beneficios legales e impositivos para las industrias dedicadas a las tecnologías					X
	Buen nivel educacional	X				
	Políticas gubernamentales que motivan al desarrollo de industrias tecnológicas	X				
	El tipo de cambio es beneficioso para exportar soluciones			X		
	Constante incremento de profesionales capacitados			X		X
	Amplia variedad de tecnologías probadas y documentadas					X
D	Es una empresa pequeña de poca infraestructura gerencial con respecto a la competencia	X			X	
	Falta de herramientas empresariales que facilitan metodologías y gestiones laborales					X
	Solo se cuenta con el mercado local para la obtención de herramientas			X		X
A	El tipo de cambio y valor de la moneda dificultan la competitividad salarial	X				
	Nivel inflacionario alto				X	
	La inseguridad puede significar gastos inesperados	X				

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				Fecha 2021-11-18
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		
	Alumno: SOBRERO, Martin				
	Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker					

## 5.3 Programas específicos de acción


### 5.3.1 Programa específico de Administración

Administración
1 - Administración de Ventas 2 - Administración de Compras 3 - Administración de Pagos y cobranzas 4 - Gestión contable y de Recursos Humanos

Programa Específico de Adm. de Ventas	
<b>Descripción</b>	Desarrollar metodologías para regular y controlar las funciones que se realizarán en el área de administración de ventas.
<b>Tareas</b>	1. Calcular y predecir demanda 2. Control formal de la venta 3. Control de cumplimiento de ventas.
<b>Responsable</b>	Gerente de administración
<b>Equipo de Trabajo</b>	Encargado de ventas. (1 a 3)
<b>Indicadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cantidad de ventas: Ventas en periodo actual / Ventas periodo anterior</li> <li>Cantidad de ventas completadas: Ventas / Ventas potenciales</li> </ul>


Programa Específico de Adm. de Compras	
<b>Descripción</b>	Adquirir los recursos materiales necesarios para llevar a cabo las tareas de la empresa.
<b>Tareas</b>	1. Recibir solicitud de compras 2. Solicitar y analizar cotizaciones de proveedores 3. Emitir ordenes de compras 4. Controlar y aprobar facturas de proveedores
<b>Responsable</b>	Gerente de administración
<b>Equipo de Trabajo</b>	Encargado de compras. (1 a 4)
<b>Indicadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dinero ahorrado: Precio Negociado / Precio Real</li> <li>Tiempo de compra: Tiempo desde que se hace la orden de compra a cuando la mercadería llega.</li> </ul>



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

Programa Específico de Adm. de Pagos y Cobranzas	
<b>Descripción</b>	Encargado de realizar la cancelación de obligaciones contraídas debidas a compras, pagos de servicios, sueldos, etc.
<b>Tareas</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pagos a proveedores.</li> <li>2. Pago de servicios adquiridos.</li> <li>3. Pago de sueldos y remuneraciones.</li> <li>4. Manejo de fondos.</li> <li>5. Cobranza de ventas.</li> <li>6. Aprobación y otorgamiento de créditos.</li> </ol>
<b>Responsable</b>	Gerente de administración.
<b>Equipo de Trabajo</b>	Encargado de pagos. (1 a 3) Encargado de cobranzas. (4 a 6)
<b>Indicadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cumplimiento de pagos: Pagos Liquidados / Obligaciones</li> <li>• Porcentaje de facturas cobradas: Total facturas cobradas por período / Total facturas emitidas por período</li> </ul>

Programa Específico de Gestión Contable y de Recursos Humanos	
<b>Descripción</b>	Encargado de desarrollar la estrategia para las actividades contables de la empresa.
<b>Tareas</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Registro de órdenes de compra.</li> <li>2. Registro de órdenes de pago.</li> <li>3. Liquidación de sueldos.</li> <li>4. Pago de impuestos.</li> <li>5. Análisis de sueldos competitivos y aumentos.</li> <li>6. Contratación de empleados.</li> </ol>
<b>Responsable</b>	Gerente de administración.
<b>Equipo de Trabajo</b>	Estudio contable. (1 a 6)
<b>Indicadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tasa de rotación de empleados</li> <li>• Tiempo de contratación: Fecha de apertura de búsqueda / Fecha de contratación.</li> <li>• Clima laboral</li> <li>• Salario competitivo</li> </ul>


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

### 5.3.2 Programa específico de Producción

Producción
1 - Inventario 2 - Fabricación 3 - Distribución

Programa Específico de Inventario	
<b>Descripción</b>	Desarrollar procedimientos para facilitar el ingreso y egreso de elementos del inventario.
<b>Tareas</b>	1. Almacenar productos comprados y emitir informe de recepción 2. Realizar control de calidad en los elementos recibidos
<b>Responsable</b>	Gerente de producción.
<b>Equipo de Trabajo</b>	Encargado de depósito. (1 a 2)
<b>Indicadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Stock disponible</li> <li>Registro de elementos entregados a los empleados</li> </ul>

Programa Específico de Fabricación	
<b>Descripción</b>	Encargado de desarrollar los procedimientos y controles para el desarrollo de soluciones.
<b>Tareas</b>	1. Análisis de complejidad de los requerimientos. 2. Separación de requerimientos en tareas pequeñas. 3. Desarrollar el negocio de la solución. 4. Desarrollar la interfaz de la solución. 5. Integración y pruebas.
<b>Responsable</b>	Gerente de Producción
<b>Equipo de Trabajo</b>	Desarrollador. (2 a 5) Diseñador. (1 a 2)
<b>Indicadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tiempo de desarrollo</li> <li>Calidad de la solución: Cantidad de errores o defectos encontrados</li> <li>Cumplimiento de estimaciones: Tiempo estimado / Tiempo total</li> </ul>


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

Programa Específico de Distribución	
<b>Descripción</b>	Encargado de realizar las entregas de la aplicación y las documentaciones determinadas.
<b>Tareas</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Controlar y validar solución de software entregable.</li> <li>2. Controlar y validar documentación entregable.</li> <li>3. Coordinar entrega con el cliente.</li> </ol>
<b>Responsable</b>	Gerente de Producción
<b>Equipo de Trabajo</b>	Encargado de Distribución. (1 a 3)
<b>Indicadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo de espera para la entrega: Fecha en la cual se coordinó / Fecha de encuentro</li> <li>• Errores por entrega: Cantidad de errores / Cantidad de entregas</li> </ul>


### 5.3.3 Programa específico de Tecnología

Tecnología
1 - Hardware 2 - Software 3 - Telecomunicaciones

Programa Específico de Hardware	
<b>Descripción</b>	Desarrollar la estrategia para el mantenimiento y recambio de las computadoras.
<b>Tareas</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Registrar entregas y recibimientos de equipos.</li> <li>2. Generar reportes para el inventario.</li> <li>3. Mantenimiento de equipos.</li> </ol>
<b>Responsable</b>	Gerente de tecnología
<b>Equipo de Trabajo</b>	Soporte técnico. (1 a 3)
<b>Indicadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantenimiento preventivo y correctivo.</li> <li>• Cantidad de equipos dañados: Cantidad de equipos dañados en el periodo actual / Cantidad de equipos dañados en el periodo anterior.</li> </ul>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

Programa Específico de Software	
<b>Descripción</b>	Desarrollar la estrategia de soporte y mantenimiento de la aplicación.
<b>Tareas</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realizar pruebas sobre el sistema.</li> <li>2. Buscar problemas de seguridad dentro del sistema.</li> <li>3. Realizar el mantenimiento una vez entregada la aplicación.</li> </ol>
<b>Responsable</b>	Gerente de tecnología
<b>Equipo de Trabajo</b>	Desarrollador. (1 a 3) Diseñador. (1 a 3)
<b>Indicadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilidad del sitio.</li> <li>• Cantidad de errores y defectos encontrados.</li> <li>• Tiempo del sitio caído o en mantenimiento.</li> <li>• Cantidad de reclamos sobre la aplicación por período.</li> </ul>


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

Programa Específico de Telecomunicaciones	
<b>Descripción</b>	Desarrollar la estrategia de redes de comunicaciones e infraestructura.
<b>Tareas</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Definir los controles a los accesos.</li> <li>2. Definir la seguridad necesaria para el acceso a la red.</li> <li>3. Establecer los roles con los diferentes niveles de permisos.</li> </ol>
<b>Responsable</b>	Gerente de tecnología
<b>Equipo de Trabajo</b>	Soporte técnico. (1 a 3)
<b>Indicadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilidad de la red: Horas en mantenimiento / Horas totales</li> <li>• Velocidad de conexión.</li> </ul>

### 5.3.4 Programa específico de Marketing


Marketing
<ol style="list-style-type: none"> <li>1 - Producto</li> <li>2 - Precio</li> <li>3 - Promoción</li> <li>4 - Distribución</li> </ol>

Programa Específico de Producto	
<b>Descripción</b>	Desarrollar servicios que cuenten con características que permitan diferenciarse de la competencia y así, generen más ventas. La principal característica distintiva del servicio será las facilidades para crear notas y también el diseño de la interfaz.
<b>Tareas</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analizar a la competencia.</li> <li>2. Generar campañas publicitarias en torno al servicio.</li> <li>3. Pedir reseñas a clientes satisfechos.</li> </ol>
<b>Responsable</b>	Gerente de marketing
<b>Equipo de Trabajo</b>	Administrativo de marketing. (1 a 3)
<b>Indicadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Popularidad del servicio.</li> <li>• Adquisición de nuevos clientes: Clientes actuales / Clientes en el periodo anterior</li> <li>• Tiempo de permanencia.</li> </ul>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

Programa Específico de Precio	
<b>Descripción</b>	Generación de estrategias para la definición de la política de precios y el análisis de la implementación de esta.
<b>Tareas</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analizar de precios de la competencia.</li> <li>2. Análisis de costos.</li> <li>3. Establecer y controlar precios.</li> </ol>
<b>Responsable</b>	Gerente de Marketing.
<b>Equipo de Trabajo</b>	Administrativo de marketing. (1 a 3)
<b>Indicadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio del servicio en el tiempo</li> <li>• Relación Precio / Venta del servicio</li> <li>• Precio por la marca y tendencia.</li> <li>• Precio del mercado.</li> </ul>

Programa Específico de Promoción	
<b>Descripción</b>	Desarrollar estrategias para facilitar la obtención de nuevos clientes por medio de pagos simplificados y publicidades.
<b>Tareas</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Planificar campañas publicitarias.</li> <li>2. Diseñar descuentos por referenciar a un potencial cliente.</li> </ol>
<b>Responsable</b>	Gerente de Marketing
<b>Equipo de Trabajo</b>	Administrativo de marketing. (1 a 2)
<b>Indicadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Métricas de las campañas: Mediciones de la respuesta del público.</li> <li>• Rendimiento de las redes sociales: Visitas / Red Social</li> <li>• Clientes referenciados.</li> </ul>


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

Programa Específico de Distribución	
<b>Descripción</b>	Se definirá cómo será la distribución del servicio terminado. La distribución será simple ya que el contacto es directo con el cliente, sin intermediarios.
<b>Tareas</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Facilitar la distribución con el cliente</li> <li>2. Entregar encuestas de opinión al cliente</li> </ol>
<b>Responsable</b>	Gerente de Marketing
<b>Equipo de Trabajo</b>	Administrativo de marketing. (1 a 2)
<b>Indicadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opiniones de los clientes: Críticas negativas / Críticas positivas</li> <li>• Tiempo de distribución</li> </ul>

### 5.3.5 Programa específico de Comercial

Comercial
1 - Venta y Postventa

Programa Específico de Venta y Postventa	
<b>Descripción</b>	Desarrollar estrategias para mejorar las ventas y el servicio postventa.
<b>Tareas</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realización y aprobación de la venta.</li> <li>2. Comunicación con el cliente y cliente potencial.</li> <li>3. Registración de las operaciones efectuadas.</li> <li>4. Atender a los clientes.</li> <li>5. Comunicarse con el cliente una vez terminada la venta.</li> </ol>
<b>Responsable</b>	Gerente comercial
<b>Equipo de Trabajo</b>	Administrativo comercial. (1 a 5)
<b>Indicadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas realizadas: Ventas / Ventas potenciales</li> <li>• Proyectos finalizados incorrectamente: Proyectos finalizados incorrectamente / Proyectos finalizados</li> <li>• Clientes satisfechos</li> </ul>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

## 6. Plan de Marketing

### 6.1 Estrategia de producto

#### 6.1.1 Descripción general de producto

El producto que se comercializará es del tipo “Producto de negocio” y, será diseñado y desarrollado en conjunto con el cliente para poder cumplir con todas las expectativas que tenga sobre el uso de la plataforma.

El producto y las funcionalidades necesitadas serán ideados inicialmente por el cliente y, entre el grupo de ingenieros, analistas y diseñadores, estas ideas serán estructuradas y completadas en requerimientos funcionales. El cliente podrá volver a ver y realizar las modificaciones necesarias a estos requerimientos todas las veces que crea necesario para que el producto final logre satisfacer todas las obligaciones.

Todos los productos serán creados en consideración del uso que le dará cliente para poder lograr aplicaciones de calidad, que permitan a medida que avancen los proyectos, ir dándole a la empresa una imagen positiva y cumplidora.


La empresa no busca un crecimiento apresurado, sino uno acorde a la cantidad de empleados y de proyectos finalizados, intentando nunca incumplir una obligación por falta de recursos o negligencia por el lado de la compañía.

#### 6.1.2 Producto

##### 6.1.2.1 Tipo de producto

El producto ofrecido es catalogado como “Producto de negocio”, ya que está pensado para satisfacer la fabricación de otros bienes o servicios, como puede ser el portal de noticias y opiniones, y para facilitar las operaciones de la organización que compre el producto, tal como agregar la herramienta de creación de notas.

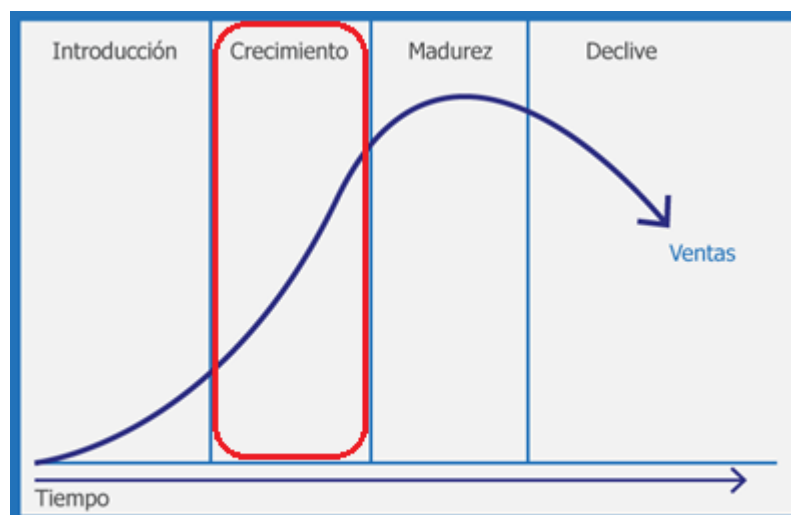


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

### 6.1.3 Líneas y Mezclas del Servicios


	Amplitud de Servicios	
Líneas	Portal de notas	Mantenimiento
Profundidad de Servicios	Herramienta de creación de notas básica y listado por fecha de creación de las notas.	Corrección de errores por período corto.
	Herramienta de creación de notas básica y listado por posibilidad de interés en nota según el usuario.	Corrección de errores por período corto y agregado de funcionalidades de menor tamaño.
	Herramienta de creación de notas con sugerencias dinámicas y listado por fecha de creación de las notas.	Corrección de errores por período medio.
	Herramienta de creación de notas con sugerencias dinámicas y listado por posibilidad de interés en nota según el usuario.	Corrección de errores por período medio y agregado de funcionalidades de menor tamaño.

### 6.1.4 Ciclo de vida



*Ciclo de Vida de Productos*

La empresa entienda que el servicio comercializado se encuentra en etapa de “Crecimiento”. Si bien existen muchas compañías de medios dedicadas a la creación y muestra de notas y noticias, el servicio que se encuentra actualmente en el mercado no comparte las mismas prestaciones que el ofrecido.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

Estrategia de mezcla de marketing	Crecimiento
Estrategia de producto	Gran número de modelos; modificaciones frecuentes del producto.
Estrategia de distribución	Gran número de concesionarios; esfuerzos intensivos para establecer relaciones a largo plazo con mayoristas y minoristas.
Estrategia de promoción	Estimular la demanda selectiva; anunciar intensivamente la marca.
Estrategia de fijación de precios	Los precios comienzan a reducirse hacia el final de la etapa de crecimiento como resultado de la posición de la competencia.

## 6.1.5 Marca

### 6.1.5.1 Descripción general de la Marca


La estrategia de creación de la marca elegida está basada en el uso de la marca de “Fabricante”, complementada por una “Familia de marcas” que identificarán las variantes de los servicios comercializados por la empresa.

El nombre de la marca que se empleará para los servicios es “My news maker”, y cumple con las siguientes características fundamentales:

- **Fácil de pronunciar:** Si bien el nombre está en inglés, no son palabras complicadas de pronunciar.
- **Fácil de recordar:** Al ser un conjunto de palabras que fonéticamente suena muy similar a la palabra en inglés “newspaper” (diario), elemento muy relacionado con el fin de la marca, se cree que resultará fácil de recordar.
- **Distintivo:** El nombre de la marca significa “creador de noticias”, lo cual es acorde a la funcionalidad que ofrece y resulta fácil de entender e interpretar.
- **Protección legal:** Aún no está registrado en la Argentina.

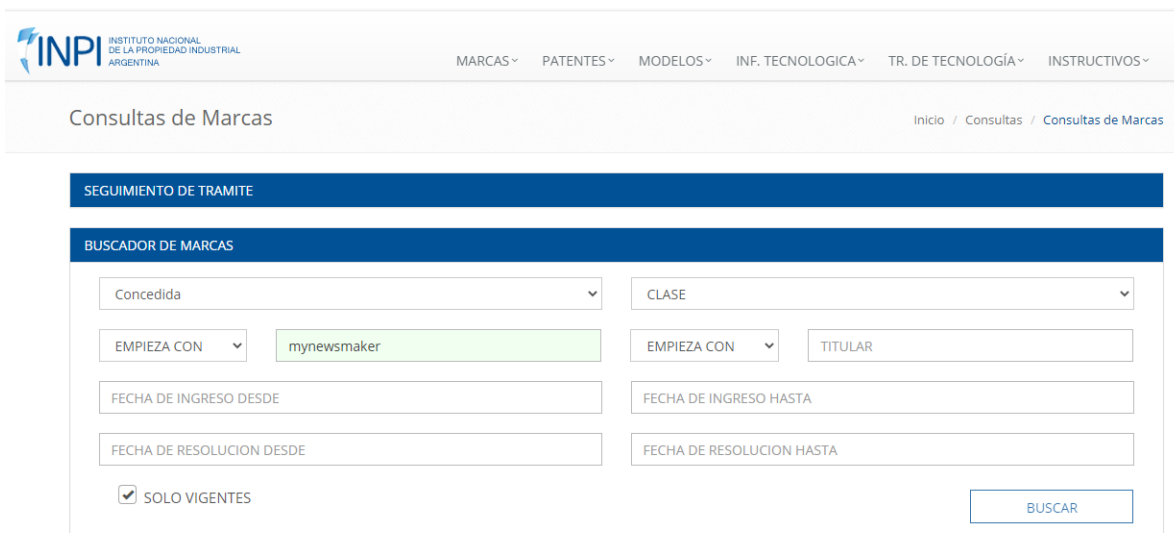
### 6.1.5.2 Logotipo



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					


### 6.1.5.3 Registración de la Marca

La marca “My news maker” no está registrada todavía en el INPI (Instituto Nacional de Propiedad Industrial).




### 6.1.5.4 Registración de la Marca electrónica

Realizando la búsqueda para el sitio web “mynewsmaker.com.ar” en la página de Nic Argentina, el sitio de la Dirección Nacional del Registro de Dominios de Internet, se confirma que el dominio se encuentra disponible.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				Fecha 2021-11-18
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		
	Alumno: SOBRERO, Martin				
	Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker					

mynewsmaker.com.ar



**El dominio está disponible para solicitar**

### 6.1.6 Packaging

#### 6.1.6.1 Contenido y protección de los servicios

Al ser un servicio de software, la entrega de este terminado se realizará mediante la transferencia de credenciales al repositorio donde se encuentra el proyecto.


Debido a esto, el único contenido físico que se entregará al cliente será una carpeta de documentación del servicio, donde se encontraran varias especificaciones sobre su funcionamiento, sus posibles modificaciones y las distintas credenciales de acceso.

En esa carpeta también se encontrará el manual de usuario, con el cual el cliente podrá aprender a hacer uso de la aplicación, donde habrá ayudas graficas referidas a la interfaz de la plataforma, y también el manual de instalación, con el cual el cliente podrá entender la arquitectura utilizada y realizar cambios en caso de necesitarlo, como también reiniciar la plataforma en caso de algún percance.

#### 6.1.6.2 Garantías

“My new maker” garantiza la calidad y el nivel de compleción del servicio entregado, es por esto por lo que, ante cualquier defecto o desviación del requerimiento especificado, bajo condiciones normales y previsibles de uso por el plazo de 6 meses, la empresa se hará cargo del arreglo.

En caso de haber realizado modificaciones tanto a la plataforma como al ambiente de despliegue de la aplicación, la garantía quedara anulada por más que no se haya cumplido el plazo de medio año.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

## 6.2 Estrategia de Precios

### 6.2.1 Análisis de precios

Se realizará un análisis de los distintos costos que tendrá la empresa para llevar a cabo sus funciones.

Mas allá de los sueldos, la empresa necesitará del hardware necesario para desarrollar, como pueden ser las computadoras y sus periféricos, y también necesitara del software, como pueden ser licencias de programas y servicios en la nube.


#### 6.2.1.1 Costos fijos

<b>Costos Fijos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Alquiler de la oficina</li> <li>● Servicio de internet</li> <li>● Seguros</li> <li>● Servicios básicos: Luz, agua, gas, ABL</li> <li>● Expensas</li> <li>● Sueldos de empleados</li> <li>● Servicio de limpieza y mantenimiento</li> </ul>
---------------------	---

#### 6.2.1.2 Costos variables

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

<b>Costos Variables</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Herramientas de trabajo y mantenimiento: Computadoras, teclados, mouse, monitores, sillas.</li> <li>● Consultoría</li> <li>● Publicidad y marketing</li> <li>● Gastos de formación</li> <li>● Servicios en la nube</li> </ul>
-------------------------	--

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

## 6.2.2 Análisis precio competencia

Servicio	Atiko.Studio	Social Snack
Herramienta de creación de notas básica y listado por fecha de creación de las notas.	\$ 2.100.000	\$ 2.000.000
Herramienta de creación de notas básica y listado por posibilidad de interés en nota según el usuario.	\$ 2.500.000	\$ 2.300.000
Herramienta de creación de notas con sugerencias dinámicas y listado por fecha de creación de las notas.	\$ 2.500.000	\$ 2.800.000
Herramienta de creación de notas con sugerencias dinámicas y listado por posibilidad de interés en nota según el usuario.	\$ 2.800.000	\$ 3.200.000

## 6.2.3 Análisis sensibilidad del cliente

A la hora de definir la estrategia de precios de la empresa, se decidió analizar los factores que afectan a los clientes cuando toman la decisión de adquirir un producto.

### 6.2.3.1 Efectos sensibilidad al precio


#### *Efecto precio de referencia*

El cliente presentará un nivel de sensibilidad alto a la hora de comparar el precio frente a las alternativas y, al ser una inversión de la organización, se puede estar seguro de que el cliente buscará alternativas y presupuestos para tratar de encontrar la mejor oferta posible.

En este caso, no habrá un precio fijo de referencia, sino un valor medio entre las ofertas de las diferentes empresas.

#### *Efecto de calidad-precio*

El cliente también presentará sensibilidad frente al efecto precio-calidad y podrá pensar que, ante una oferta de muy bajo costo, la solución será de una calidad correspondiente al precio pagado. A si mismo, el cliente investigará sobre las potenciales empresas, por lo que podrá ver las cualidades de cada una sin diferenciar por el precio.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				


### 6.2.4 Estrategia de precio

La estrategia de precio que utilizara la empresa se basa en precios altamente competitivos y por debajo del promedio, con la intención de atraer la mayor cantidad de clientes posibles, pero sin ofrecer un precio tan bajo para que este desconfíe de la calidad del producto final.

A su vez, se buscará que el cliente adquiera el producto más completo y por lo tanto de mayor precio. Para lograr esto la diferencia entre los precios de los distintos productos será reducida haciendo que un mínimo aumento al precio de la inversión valga un gran aumento en funcionalidades de la plataforma.

### 6.2.5 Lista de precios

Servicio	Precio
Portales	
Portal básico.	\$ 2.000.000
Portal aprendizaje.	\$ 2.300.000
Portal sugerencia.	\$ 2.300.000
Portal experto.	\$ 2.500.000
Mantenimiento [por mes]	
Simple.	\$ 50.000
Funcional.	\$ 70.000
Temporal.	\$ 80.000
Experto.	\$ 100.000

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

## 6.3 Estrategia de promoción

Basado en el mercado meta previamente definido, se iniciará en pequeñas empresas de hasta 50 empleados que pertenezcan al AMBA, dejando de lado la Capital Federal de Buenos Aires, y se dediquen a la publicación de notas informativas o noticias en diarios, revistas o portales web.

### 6.3.1 Mezcla de promoción

La estrategia de publicidad que se eligió se basa en el uso de múltiples vías que permitan acceder de forma eficiente a una mayor cantidad de personas. El público apuntado por estas publicidades será perteneciente al rubro informativo y periodístico, en cualquiera de las ramas posibles.

#### 6.3.1.1 Publicidad

##### *Publicidad Offline*

**Diarios y revistas:** Debido a que los principales y potenciales clientes pertenecen al rubro informativo de diarios y revistas, la empresa invertirá en publicidad dentro de estos mismos espacios.

##### *Publicidad Online*

**Redes sociales:** La empresa creará perfiles en las principales redes sociales para compartir resultados y la experiencia de adquirir uno de los servicios. Estos perfiles serán accedidos por potenciales clientes para conocer más sobre la empresa, sobre los servicios y sobre las experiencias que vivieron los clientes anteriores.

**YouTube:** Se generará un canal en la plataforma de videos para mostrar al público como es la experiencia “MyNewsMaker”. Entre los videos publicados se podrán ver las diferentes aplicaciones en funcionamiento, videos explicativos sobre la forma de adquirir los servicios y como fue la experiencia de los clientes satisfechos.


**Publicidad de pago online:** Se utilizará para alcanzar clientes en las redes sociales mediante “Social Ads”. Los anuncios se mostrarán a usuarios que cumplan con los perfiles previamente definidos por un costo bajo. Estos servicios de publicidad, como Google AdWords, Facebook Ads y otros, permitirán llegar de manera rápida y eficiente a los clientes objetivos y además ver estadísticas sobre las publicaciones.

#### 6.3.1.2 Promoción de ventas

Ya que los servicios se encuentran en la etapa de crecimiento del ciclo de vida, se buscará llevar a cabo acciones que permitan lograr una gran cantidad de nuevos clientes y así impulsar el crecimiento.

**Promoción lanzamiento (1 año):** Durante el primer año, los clientes obtendrán un descuento del 50% del total del servicio.



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

### *Descuentos Iniciales*

**Mantenimiento al 50% (2 año):** Para los clientes que adquieran los servicios durante el primer año, podrán pagar solo el 50% del costo del mantenimiento.

**Descuento por referencia (3 año):** Para los clientes que adquieran el servicio gracias a que otro comprador satisfecho hizo la referencia comentándolo, recibirán un 25% de descuento en el servicio que adquieran.

### *6.3.1.3 Ventas personales*


Este tipo de servicios pueden hacer que surjan muchas consultas para las cuales la empresa debe estar presente y responderlas. Es por esto por lo que la página de la empresa contará con un chat Bot que resolverá las consultas hechas a través de la web y con un chat de WhatsApp para las consultas hechas por celular.

### *6.3.1.4 RR PP*

Se buscará dar a conocer la marca participando de eventos como ExpoEventos Latinoamérica 2021 en el Centro de Convenciones de Buenos Aires. En esta convención muchas personas interesadas en proyectos y servicios podrán conocer lo que “MyNewsMaker” tiene para ofrecer, hablando con los especialistas sobre cada una de las versiones del servicio.

### *6.3.1.5 A.I.D.A.*

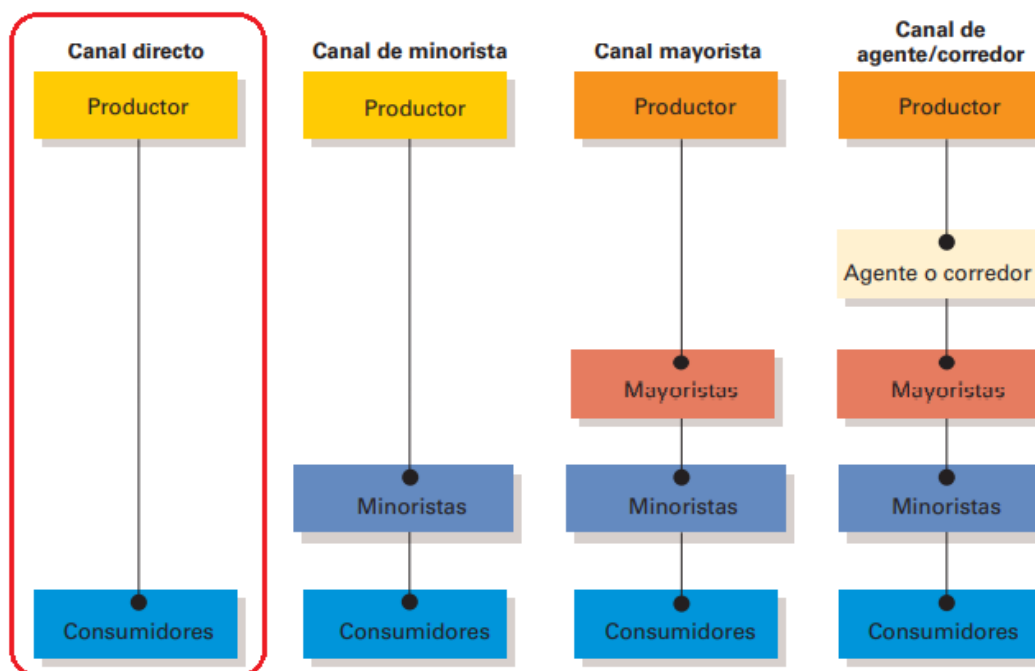
	Atención	Interés	Deseo	Acción
Publicidad	Motores de búsqueda Redes sociales Diarios y revistas	Redes sociales YouTube Plataforma web	Redes sociales YouTube Plataforma web	Plataforma web
Promoción de ventas	Descuentos y promociones	Descuentos Promociones Devoluciones	Descuentos por referencia	
Ventas personales			Consultas a través de las redes	Conversaciones por chat
Relaciones públicas	Presentación en eventos	Presentación en eventos		

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				Fecha 2021-11-18
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		
	Alumno: SOBRERO, Martin				
	Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker					

## 6.4 Estrategia de plaza (Distribución)

### 6.4.1 Canales

La empresa contará con el canal de distribución directo, donde el consumidor va a adquirir uno de los servicios directamente desde la página web o por contacto directo con algún representante de ventas.



### 6.4.2 Función de canales


La razón por la que la empresa optó por contar con un solo canal de distribución es debido a que busca el contacto directo con el comprador, sin intermediarios, para que este pueda aclarar cualquier tipo de duda o incertidumbre sobre el funcionamiento de la aplicación.

También, gracias a los expertos representantes de ventas de la empresa, podrán ayudar al cliente a comprender si las aplicaciones pudiesen servirle y beneficiarlo en el contexto al que pertenece.

### 6.4.3 Cuarto canal

El cuarto canal estará disponible en la lógica de canales de distribución de la empresa. Esto es debido a que, en el presente, impulsado aún más por la pandemia, las ventas por internet se incrementaron en todos los rubros y permiten no solo facilitar mucha más información sobre los servicios, sino también crear una experiencia única para el cliente que ingrese al portal.

La disponibilidad de un sitio web para la consulta y compra del servicio facilitará también la comodidad del cliente, pudiendo comparar con otros servicios, y la inmediatez de respuesta por parte de la empresa, entre otros beneficios.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				Fecha 2021-11-18
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		
	Alumno: SOBRERO, Martin				
	Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker					

#### 6.4.4 Logística

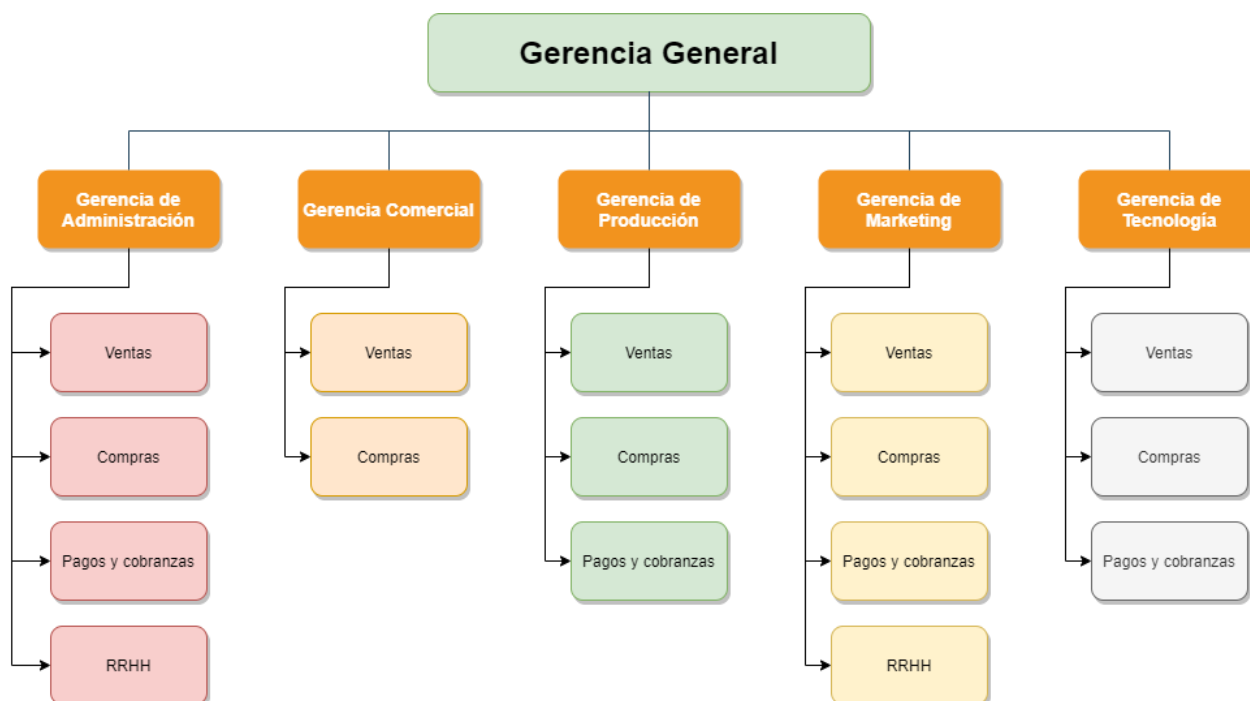
La logística de salida serán todas las tareas llevadas a cabo para realizar la entrega del servicio terminado, el cual consiste en la documentación y credenciales de uso ya que el servicio es una aplicación de software.


El proceso se diagrama de la siguiente forma: Un colaborador perteneciente al área de Producto coordinará la entrega con el cliente, la cual podrá ser en persona o por correo. En caso de ser únicamente por correo, se enviará a través de un correo electrónico toda la documentación digitalizada. Mientras que, si se coordina la entrega en persona, se entregara una copia física y otra digital de la documentación.

## 7. Organización requerida

### 7.1. Estructura

#### 7.1.1 Organigrama



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

## 7.2 Proceso de toma de decisiones

El proceso de toma de decisiones que va a regir en la empresa es el “*DECIDE*”, publicado en 2006, y se llevará a cabo mediante los siguientes seis pasos:

**Etapas 1 - Definir el problema:** Poder identificar el problema al que se están enfrentando, aislarlo, analizarlo. Este análisis debe incluir detalladamente cual es el problema, quien o quienes se ven afectados, quien lo origino, como fue originado, y finalmente, cuando fue originado.


**Etapas 2 - Explorar las posibles soluciones:** Pensar libremente y listar todas las diferentes formas de solucionar el problema, sin desechar ninguna opción. Mientras más opciones haya, más probable va a ser que se elija una buena solución.

**Etapas 3 - Considerar las consecuencias de cada solución:** Se debe evaluar de forma realista cada uno de los aspectos positivos y negativos de cada solución. También es importante valorar si cumple con los valores personales y organizacionales.

**Etapas 4 - Identificar la mejor alternativa:** Luego de comparar las valoraciones de todas las soluciones, se elegirá la que se crea que es la más positiva o adecuada para la situación.

**Etapas 5 - Desarrollar e implementar un plan de acción:** Una vez que se haya identificado la mejor alternativa, habrá que llevarla a la práctica. El proceso de llevar a cabo la solución pensada puede ser complejo, por lo tanto, deberá ser planeado y planificado para poder realizarse sin inconvenientes.

**Etapas 6 - Evaluar y monitorear la solución:** Luego de ser implementada, debe ser evaluada para ver si ha resuelto el problema satisfactoriamente o si, por el contrario, fallo, en cuyo caso habrá que analizar qué es lo que no salió como se esperaba. En el caso de que el problema persista, el gerente será quien deba analizar qué fue lo que salió mal y el causante. Para solucionar esto, se realizará una retroalimentación a las etapas anteriores con la nueva experiencia para poder repetir y ajustar los pasos según sea necesario.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

### 7.3 Tratamiento de conflictos

Los conflictos serán tratados según los siguientes métodos definidos:

**Método 1 - Promover la conversación:** Es importante fijar una hora y lugar de reunión donde las partes involucradas puedan tratarse las diferencias con calma y buscarse una solución sin ser interrumpidos.


**Método 2 - Tratar de ser objetivos:** Tratar de buscar una solución evitando los datos subjetivos y las generalizaciones.

**Método 3 - Escuchar a las otras partes:** No interrumpir el discurso de nadie. Suele dar buenos resultados reformular lo que la otra persona ha dicho para asegurarse de que el mensaje fue entendido correctamente.

**Método 4 - Identificar puntos de acuerdo y desacuerdo:** Resumir las áreas de acuerdo y desacuerdo entre ambas partes y realizar los ajustes necesarios hasta lograr un acuerdo en las evaluaciones.

**Método 5 - Priorizar las áreas de conflicto:** No todas las cuestiones tienen la misma importancia para todos y, por eso, es preciso concretar cuales son las áreas de conflicto que son más importantes para cada parte.


**Método 6 - Celebrar el éxito:** Buscar oportunidades para señalar el progreso y complementar las ideas y los logros de la otra persona.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

## 7.4 Análisis de puestos

### 7.4.1 Gerencia General

Puesto	Gerente General
Descripción	Responsable de la toma de decisiones generales de la administración de la empresa.
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar programas estratégicos a corto, mediano y largo plazo.</li> <li>• Organizar la estructura de la empresa.</li> <li>• Tomar decisiones gerenciales y supervisar los sectores.</li> </ul>
Perfil	<b>Sexo:</b> Indistinto <b>Edad:</b> 40 a 55 años <b>Experiencia:</b> +5 años en puestos similares
Remuneración bruta	\$ 200.000, -


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

#### 7.4.2 Gerencia de Administración

Puesto	Gerente Administrativo
Descripción	Responsable de definir de manera eficaz y eficiente los diferentes procesos de Ventas, Pagos, Compras, Cobranzas y RRHH.
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear lineamientos de control y análisis financiero.</li> <li>• Supervisar el cumplimiento de políticas.</li> <li>• Crear sinergia con las demás áreas operativas.</li> </ul>
Perfil	<b>Sexo:</b> Indistinto <b>Edad:</b> 35 a 45 años <b>Experiencia:</b> +4 años en puestos similares
Remuneración bruta	\$ 160.000, -

Puesto	Encargado de ventas
Descripción	Responsable de planificar y dirigir las actividades de ventas.
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definir los objetivos de venta de los vendedores.</li> <li>• Supervisar el trabajo de los agentes comerciales.</li> <li>• Controlar servicios vendidos.</li> <li>• Cumplir con los objetivos propuestos para un período.</li> <li>• Realizar reportes de avances.</li> </ul>
Perfil	<b>Sexo:</b> Indistinto <b>Edad:</b> 30 a 40 años <b>Experiencia:</b> +3 años en puestos similares
Remuneración bruta	\$ 100.000, -

Puesto	Encargado de compras
Descripción	Responsable de planificar y dirigir las actividades de compras.
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Controlar la calidad de los productos comprados.</li> <li>• Recibir solicitud de compras.</li> <li>• Emitir órdenes de compra.</li> </ul>
Perfil	<b>Sexo:</b> Indistinto <b>Edad:</b> 30 a 40 años <b>Experiencia:</b> +3 años en puestos similares
Remuneración bruta	\$ 100.000, -


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

Puesto	Encargado de pagos
Descripción	Responsable de planificar y dirigir las actividades de pagos.
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asegurar la calidad, legalidad, eficiencia y transparencia de los procesos de pago.</li> <li>• Controlar facturas y autorizar los pagos.</li> <li>• Emitir órdenes de pago.</li> </ul>
Perfil	<b>Sexo:</b> Indistinto <b>Edad:</b> 30 a 40 años <b>Experiencia:</b> +3 años en puestos similares
Remuneración bruta	\$ 100.000, -

Puesto	Encargado de cobranzas
Descripción	Responsable de planificar y dirigir las actividades de cobranzas.
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseñar y preparar los informes mensuales para la dirección.</li> <li>• Planear metas del siguiente periodo.</li> <li>• Control y registración de cobranzas.</li> <li>• Manejo de fondos.</li> </ul>
Perfil	<b>Sexo:</b> Indistinto <b>Edad:</b> 30 a 40 años <b>Experiencia:</b> +3 años en puestos similares
Remuneración bruta	\$ 100.000, -


Puesto	Encargado de RRHH
Descripción	Responsable de planificar y dirigir las actividades de RRHH.
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reclutar candidatos a la empresa.</li> <li>• Promocionar empleados dentro de la empresa mediante planes de carrera.</li> <li>• Mantener el buen clima laboral.</li> <li>• Manejar los trámites administrativos.</li> <li>• Prevenir riesgos laborales.</li> </ul>
Perfil	<b>Sexo:</b> Indistinto <b>Edad:</b> 30 a 40 años <b>Experiencia:</b> +3 años en puestos similares
Remuneración bruta	\$ 100.000, -



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				


### 7.4.3 Gerencia de Producción

<b>Puesto</b>	<b>Gerente de Producción</b>
<b>Descripción</b>	Encargado de validar y controlar el funcionamiento y la producción de la empresa para lograr cumplir con los objetivos de forma eficiente.
<b>Tareas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificar y supervisar la producción de los empleados.</li> <li>• Supervisar los procesos de producción.</li> <li>• Gestionar recursos materiales.</li> <li>• Investigar e implementar mejoras a los procesos de producción.</li> </ul>
<b>Perfil</b>	<b>Sexo:</b> Indistinto <b>Edad:</b> 35 a 45 años <b>Experiencia:</b> +4 años en puestos similares
<b>Remuneración bruta</b>	\$ 160.000, -

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

Puesto	Desarrollador
Descripción	Desarrollar la aplicación Web utilizando buenas prácticas de diseño de arquitectura y programación.
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documentar aplicación completa.</li> <li>• Investigar buenas prácticas para llevar a cabo la solución.</li> <li>• Separación de requisitos en tareas cortas.</li> <li>• Desarrollar aplicación Web.</li> <li>• Desarrollar pruebas unitarias del sistema.</li> </ul>
Perfil	<b>Sexo:</b> Indistinto <b>Edad:</b> 20 a 35 años <b>Experiencia:</b> +2 años en puestos similares
Remuneración bruta	\$ 90.000, - a \$ 190.000, -


Puesto	Diseñador
Descripción	Diseñar la interfaz intuitiva para la aplicación Web.
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigar sobre interfaces modernas de usuario.</li> <li>• Investigar sobre formas de mejorar la experiencia de usuario.</li> <li>• Diseñar la interfaz gráfica de la aplicación web.</li> </ul>
Perfil	<b>Sexo:</b> Indistinto <b>Edad:</b> 20 a 35 años <b>Experiencia:</b> +2 años en puestos similares
Remuneración bruta	\$ 80.000, - a \$ 160.000, -

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

#### 7.4.4 Gerencia de Marketing

Puesto	Gerente de Marketing
Descripción	Encargado de coordinar al equipo de Marketing a desarrollar programas de marketing eficaces que estén orientados a los potenciales clientes
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar reportes de estadísticas.</li> <li>Desarrollar e implementar estrategias y campañas de Publicidad y Marketing a corto y largo plazo.</li> <li>Planificar y supervisar la puesta en marcha de las campañas.</li> </ul>
Perfil	<b>Sexo:</b> Indistinto <b>Edad:</b> 35 a 45 años <b>Experiencia:</b> +4 años en puestos similares
Remuneración bruta	\$ 160.000, -


Puesto	Administrativo de marketing
Descripción	Encargado de analizar e investigar el mercado para generar campañas publicitarias que atraigan nuevos compradores.
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analizar a la competencia y sus precios.</li> <li>Generar campañas publicitarias.</li> <li>Analizar costos.</li> <li>Diseñar descuentos.</li> <li>Pedir reseñas a clientes.</li> </ul>
Perfil	<b>Sexo:</b> Indistinto <b>Edad:</b> 30 a 40 años <b>Experiencia:</b> +3 años en puestos similares
Remuneración bruta	\$ 100.000, -

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
	Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker					

#### 7.4.5 Gerencia de Tecnología

Puesto	Gerente de Tecnología
Descripción	Encargado de definir, planificar, organizar, implementar y controlar los sistemas y circuitos de información de la empresa.
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Definir, planificar, organizar, implementar y controlar las actividades de desarrollo y de diseño.</li> <li>Definir la gestión de Software, Hardware y Redes.</li> <li>Controlar las verificaciones de calidad y seguridad de las implementaciones.</li> <li>Actualizar copias de seguridad de la empresa.</li> </ul>
Perfil	<b>Sexo:</b> Indistinto <b>Edad:</b> 35 a 45 años <b>Experiencia:</b> +4 años en puestos similares
Remuneración bruta	\$ 160.000, -


Puesto	Soporte técnico
Descripción	Realizar el mantenimiento de equipos y redes de la empresa.
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Generar reportes para el inventario.</li> <li>Mantener los equipos.</li> <li>Mantener la red de internet de la empresa.</li> <li>Mantener el software utilizado actualizado.</li> <li>Registrar entregas y recibimientos de equipos.</li> </ul>
Perfil	<b>Sexo:</b> Indistinto <b>Edad:</b> 25 a 35 años <b>Experiencia:</b> +2 años en puestos similares
Remuneración bruta	\$ 70.000, -

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

#### 7.4.6 Gerencia Comercial

Puesto	Gerente Comercial
Descripción	Encargado de planificar, organizar y controlar las operaciones de venta de la empresa.
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar encuestas de satisfacción.</li> <li>Definir metodologías para mejorar el servicio de venta y postventa.</li> <li>Organizar equipo de vendedores.</li> <li>Implementar políticas de precios y créditos.</li> </ul>
Perfil	<b>Sexo:</b> Indistinto <b>Edad:</b> 35 a 45 años <b>Experiencia:</b> +4 años en puestos similares
Remuneración bruta	\$ 160.000, -

Puesto	Administrativo comercial
Descripción	Encargado de desarrollar los programas para optimizar y aumentar las ventas.
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aprobar ventas.</li> <li>Atender clientes.</li> <li>Registrar operaciones efectuadas.</li> <li>Comunicarse con clientes y potenciales clientes.</li> </ul>
Perfil	<b>Sexo:</b> Indistinto <b>Edad:</b> 30 a 40 años <b>Experiencia:</b> +3 años en puestos similares
Remuneración bruta	\$ 90.000, -

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

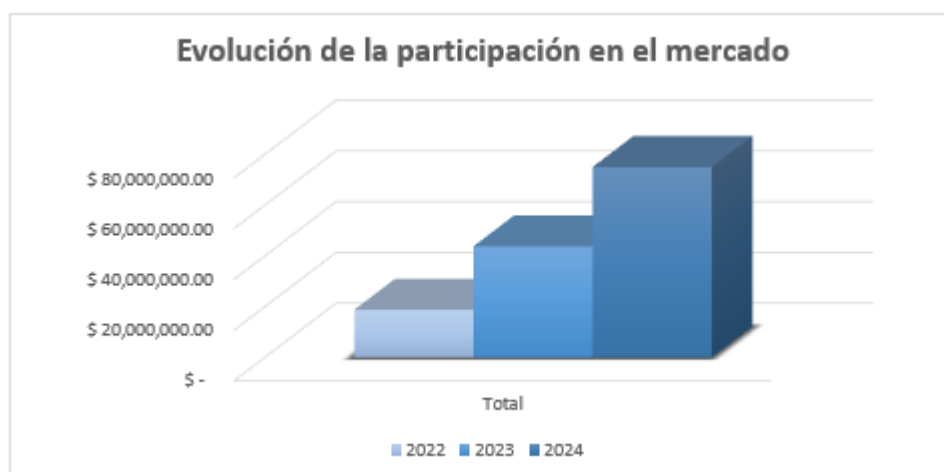
## 8. Plan financiero - económico


El mercado meta se definió como concentrado en empresas pequeñas, por lo tanto, de menos de 50 empleados, que buscan ofrecer un portal moderno de difusión de noticias u opiniones a su público de alcance regional. El segmento geográfico donde comenzarán las operaciones es el AMBA, donde se estima que se encuentran más de 250 diarios regionales inscriptos (de los cuales 180 se encuentran en el Gran Buenos Aires) que funcionan activamente y cumplen con el tamaño indicado previamente.

Clientes	Gasto promedio	Total mercado
250	2,500,000	\$ 625,000,000.00

El objetivo estratégico de nuestro emprendimiento es el de alcanzar el 6% de penetración del mercado meta en un horizonte temporal de 3 años. De esta manera, se estarían consiguiendo 7 clientes el primer año, el segundo año 15, y llegando a 30 clientes para el tercer año.

Evolución de la participación en el mercado		
Año	Porcentaje	Total
2022	3%	\$ 18,750,000.00
2023	7%	\$ 43,750,000.00
2024	12%	\$ 75,000,000.00




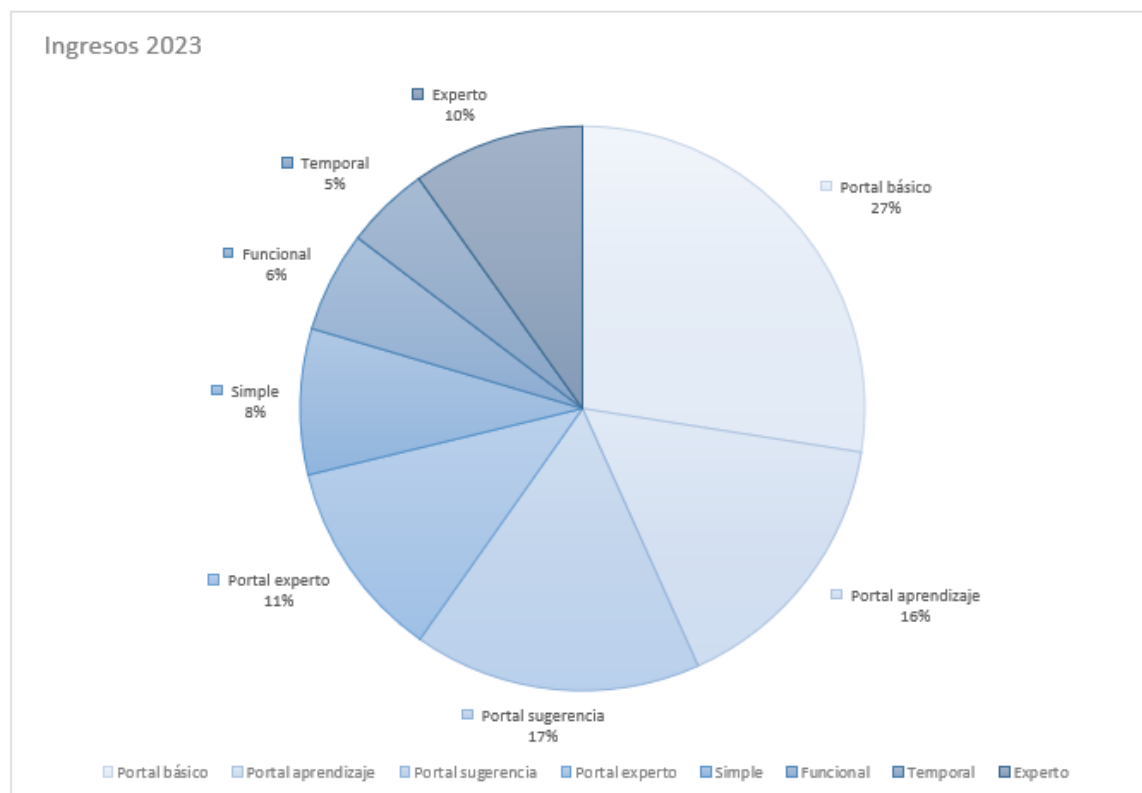
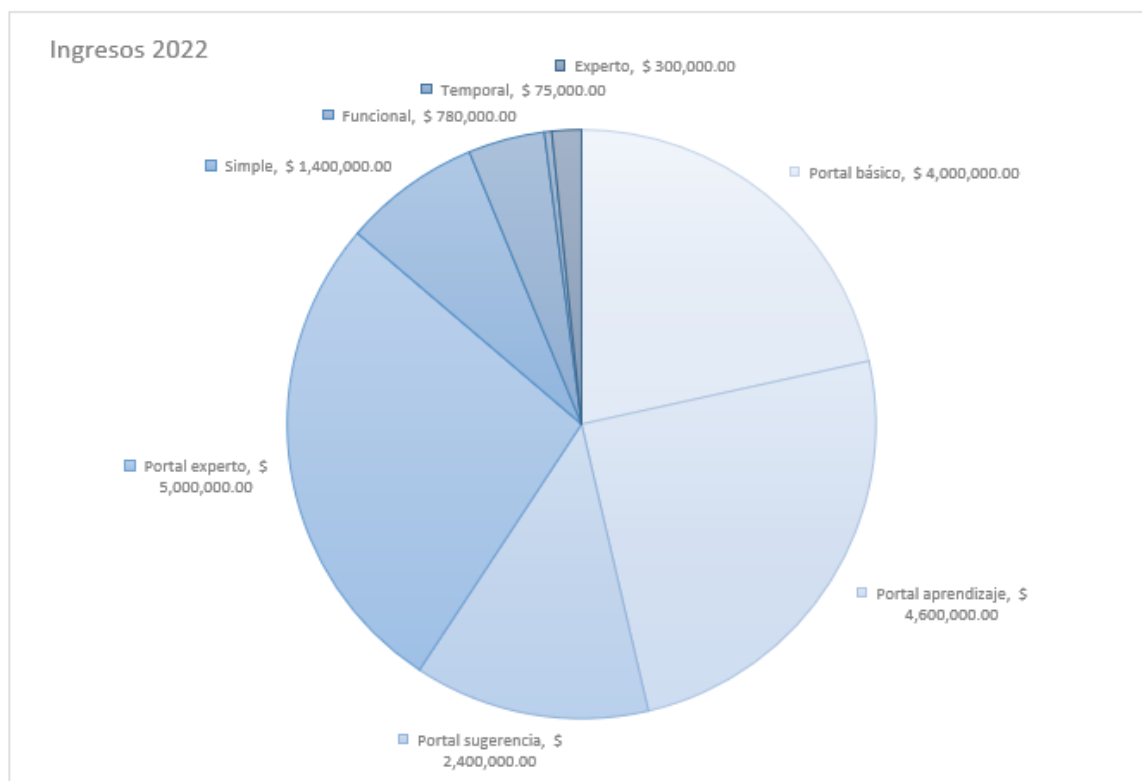
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

## 8.1. Modelo de ingresos


Lista de precios		
Servicio	Precio	Detalle
Portal básico	\$ 2,000,000.00	-
Portal aprendizaje	\$ 2,300,000.00	-
Portal sugerencia	\$ 2,400,000.00	-
Portal experto	\$ 2,500,000.00	-
Simple	\$ 50,000.00	-
Funcional	\$ 60,000.00	-
Temporal	\$ 75,000.00	-
Experto	\$ 100,000.00	-

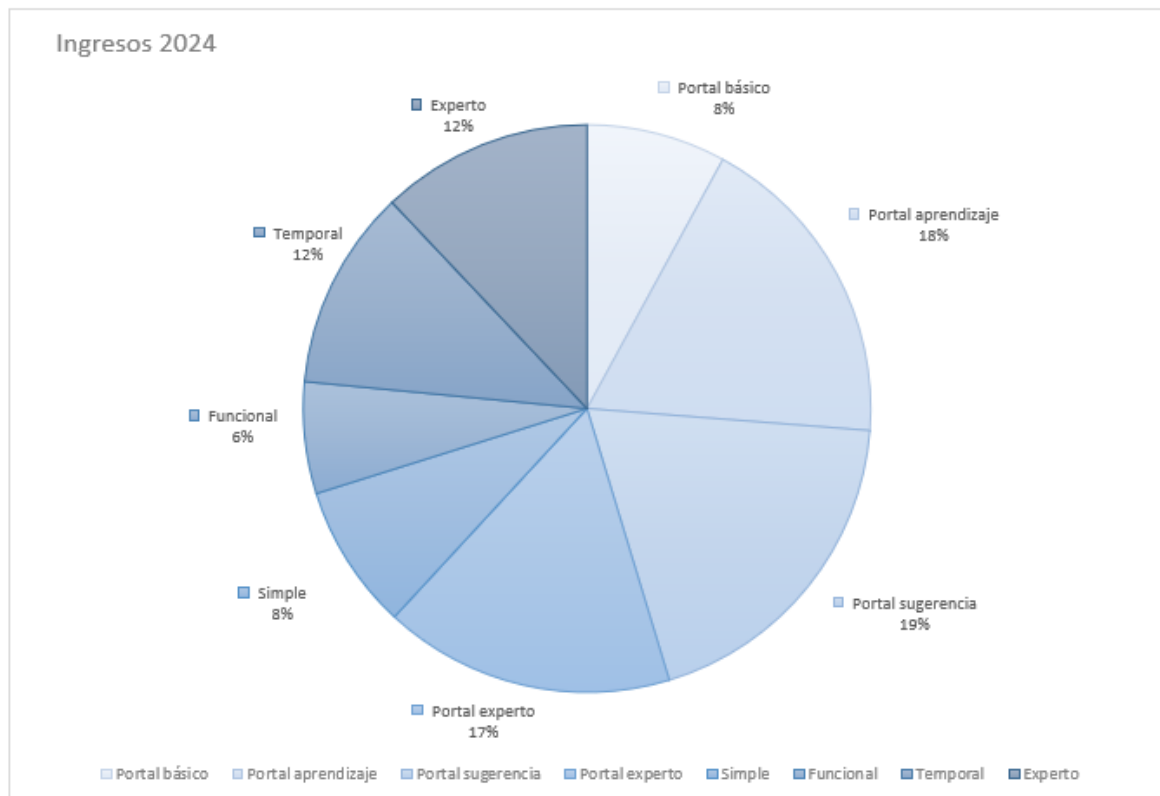
Ingresos por productos			
Producto	Ingresos 2022	Ingresos 2023	Ingresos 2024
Portal básico	\$ 4,000,000.00	\$ 12,000,000.00	\$ 6,000,000.00
Portal aprendizaje	\$ 4,600,000.00	\$ 6,900,000.00	\$ 13,800,000.00
Portal sugerencia	\$ 2,400,000.00	\$ 7,200,000.00	\$ 14,400,000.00
Portal experto	\$ 5,000,000.00	\$ 5,000,000.00	\$ 12,500,000.00
Simple	\$ 1,400,000.00	\$ 3,650,000.00	\$ 6,250,000.00
Funcional	\$ 780,000.00	\$ 2,520,000.00	\$ 4,800,000.00
Temporal	\$ 75,000.00	\$ 2,100,000.00	\$ 8,625,000.00
Experto	\$ 300,000.00	\$ 4,300,000.00	\$ 9,100,000.00
TOTALES	\$ 18,555,000.00	\$ 43,670,000.00	\$ 75,475,000.00

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					






	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
	Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker					

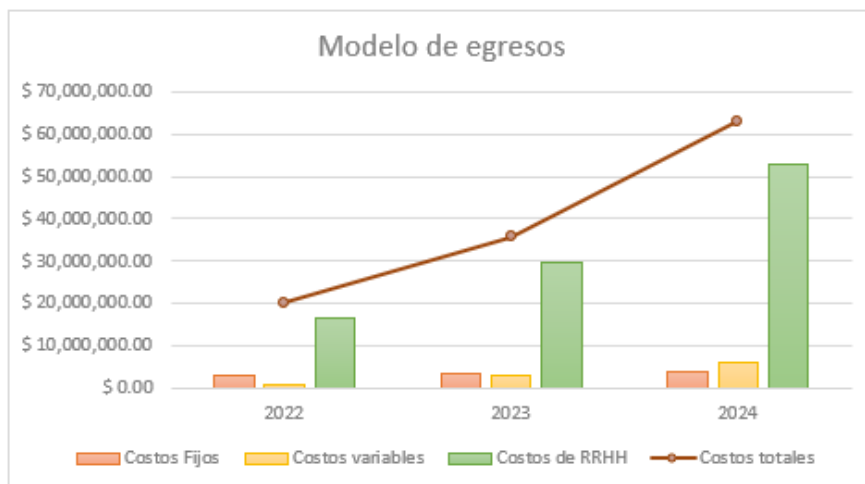


## 8.2. Modelo de egresos

Evolución de la participación		
2022	2023	2024
3%	7%	12%
\$ 18,750,000.00	\$ 43,750,000.00	\$ 75,000,000.00


Costos totales			
	2022	2023	2024
Costos Fijos	\$ 2,828,400.00	\$ 3,292,920.00	\$ 3,962,001.60
Costos variables	\$ 931,100.00	\$ 2,879,000.00	\$ 6,043,550.00
Costos de RRHH	\$ 16,346,610.64	\$ 29,562,208.92	\$ 53,106,550.25
Costos totales	\$ 20,106,110.64	\$ 35,734,128.92	\$ 63,112,101.85
Objetivo ingresos	\$ 18,750,000.00	\$ 43,750,000.00	\$ 75,000,000.00

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
	Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker					



### 8.3. Modelo de inversión

Inversión inicial - Año cero			
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal
Desarrollo inicial del modelo - Portal	1	\$ 29,000.00	\$ 29,000.00
Desarrollo inicial del modelo - Mantenimiento	1	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
Sillas de oficina	11	\$ 20,000.00	\$ 220,000.00
Escritorios de oficina	11	\$ 15,000.00	\$ 165,000.00
Kits de perifericos	11	\$ 2,500.00	\$ 27,500.00
Computadora	4	\$ 95,000.00	\$ 380,000.00
Computadora de alto rendimiento	6	\$ 135,000.00	\$ 810,000.00
Licencia Trello	96	\$ 1,000.00	\$ 96,000.00
Desarrollo de página web de la empresa	1	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00
<b>Total</b>			<b>\$ 1,939,500.00</b>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
	Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker					

## Inversión - Año 2022

Concepto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal
Sillas de oficina	0	\$ 20,000.00	\$ 0.00
Escritorios de oficina	0	\$ 15,000.00	\$ 0.00
Kits de perifericos	0	\$ 2,500.00	\$ 0.00
Computadora	0	\$ 95,000.00	\$ 0.00
Computadora de alto rendimiento	0	\$ 135,000.00	\$ 0.00
Licencia Trello	0	\$ 1,000.00	\$ 0.00
Desarrollo de página web de la empresa	0	\$ 200,000.00	\$ 0.00
Total			\$ 0.00


Al tener una suficiente inversion inicial, no sera necesario invertir durante el primer año.

## Inversión - Año 2023

Concepto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal
Sillas de oficina	7	\$ 20,000.00	\$ 140,000.00
Escritorios de oficina	7	\$ 15,000.00	\$ 105,000.00
Kits de perifericos	7	\$ 2,500.00	\$ 17,500.00
Computadora	2	\$ 95,000.00	\$ 190,000.00
Computadora de alto rendimiento	5	\$ 135,000.00	\$ 675,000.00
Licencia Trello	84	\$ 1,000.00	\$ 84,000.00
Desarrollo de página web de la empresa	0	\$ 200,000.00	\$ 0.00
Total			\$ 1,211,500.00

## Inversión - Año 2024

Concepto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal
Sillas de oficina	11	\$ 20,000.00	\$ 220,000.00
Escritorios de oficina	11	\$ 15,000.00	\$ 165,000.00
Kits de perifericos	11	\$ 2,500.00	\$ 27,500.00
Computadora	7	\$ 95,000.00	\$ 665,000.00
Computadora de alto rendimiento	4	\$ 135,000.00	\$ 540,000.00
Licencia Trello	132	\$ 1,000.00	\$ 132,000.00
Desarrollo de página web de la empresa	0	\$ 200,000.00	\$ 0.00
Total			\$ 1,749,500.00

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
	Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker					

## 8.4. Amortizaciones


Amortizaciones							
Rubro	Concepto	Cantidad	Precio unitario	Amortización ( en años )	Amortización		
					2022	2023	2024
Informática y comunicaciones	Computadora	4	\$ 95,000.00	3	\$ 126,666.67	\$ 126,666.67	\$ 126,666.67
	Computadora	2	\$ 95,000.00	3	\$ 0.00	\$ 63,333.33	\$ 63,333.33
	Computadora	7	\$ 95,000.00	3	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 221,666.67
	Computadora Alto rendimiento	6	\$ 135,000.00	3	\$ 270,000.00	\$ 270,000.00	\$ 270,000.00
	Computadora Alto rendimiento	5	\$ 135,000.00	3	\$ 0.00	\$ 225,000.00	\$ 225,000.00
	Computadora Alto rendimiento	4	\$ 135,000.00	3	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 180,000.00
	Kits de perifericos	11	\$ 2,500.00	3	\$ 9,166.67	\$ 9,166.67	\$ 9,166.67
	Kits de perifericos	7	\$ 2,500.00	3	\$ 0.00	\$ 5,833.33	\$ 5,833.33
	Kits de perifericos	11	\$ 2,500.00	3	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 9,166.67
Muebles de oficina	Silla de oficina	11	\$ 20,000.00	10	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00
	Silla de oficina	7	\$ 20,000.00	10	\$ 0.00	\$ 14,000.00	\$ 14,000.00
	Silla de oficina	11	\$ 20,000.00	10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 22,000.00
	Escritorio de oficina	11	\$ 15,000.00	10	\$ 16,500.00	\$ 16,500.00	\$ 16,500.00
	Escritorio de oficina	7	\$ 15,000.00	10	\$ 0.00	\$ 10,500.00	\$ 10,500.00
	Escritorio de oficina	11	\$ 15,000.00	10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 16,500.00
Totales					\$ 444,333.33	\$ 763,000.00	\$ 1,212,333.33

## 8.5. Presupuesto financiero

Presupuesto financiero					
Ejercicio		Inicio	2022	2023	2024
Ingresos		-	\$ 18,555,000.00	\$ 43,670,000.00	\$ 75,475,000.00
Egresos	Costos fijos	-	\$ 2,828,400.00	\$ 3,292,920.00	\$ 3,962,001.60
	Costos variables	-	\$ 931,100.00	\$ 2,879,000.00	\$ 6,043,550.00
	Costos de RRHH	-	\$ 16,346,610.64	\$ 29,562,208.92	\$ 53,106,550.25
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		-	-\$ 1,551,110.64	\$ 7,935,871.08	\$ 12,362,898.15
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 556,650.00	\$ 1,310,100.00	\$ 2,264,250.00
Monto Imponible		-	-\$ 2,552,093.97	\$ 5,862,771.08	\$ 8,886,314.82
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)		-	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 2,051,969.88
Utilidad despues de Impuestos (UDII)		-	-\$ 2,107,760.64	\$ 6,625,771.08	\$ 8,046,678.27
Inversión		-\$ 1,939,500.00	\$ 0.00	-\$ 1,211,500.00	-\$ 1,749,500.00
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 1,939,500.00	-\$ 2,107,760.64	\$ 5,414,271.08	\$ 6,297,178.27

**Tasa de corte:** Basado en los plazos fijos (37%), fondo común de inversión (30%), inflación (45%), Balanz Renta Fija o Dolar Linked (30%), y crecimiento de las acciones de MercadoLibre YTD (27%).

<b>Tasa de Corte</b>	<b>60.00%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$247,185</b>
<b>TIR</b>	<b>69.36%</b>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

## 8.6. Matriz de riesgo

Matriz de riesgos					
Número	Riesgo	Causa	Efecto	Probabilidad	Impacto
1	Lanzamiento de un nuevo producto de la competencia.	Al ser un producto exitoso, en 2023 un competidor lanza un producto que compite directamente.	Caen las ventas un 10% en 2023 y 2024.	Media	Alto
2	Aumento inflacionario de un 50% en el año 2022.	Debido al índice inflacionario que se mantiene elevado, los potenciales clientes disponen de menos dinero.	Caen las ventas un 20% en 2023.	Alta	Medio
3	Gasto de tiempo y recursos en capacitación de personal.	Debido a la alta rotación de personal en la industria tecnológica, se necesita un tiempo de adaptación del empleado.	Se demora la implementación del sistema un 10%.	Alta	Medio
4	Aumento tarifario de servicios básicos	El gobierno reduce subsidios.	Se encarece las tarifas de los servicios básicos en un 40%.	Media	Bajo
5	Demora de un mes en el desarrollo del plan tecnológico.	Se posterga la implementación un mes retrasando el crecimiento.	Se demora la implementación del sistema, causando una baja en las ventas del 10%.	Media	Bajo
6	Problemas de disponibilidad de plataforma web	Corte inesperado del enlace de fibra óptica del proveedor principal.	Utilización del enlace secundario, lentitud en acceso a la plataforma. Aumenta la tasa de quejas.	Media	Medio
7	Incendio en instalaciones	Cortocircuito o uso indebido de equipos electrónicos.	Se produce un incendio que daña equipos e instalaciones. Se produce un gasto para reemplazar y cubrir estos daños.	Baja	Medio
8	Renuncia del gerente general	El gerente recibe y acepta una oferta laboral presentando así, su renuncia.	Dificultad del nuevo gerente en adecuarse a objetivos de la empresa.	Baja	Medio
9	Aumento de los servicios en la nube	Aumento del valor del dolar.	Aumenta el costo de los servicios un 35% en 2022, 2023 y 2024	Alta	Medio
10	Demoras en distribución.	Demora por accidente de tránsito, manifestación, o falta de servicio por medida de fuerza.	Demora en la entrega de documentación.	Baja	Bajo
11	Gastos de equipamiento no esperados	Falta de repuestos para computadoras del equipo, o falta de equipos con el rendimiento necesitado en el mercado local.	Se realiza la compra e importación de los equipos en el extranjero, obligando al pago de impuestos por importación.	Media	Bajo
12	Empeora la imagen de la empresa	Entregar un producto que no sea de alta calidad por falta de tiempo y pruebas de validación.	Disminución de la cantidad de clientes y aumento de reclamos. Caen las ventas un 10% en 2024.	Baja	Bajo
13	Delito cibernetico	Se produce una fuga de datos sensibles de la empresa por un hackeo.	Empeora la imagen de la empresa causando una caída en las ventas del 10% en 2023.	Baja	Medio
14	Aparición de un nuevo competidor en nuestro mercado.	Éxito del producto con consecuente incremento de demanda del mismo genera competidores.	Disminución de la cantidad de clientes. Caen las ventas un 5% en 2023 y 2024.	Baja	Bajo
15	Necesidad de una actualización grande al proyecto.	Causado por tecnologías disruptivas e innovación, nuevos marcos de trabajo y lenguajes que mejoren el rendimiento y experiencia de usuario.	Demora en el desarrollo del servicio, bajando la cantidad de ventas en 10% en 2024.	Media	Bajo


## 8.7. Escenarios de riesgo

### 8.7.1. Riesgo 1

- Lanzamiento de un nuevo producto de la competencia.
- Al ser un producto exitoso, en 2023 un competidor lanza un producto que compite directamente.
- Caen las ventas un 10% en 2023 y 2024.

		Inicio	2022	2023	2024
Ingresos		-	\$ 18,750,000.00	\$ 39,375,000.00	\$ 67,500,000.00
Egresos	Costo fijo	-	\$ 2,828,400.00	\$ 3,292,920.00	\$ 3,962,001.60
	Costo variable	-	\$ 931,100.00	\$ 2,591,100.00	\$ 5,439,195.00
	Costo RRHH	-	\$ 16,346,610.64	\$ 29,562,208.92	\$ 53,106,550.25
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		-	-\$ 1,356,110.64	\$ 3,928,771.08	\$ 4,992,253.15
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 562,500.00	\$ 1,181,250.00	\$ 2,025,000.00
Monto Imponible		-	-\$ 1,918,610.64	\$ 1,984,521.08	\$ 1,754,919.82
Impuesto a las ganancias (35%) (IIG)		-	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 694,582.38
Utilidad despues de Impuestos (UDII)		-	-\$ 1,918,610.64	\$ 2,747,521.08	\$ 2,272,670.77
Inversión		-\$ 1,939,500.00	\$ 0.00	-\$ 1,211,500.00	-\$ 1,749,500.00
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 1,939,500.00	-\$ 1,918,610.64	\$ 1,536,021.08	\$ 523,170.77

Tasa de Corte	60%
VAN	-\$1,506,810
TIR	-30.2%

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

### 8.7.2. Riesgo 2

- Aumento tarifario de servicios básicos.
- El gobierno reduce subsidios.
- Se encarece las tarifas de los servicios básicos en un 40%.

		Inicio	2022	2023	2024
Ingresos		-	\$ 18,750,000.00	\$ 43,750,000.00	\$ 75,000,000.00
Egresos	Costo fijo	-	\$ 3,959,760.00	\$ 4,610,088.00	\$ 5,546,802.24
	Costo variable	-	\$ 1,303,540.00	\$ 4,030,600.00	\$ 8,460,970.00
	Costo RRHH	-	\$ 16,346,610.64	\$ 29,562,208.92	\$ 53,106,550.25
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		-	-\$ 2,859,910.64	\$ 5,547,103.08	\$ 7,885,677.51
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 562,500.00	\$ 1,312,500.00	\$ 2,250,000.00
Monto Imponible			-\$ 3,422,410.64	\$ 3,471,603.08	\$ 4,423,344.18
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)		-	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,215,061.08
Utilidad despues de Impuestos (UDII)		-	-\$ 3,422,410.64	\$ 4,234,603.08	\$ 4,420,616.43
Inversión		-\$ 1,939,500.00	\$ 0.00	-\$ 1,211,500.00	-\$ 1,749,500.00
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 1,939,500.00	-\$ 3,422,410.64	\$ 3,023,103.08	\$ 2,671,116.43


Tasa de Corte	60%
VAN	-\$1,403,424
TIR	3.3%

### 8.7.3. Riesgo 3

- Aumento de los servicios en la nube.
- Aumento del valor del dólar.
- Aumenta el costo de los servicios un 35% en 2022, 2023 y 2024.

		Inicio	2022	2023	2024
Ingresos		-	\$ 18,750,000.00	\$ 43,750,000.00	\$ 75,000,000.00
Egresos	Costo fijo	-	\$ 2,828,400.00	\$ 3,292,920.00	\$ 3,962,001.60
	Costo variable	-	\$ 1,256,985.00	\$ 3,886,650.00	\$ 8,158,792.50
	Costo RRHH	-	\$ 16,346,610.64	\$ 29,562,208.92	\$ 53,106,550.25
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		-	-\$ 1,681,995.64	\$ 7,008,221.08	\$ 9,772,655.65
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 562,500.00	\$ 1,312,500.00	\$ 2,250,000.00
Monto Imponible			-\$ 2,244,495.64	\$ 4,932,721.08	\$ 6,310,322.32
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)		-	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,726,452.38
Utilidad despues de Impuestos (UDII)		-	-\$ 2,244,495.64	\$ 5,695,721.08	\$ 5,796,203.27
Inversión		-\$ 1,939,500.00	\$ 0.00	-\$ 1,211,500.00	-\$ 1,749,500.00
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 1,939,500.00	-\$ 2,244,495.64	\$ 4,484,221.08	\$ 4,046,703.27

Tasa de Corte	60%
VAN	-\$376,685
TIR	44.4%

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

## 8.8. Plan de contingencia

Se presenta el siguiente plan de contingencia para el riesgo N1, el cual se basa en:

- Lanzamiento de un nuevo producto de la competencia.
- Al ser un producto exitoso, en 2023 un competidor lanza un producto que compite directamente.
- Caen las ventas un 10% en 2023 y 2024.

El plan de contingencia que se adoptará para este riesgo de reducción de ventas será la implementación de una política de ajuste en la cual se contratará menos empleados de los provistos en estos dos años, reduciendo también las herramientas compradas.

**Medida 1:** Se contratará un desarrollador menos en el año 2023.

- Sueldo: \$ 182.913,57 (x12)
- Herramientas: \$ 184.500,00
- Total: \$ 2.379.462,84

**Medida 2:** Se contratará un diseñador menos en el año 2023.

- Sueldo: \$ 158.527,57 (x12)
- Herramientas: \$ 184.500,00
- Total: \$ 2.086.830,84


**Medida 3:** Se contratará un desarrollador menos en el año 2024.

- Sueldo: \$ 182.913,57 (x12)
- Herramientas: \$ 184.500,00
- Total: \$ 2.379.462,84

**Medida 4:** Se contratará un diseñador menos en el año 2023.

- Sueldo: \$ 158.527,57 (x12)
- Herramientas: \$ 184.500,00
- Total: \$ 2.086.830,84



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
	Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker					

Medidas de contingencia		
Ahorro en costos de RRHH 2023		
Sueldo desarrollador	\$ 182,913.57	\$ 2,194,962.84
Sueldo diseñador	\$ 158,527.57	\$ 1,902,330.84
Computadoras de alto nivel x2	\$ 135,000.00	\$ 270,000.00
Sillas x2	\$ 20,000.00	\$ 40,000.00
Escritorios x2	\$ 15,000.00	\$ 30,000.00
Kits perifericos x2	\$ 2,500.00	\$ 5,000.00
Licencia anual Trello x2	\$ 12,000.00	\$ 24,000.00
Total		<b>\$ 4,466,293.68</b>
Ahorro en costos de RRHH 2024		
Sueldo desarrollador	\$ 182,913.57	\$ 2,194,962.84
Sueldo diseñador	\$ 158,527.57	\$ 1,902,330.84
Computadoras de alto nivel x2	\$ 135,000.00	\$ 270,000.00
Sillas x2	\$ 20,000.00	\$ 40,000.00
Escritorios x2	\$ 15,000.00	\$ 30,000.00
Kits perifericos x2	\$ 2,500.00	\$ 5,000.00
Licencia anual Trello x2	\$ 12,000.00	\$ 24,000.00
Total		<b>\$ 4,466,293.68</b>


		Inicio	2022	2023	2024
Ingresos		-	\$ 18,750,000.00	<b>\$ 39,375,000.00</b>	<b>\$ 67,500,000.00</b>
Egresos	Costo fijo	-	\$ 2,828,400.00	\$ 3,292,920.00	\$ 3,962,001.60
	Costo variable	-	\$ 931,100.00	<b>\$ 2,591,100.00</b>	<b>\$ 5,439,195.00</b>
	Costo RRHH	-	\$ 16,346,610.64	<b>\$ 25,095,915.24</b>	<b>\$ 48,640,256.57</b>
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		-	-\$ 1,356,110.64	\$ 8,395,064.76	\$ 9,458,546.83
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 562,500.00	\$ 1,181,250.00	\$ 2,025,000.00
Monto Imponible		-	-\$ 1,918,610.64	\$ 6,450,814.76	\$ 6,221,213.50
Impuesto a las ganancias (35%) (IIG)		-	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 2,257,785.17
Utilidad despues de Impuestos (UDI)		-	-\$ 1,918,610.64	\$ 7,213,814.76	\$ 5,175,761.66
Inversión		-\$ 1,939,500.00	\$ 0.00	-\$ 1,211,500.00	-\$ 1,749,500.00
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 1,939,500.00	-\$ 1,918,610.64	\$ 6,002,314.76	\$ 3,426,261.66

Escenario 1	
Tasa de Corte	60%
VAN	<b>-\$1,506,810</b>
TIR	<b>-30.2%</b>

Con plan de contingencia	
Tasa de Corte	60%
VAN	<b>\$26,570</b>
TIR	<b>61.1%</b>

Como se puede observar, aplicando el plan de contingencia se pasa de un escenario de pérdidas, con VAN negativo y TIR a varios puntos de distancia de la tasa de corte deseada, a una situación favorable donde el negocio mantiene su rentabilidad financiera al tener un VAN positivo muy similar a la tasa de corte.



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson		Fecha 2021-11-18
	Alumno: SOBRERO, Martin				
Año: 5	Comisión: A	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: MyNewsMaker					

## 9. Factibilidad

### 9.1. Técnica

El desarrollo de una aplicación web que funcione como plataforma para el cliente no presenta mayores dificultades técnicas, ya que los profesionales informáticos encargados de llevar a cabo esta creación abundan en el mercado laboral en todos sus niveles de experiencia.

Además, la aplicación se desarrollará usando tecnologías ampliamente conocidas, que se encuentran documentadas y en vigentes como tecnologías modernas.

Por el lado de las herramientas, se usarán computadoras que se pueden obtener en el mercado local y que pueden ser reparadas en caso de necesitarlo, haciendo que este tampoco sea un factor problemático.

### 9.2. Comercial

En base a todos los estudios realizados previamente se logra determinar la viabilidad comercial del proyecto, donde el mercado apuntado se encuentra presente a lo largo de todo el país y hasta de forma internacional.

Esto significa que el volumen de potenciales clientes y el dinero que emplean son lo suficientemente altos para garantizar que el proyecto será viable con una inversión inicial cercana a los \$2.000.000, dando por resultado un TIR de %69,36 y un VAN de \$247.185 al cabo de 3 años de trabajo.

### 9.3. Administrativa


El aumento de personal en la empresa es clave para el desarrollo de nuevos proyectos y, por lo tanto, el crecimiento de la empresa. Para esto se tomarán 8 empleados en el primer año de trabajo, aumentando hasta llegar a 12 para comienzos del segundo y 15 para fines de este. En el tercer año se buscará llegar a 25 empleados y poder así expandir la cantidad de proyectos activos.

### 9.4. Legal

Todas las normativas con respecto a la publicación y difusión de noticias recaen sobre la empresa que la haya publicado y/o el escritor involucrado, dejando de lado a la empresa encargada de la plataforma web donde se publique.

La ley es la 11.723, que describe sobre el régimen legal de la propiedad intelectual que regula lo referente a la propiedad y el registro de las distintas publicaciones que se hacen por medio de la prensa. Por ejemplo, el artículo 28 donde se deja explícito que los artículos publicados por un diario o revista serán considerados como de propiedad del diario, revista, o de la agencia.

Por otro lado, el software en Argentina también está protegido por la ley 11.723 y el [Decreto 165/94](#), que regula la propiedad intelectual y los derechos de autor de todos aquellos creadores de obras

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: SAP		Docentes: Scali - Parkinson	
	Alumno: SOBRERO, Martin			Fecha 2021-11-18
Año: 5		Comisión: A	Turno: Noche	
			Sede: Centro	
Negocio: MyNewsMaker				

artísticas, literarias y científicas, y que define el concepto de obra de software, de base de datos, y de procedimientos, entre otros.

En consecuencia, el proyecto cuenta con un marco legal de protección que contribuye a asegurar el respeto de los derechos de propiedad intelectual.