Ariel Mendez– Federico Cantone

Ifts n° 12

RED WAN

Práctica Profesional III

Contenido

[1. Presentación del Proyecto 2](#_Toc10568046)

[1.1. Objetivos generales de la empresa y actividad 2](#_Toc10568047)

[1.1. Misión de la empresa 2](#_Toc10568048)

[2. relevamiento institucional 3](#_Toc10568049)

[3. ANÁLISIS F.O.D.A. 4](#_Toc10568050)

[3.1. MATRIZ FODA INSTITUCIONAL 4](#_Toc10568051)

[4. relevamiento tecnologico 5](#_Toc10568052)

[5. ANÁLISIS F.O.D.A. 6](#_Toc10568053)

[5.1. MATRIZ FODA TECNOLÓGICO 6](#_Toc10568054)

[6. plan de negocio 7](#_Toc10568055)

[6.1. Necesidad del Mercado 7](#_Toc10568056)

[6.2. Objetivos internos 7](#_Toc10568057)

[6.3. Factores diferenciales 7](#_Toc10568058)

[6.1. Variables del Entorno Próximo 8](#_Toc10568059)

[6.1.1. Clientes potenciales 8](#_Toc10568060)

[6.1.2. Competidores 8](#_Toc10568061)

[6.1.3. Otras variables 8](#_Toc10568062)

[6.2. Recursos del Proyecto 8](#_Toc10568063)

[6.2.1. Financieros: 8](#_Toc10568064)

[6.2.2. Humanos 8](#_Toc10568065)

[7. plan de tecnologico 9](#_Toc10568066)

[8. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES GENERAL 10](#_Toc10568067)

# Presentación del Proyecto

## Objetivos generales de la empresa y actividad

**FC-Tech** tiene el agrado de comunicar la alianza corporativa con **Economía ARG.** La cual tiene un reconocido prestigio en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, gracias a una amplia y comprobada experiencia y el aval que más de 10.000 clientes les brindan.

Con el objetivo de establecerse en el mercado de crédito destinado a Pymes. Incorporando al portal Web una opción interactiva para la consulta de créditos disponible, ya sea para los clientes que el banco posee o para nuevos clientes.

Estos créditos buscan satisfacer al rubro del calzado, indumentaria, blanco y marroquinería con el fin de promover el acceso de sus productos a las cadenas de supermercados, estableciendo condiciones comerciales que beneficien su inclusión en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires y Conurbano Bonaerense.

## Misión de la empresa

El proyecto empresarial que se presenta en esta oportunidad, abarca el lanzamiento de una nueva línea de préstamos destinados a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) para capital de trabajo y equipamiento, dirigido a la Provincia de Buenos Aires con el apoyo del Gobierno Provincial. Hoy en día, contamos con una línea de créditos disponibles únicamente para la Capital Federal. De esta forma, se buscara ampliar el mercado y que cada una de las líneas de crédito destinadas al sector productivo llegue en la mejor condición posible y con la mayor eficacia a todos los rincones de la provincia.

# relevamiento institucional

1. ¿Cuál es el producto o servicio que focaliza?
2. ¿Cuál es la necesidad del mercado? ¿A quién está orientado?
3. ¿Cuáles son los objetivos internos o personales?
4. ¿Cuál es el nivel de inversión?
5. ¿Que los diferencia de sus competidores?
6. ¿Cuál es el ámbito Geográfico?
7. ¿Con que recursos cuentan?
8. ¿Deben incorporar personal? ¿Deben capacitar personal?
9. ¿Cuál es la infraestructura edilicia?

# ANÁLISIS F.O.D.A.

## MATRIZ FODA INSTITUCIONAL

|  |  |
| --- | --- |
| **FORTALEZAS** | **OPORTUNIDADES** |
| * Solvencia * Apoyo del estado * Trato con los clientes en forma personal. * Baja tasas de interés para los créditos. | * Expansión * Captura de nuevos clientes * Asegurar la capacidad crediticia de los clientes * Cobertura Nacional * Generar nuevas oportunidades de empleo |
| **DEBILIDADES** | **AMENAZAS** |
| * Otras Empresas competidoras ya instaladas en el mercado * Desconfianza hacia el sistema financiero * Capacidad tecnológica | * Morosidad de los clientes. * Crisis Económica * Cambios de Políticas Económicas |

# relevamiento tecnologico

1 ¿Que Tecnología usamos?

2¿Hardware y qué software necesita?

3 ¿Conectarnos mediante una intranet?

4¿Hay algún soporte cuando la red tenga problemas?

5 ¿Uso de VPN? ¿Qué Seguridad posee la red?

6¿El costo del soporte de red?

7¿ Arquitectura de cada sistema, es decir, aplicaciones, subsistemas y módulos.?

# ANÁLISIS F.O.D.A.

## MATRIZ FODA TECNOLÓGICO

|  |  |
| --- | --- |
| **FORTALEZAS** | **OPORTUNIDADES** |
| * Nuevas redes LAN implementadas * Equipamiento moderno * Existencia de un Portal Web donde implementar el nuevo proyecto * periférico, comunicaciones, suministros, datos, información adicional, lenguaje, software de base, sistema administrador de base de datos, costos de desarrollo y mantenimiento. | * Intercomunicación de las diferentes redes LAN de cada sede mediante la red WAN * Acceso rápido a la información para toma de decisiones |
| **DEBILIDADES** | **AMENAZAS** |
| * Módulo inexistente para obtener créditos online | * Costos de empresas que proveen el servicio de red. * Seguridad informática. |

# plan de negocio

## Necesidad del Mercado

La falta de crédito destinado a Pymes a taza preferencial para las empresas que recién comienzan, ha sido un factor fundamental a la hora de contar con instrumentos financieros para el sector productivo, porque le permiten crecer y, por esa vía, incrementar la actividad y la producción y garantizar las fuentes laborales y generar nuevas oportunidades de empleo. Los requisitos actuales exigidos por el mercado y los altos costos de las cuotas hacen muy difícil su pago.

Es por ello que nuestros créditos están orientados a esas empresas con una tasa interés en torno al 25% y siendo la más baja del mercado.

## Objetivos internos

El objetivo es crear un ámbito adecuado para generar un negocio rentable, cuya oferta y forma de operar constituyan una empresa de referencia en el sector y ámbito geográfico de la actividad, y que con el tiempo, proporcione fuentes de trabajos para la ampliación de la actividad financiera de su organización, así como su desarrollo profesional y empresarial en el rubro.

En principio, el ámbito geográfico a cubrir con esta oferta será el Conurbano Bonaerense. Esta estratégica sectorial se debe a que la mayoría de las pequeñas y medias empresas están situados en dicho sector.

Se prevé la expansión de la oferta en etapas escalonadas. La primera expansión abarcará la provincia de Buenos Aires, luego se continuará con las provincias más importantes de la región, Córdoba, Santa Fe, para luego terminar abarcando todo el país.

## Factores diferenciales

Lo que nos diferencia de nuestros principales competidores es ofrecer la posibilidad de interactuar con el portal Web, el cual posee la posibilidad de consultas con múltiples variables y posibilidad de captura de documentación digital, lo que brinda una velocidad de análisis online para dar una rápida respuesta.

Ofrece a los potenciales clientes la posibilidad de ver rápidamente una propuesta viable, lo que incentivará a la posibilidad de concreción del otorgamiento del crédito.

## Variables del Entorno Próximo

### Clientes potenciales

**Usuarios:**

El producto está dirigido a pequeñas y medianas empresas (Pymes) de todos los sectores económicos, de la Provincia de Buenos Aires.

**Destino:**

Capital de trabajo y Gastos de Evolución / Inversiones en general, de origen nacional o extranjero adquiridos en plaza nacionalizados, cuando no exista oferta local.

**Plazo:**

Capital de trabajo hasta 4 años / Inversiones hasta 15 años, según línea y modalidad de financiamiento correspondientemente.

### Competidores

Los competidores en relación al producto son escasos en el mercado, son aquellos bancos que tienen una solvencia económica importante (Banco Nación, Banco Hipotecario Nacional, etc.)

### Otras variables

La situación económica que transita el país influye en la supervivencia de las pymes. Debido a esto muchas pymes están cerrando, lo que bajaría la cantidad de clientes o la posible morosidad de los mismos.

## Recursos del Proyecto

### Financieros:

Lanzaremos con apoyo del Gobierno provincial una línea de préstamos de $ 100.000 millones de pesos destinados a las pequeñas y medianas empresas para capital de trabajo y equipamiento. Se suman a los $ xxxxx millones que Economía ARG. Invertirá con motivo de la adquisición de las herramientas necesarias para lograr los objetivos del proyecto.

### Humanos

Se estima una incorporación total de 50 personas que estarán distribuidos en casa central en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y el Conurbano Bonaerense.

El personal involucrado estará destinado al análisis de la adjudicación de los créditos, documentación y la cancelación de los mismos.

# plan de tecnologico

#### Infraestructura Edilicia

Los edificios donde funcionan la casa central y las sucursales nuevas del Conurbano Bonaerense son aptos para absorber la creciente demanda de actividades que generará el proyecto de Créditos para Pymes.

Posee un ámbito ideal para la atención personalizada de clientes y realizar la carga administrativa correspondiente.

#### Plataforma Web:

Contamos con una plataforma Web que permitirá incluir en la misma las nuevas funcionalidades de consulta de opciones de crédito, carga del formulario correspondiente, carga de archivos con documentación digitalizada de los clientes y la administración de turnos personalizados para ser atendido por el ejecutivo de cuenta.

**Software Interno:**

Contamos con un software dedicado a la gestión de créditos actuales, el cual se encuentra enlazado al sistema de administración general, el mismo cubre las necesidades administrativas propias de casa central.

La nueva solución deberá adaptarse de manera que se integre a la gestión de créditos ya existente.

**Requisitos de Rendimiento**:

El sistema de gestión interno requiere acceso simultáneo de todos los empleados del banco de ambas sedes. Por lo tanto, es imprescindible que los tiempos de respuesta del sistema sean los más óptimos para agilizar las transacciones. Por lo tanto se busca alta performance y trazabilidad en el equipamiento de comunicaciones y motor de base de datos.

#### Red Interna Casa Central y Vinculación entre Sedes:

En la actualidad funciona en Casa Central una red Lan recientemente instalada, la misma será replicada en las nuevas sedes. No cuenta con interconexión entre las sedes.

#### Data Center:

El Data Center ubicado en Casa Central es apto para el desarrollo del nuevo proyecto, posee una infraestructura tecnológica y de comunicaciones robusta con capacidad para absorber las necesidades del nuevo proyecto y proporcionar escalabilidad de los proyectos.

# CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES GENERAL

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **TAREA** | **DÍAS** | **INICIO** | **FIN** | **PREDEC.** |
| RELEVAMIENTO DEL PLAN DE NEGOCIOS | 28 | 1/05/2019 | 29/05/2019 | 0 |
| ANÁLISIS PLAN DE NEGOCIOS | 23 | 30/05/2019 | 22/06/2019 | 0,1 |
| INFORME DE DIAGNOSTICO | 2 | 23/06/2019 | 25/06/2019 | 2 |
| RESPUESTA DE CONFORMIDAD DEL INFORME | 2 | 26/06/2019 | 28/06/2019 | 3 |
| ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA DEL PLAN DE NEGOCIOS | 10 | 29/06/2019 | 09/07/2019 | 4 |
| RESPUESTA DE CONFORMIDAD DE LA PROPUESTA | 3 | 10/07/2019 | 13/07/2019 | 5 |
| EJECUCION DEL PROYECTO | 90 | 14/07/2019 | 14/10/2019 | 6 |

***Suma un total de 158 días laborables que corresponden al periodo comprendido entre el 1/05/2019 el 14/10/2019.***