Ariel Mendez – Federico Cantone

Ifts n° 12

RED WAN

Práctica Profesional III

Contenido

[1. Presentación del Proyecto 2](#_Toc9376363)

[1.1. Misión de la empresa 2](#_Toc9376364)

[1.2. Necesidad del Mercado 2](#_Toc9376365)

[1.3. Objetivos internos 2](#_Toc9376366)

[1.4. Objetivos generales de la empresa y actividad 3](#_Toc9376367)

[1.5. Factores diferenciales 3](#_Toc9376368)

[1.6. Recursos del Proyecto 4](#_Toc9376369)

[1.6.1. Financieros: 4](#_Toc9376370)

[1.6.2. Humanos 4](#_Toc9376371)

[1.6.3. Técnicos 4](#_Toc9376372)

[2. ANÁLISIS F.O.D.A. 5](#_Toc9376373)

[2.1. MATRIZ FODA INSTITUCIONAL 5](#_Toc9376374)

[2.2. MATRIZ FODA TECNOLÓGICO 7](#_Toc9376375)

[2.3. Estudio Organizacional 7](#_Toc9376376)

[3. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES GENERAL 8](#_Toc9376377)

# Presentación del Proyecto

## 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, el banco Privado **Economía ARG.** cuenta con una línea de créditos disponibles únicamente para la Capital Federal. De esta forma, buscara ampliar su 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.

## 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.

Tener un buen trato con el cliente, saber que puede confiar con nuestros servicios aplicando las nuevas metodologías de trabajo como Agile, Agile Scrum y ITIL.

Manteniendo nuestras tecnologías actualizadas

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 toda 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.

## Objetivos generales de la empresa y actividad

**Economía ARG.** 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.

El objetivo principal es 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.

**Estudio y análisis de mercado**: Realizar un análisis del mercado para determinar la viabilidad del presente plan de negocios. Así mismo se construirán estrategias para penetración del mercado y crecimiento en la consultoría empresarial.

**Estudio técnico:** determinar que recursos son necesarios para llevar a cabo el plan de negocios. Dentro de los recursos más relevantes se consideran los tecnológicos, equipos, procesos, proveedores de servicios y alianzas.

**Estudio organizacional:** Se analizará y determinará el tipo de empresa que se constituirá, estructura organizacional, roles de los socios y alianzas con personal Freelance.

**Viabilidad del proyecto**: Realizar evaluación del plan de negocio, análisis de la tasa interna de retorno (TIR) y el valor presente neto VPM, los cuales me permitirán determinar la rentabilidad de la inversión y la maximización de la misma.

## 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.

## Recursos del Proyecto

### Financieros:

**Economía ARG**. Lanzará 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 Economia 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.

En el área de desarrollo, Infraestructura y Mantenimiento. Para brindar el mejor servicio y solución a nuestro cliente, para cumplir los requerimientos, incidentes, peticiones que surgirán en este proyecto.

En algún momento se necesitará personal para cubrir dicho problema, en el cual el equipo de Recluting estará para buscar el recurso necesario. En caso de no encontrar al recurso, se le brindara capacitación al personal de la Compañía.

### Técnicos

#### Infraestructura Edilicia

Los edificios donde funcionan la casa central y la sucursal nueva 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:

**Economia ARG.** Cuenta 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:**

El banco cuenta 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 la nueva sede.

Para la vinculación entre sedes se optara por contratar el servicio punto a punto a la empresa IPLAN. La cual proveerá el hardware necesario para la interconexión.

#### 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.

# ANÁLISIS F.O.D.A.

## MATRIZ FODA INSTITUCIONAL

|  |  |
| --- | --- |
| **FORTALEZAS** | **OPORTUNIDADES** |
| * Amplio porfolio de productos * Solvencia * Apoyo del estado * Trato con los clientes en forma personal. * Ofrece baja tasas de interés para los creditos. | * Expansión * Captura de nuevos servicios * Captura de nuevos clientes * Asegurar la capacidad crediticia de los clientes * Cobertura Nacional |
| **DEBILIDADES** | **AMENAZAS** |
| * Otras Empresas competidoras ya instaladas en el mercado * Desconfianza hacia el sistema financiero * No posee Wan | * Morosidad * Crisis Económica * Cambios de Políticas Económicas |

## MATRIZ FODA TECNOLÓGICO

|  |  |
| --- | --- |
| **FORTALEZAS** | **OPORTUNIDADES** |
| * Nuevas redes LAN implementadas * Equipamiento moderno * Existencia de un Portal Web donde implementar el nuevo proyecto | * Intercomunicación de las diferentes redes LAN de cada sede mediante la red WAN * Acceso rapido 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. |

## Estudio Organizacional

Contará con 3 consultores, 2 de los cuales son los socios de la empresa quienes a su vez tendrán a su cargo funciones administrativas, comerciales y financieras. El tercer consultor será una persona de amplia experiencia en el sector

financiero a quien los socios conocen hace más de 10 años a nivel profesional y personal. Este consultor Freelance aceptó vincularse al presente proyecto, generado valor agregado a la oferta dados también sus estudios profesionales (Magister en Finanzas). La tarifa acordada por trabajo hora será de $100.000. En el corto plazo no se estima la posibilidad de contratar nuevos consultores, esto se evaluará en el año 2018 de acuerdo al crecimiento que registre la empresa durante su inicio de operación. Los socios tienen una base de datos propia con la cual iniciarían su labor de prospección, posteriormente se proyecta los nuevos clientes sean referidos de los clientes actuales que se encuentran satisfechos con el proceso de consultoría.

# 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.***