



Universidad Abierta Interamericana



Empresa con Base Tecnológica **PROWEAR**

Alumno: Di Paola, Federico Alejandro

Docentes: Dr. Scali, Jorge Omar e Ing. Vilaboa, Pablo Alfredo

Materia: Trabajo Final de Ingeniería

Sede: Centro

Comisión: 5 B

Turno: Noche

Año: 2023

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Contenido

1 Descripción general del negocio	9
1.1 Descripción básica del negocio	9
1.2 Situación actual del negocio	10
1.3 ¿Qué hace único al negocio?	10
1.4 Describa los factores claves que usted considera harán exitoso al negocio	12
1.5 Estrategia: Definir misión y visión	13
1.5.1 Marco temporal.....	13
1.5.2 Alcances	13
1.5.3 Competencias únicas	17
1.5.4 Desafíos	18
1.5.5 Misión.....	19
1.5.6 Visión.....	19
1.6 Identificar oportunidad/necesidad del Mercado	19
1.7 Propuesta de valor para el cliente	22
2. Análisis estratégico	23
2.1 Análisis de contexto.....	23
2.1.1 Descripción de la Industria	23
2.1.2 Factores económicos	24
2.1.3 Factores políticos	28
2.1.4 Factores tecnológicos	30
2.1.5 Factores sociales.....	32
2.1.6 Atractivo de la industria.....	33
2.2 Análisis de la competencia.....	34
2.2.1 Principales competidores	34
2.2.2 Análisis de Cadena de Valor Propia	37
2.2.3 Comparar Cadenas de Valor	41
2.2.4 Fortalezas y debilidades.....	43

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

2.5 Fortaleza del negocio	44
3. Análisis FODA	45
3.1 Cuadro FODA.....	45
Fortalezas.....	45
Debilidades.....	45
Oportunidades	45
Amenazas.....	45
3.2 Análisis del FODA	46
4. Segmentación de Mercado	47
4.1 Criterios de Segmentación.....	47
4.1.1 Rentabilidad.....	47
4.1.2 Mensurabilidad.....	49
4.1.3 Accesibilidad.....	53
4.1.4 Capacidad de respuesta.....	54
4.2 Variables de segmentación (Negocio).....	54
4.2.1 Macrosegmentación	54
4.2.2 Microsegmentación	55
4.3 Mercado meta.....	57
5. Estrategia.....	59
5.1 Matriz Atractivo de la Industria / Fortalezas del Negocio	59
5.2 Programas generales de acción	61
5.2.1 Estrategia de Administración.....	61
5.2.2 Estrategia de Servicios.....	62
5.2.3 Estrategia de Tecnología	62
5.2.4 Estrategia de Marketing	63
5.2.5 Estrategia Comercial.....	64
5.2.6 Matriz FODA - Planes generales de acción.....	65
5.3 Programas específicos de acción.....	66

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

5.3.1 Programa específico de Administración.....	66
5.3.2 Programa específico de Servicios.....	71
5.3.3 Programa específico de Tecnología.....	74
5.3.4 Programa específico de Marketing.....	77
5.3.5 Programa específico de Comercial.....	80
6. Plan de Marketing.....	82
6.1 Estrategia de servicio.....	82
6.1.1 Descripción general de servicio.....	82
6.1.2 Servicio.....	83
6.1.3 Líneas y Mezclas del Servicios.....	85
6.1.4 Ciclo de vida.....	87
6.1.5 Marca.....	88
6.1.5.2 Isologotipo.....	89
6.2 Estrategia de Precios.....	92
6.2.1 Análisis de precios.....	92
6.2.2 Análisis precio competencia.....	93
6.2.3 Análisis sensibilidad del cliente.....	94
6.2.4 Estrategia de precio.....	95
6.2.5 Lista de precios.....	95
6.3 Estrategia de promoción.....	96
6.3.1 Mix de promoción.....	96
6.4 Estrategia de plaza (Distribución).....	101
6.4.1 Canales.....	101
6.4.2 Función de canales.....	102
6.4.3 Cuarto canal.....	103
7. Organización requerida.....	104
7.1 Cultura.....	104
7.2 Liderazgo.....	105

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

7.3 Estructura	105
7.3.1 Organigrama	107
7.4 Proceso de toma de decisiones	107
7.5 Tratamiento de conflictos	110
7.6 Análisis de puestos.....	111
7.6.1 Gerencia General	111
7.6.2 Gerencia de Administración	112
7.6.3 Gerencia de Servicios.....	117
7.6.4 Gerencia de Marketing.....	120
7.6.5 Gerencia de Tecnología.....	123
7.6.6 Gerencia Comercial.....	128
8. Presupuesto Financiero.....	131
8.1 Resumen de hipótesis	131
8.2 Modelo de ingresos	134
8.3 Modelo de egresos.....	138
8.4 Resumen de inversión	139
8.5 Presupuesto financiero	140
8.6 Matriz de riesgo.....	141
8.6.1 Escenario 1.....	143
8.6.2 Escenario 2.....	144
8.6.3 Escenario 3 + Plan de contingencia	146
9. Viabilidades	148
9.1 Viabilidad Comercial	149
9.2 Viabilidad Tecnológica	153
9.3 Viabilidad Financiera	154
10. Visión del producto.....	160
10.1.1 Propuesta de valor del proyecto para la empresa.....	160
10.1.2 Hitos importantes del proyecto	161

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

10.2	Visión del producto.....	161
10.2.1	Historias de Usuario	161
10.3	Alcance del desarrollo	174
10.4	Descripción del entorno del sistema.....	176
10.4.1	Requisitos de Entorno.....	177
10.5	Descripción del Producto	179
10.5.1	Mapa de Navegación	179
10.6	Análisis	180
10.6.1	Índice de casos de uso	180
	Especificación de CU-001-001 Comprar Productos.....	180
	Especificación de CU-001-002 Realizar devolución de compra	196
	Especificación de CU-001-003 Registrar Usuario.....	207
	Especificación de CU-001-004 Dar de alta producto.....	222
	Especificación de CU-001-005 Modificar producto	228
	Especificación de CU-001-006 Gestionar Promoción	235
	Especificación de CU-001-007 Modificar Suscripción	247
	Especificación de CU-001-008 Gestionar Tipo de Producto	254
	Especificación de CU-001-009 Gestionar Tipo de Suscripción	260
10.6.1.2	Casos de Uso de servicio	269
	Especificación de CUS-001-001 Iniciar Sesión.....	269
	Especificación de CUS-001-002 Recuperar contraseña	273
	Especificación de CUS-001-003 Gestión de permisos.....	277
10.6.3	Diagrama de clases de toda la solución.....	281
10.6.4	Diagrama Entidad Relación.....	282
10.6.5	Diccionario de datos.....	283

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

Ficha de Seguimiento y Revisión

- Cambios de autor

Fecha	Autor	Versión	Referencia de los cambios
11/05/2023	Federico Di Paola	1	Entrega del primer avance - Negocio (puntos 1 a 3)
25/05/2023	Federico DI Paola	1.1	Entrega del primer avance Tecnología (puntos 10.1 a 10.5)
01/06/2023	Federico Di Paola	2	Entrega del segundo avance - Negocio puntos (1 a 5)
22/06/2023	Federico Di Paola	2.1	Entrega del segundo avance – Tecnología (10.6)
29/06/2023	Federico DI Paola	3	Entrega del tercer avance – Negocio (puntos 1 a 7)
06/07/2023	Federico DI Paola	3.1	Entrega del tercer avance - Tecnología
20/07/2023	Federico Di Paola	3.2	Entrega Final
05/09/2023	Federico Di Paola	4	Entrega del primer avance – Negocio (Hipótesis a Modelo de ingresos)
12/09/2023	Federico Di Paola	4.1	Entrega del primer avance – Tecnología (Primer caso de uso y ABMs)
03/10/2023	Federico Di Paola	5	Entrega segundo avance – Negocio (Costos fijos a Presupuesto financiero)
31/10/2023	Federico Di Paola	6	Entrega del tercer avance – Negocio (Matriz de riesgos a Plan de contingencia)
07/11/2023	Federico Di Paola	6.1	Entrega del segundo avance – Tecnología (Segundo caso de uso y ABMs restantes)
14/11/2023	Federico Di Paola	7	Entrega Final

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

- **Revisiones**

Auditor	Versión Aprobada	Responsabilidad/Rol	Fecha
Jorge Scali	Primer Avance: OK	Profesor	18/05/2023
Jorge Scali	Segundo Avance: OK	Profesor	07/06/2023
Jorge Scali	Tercer Avance: OK	Profesor	06/07/2023
Jorge Scali	Primer Avance TFI OK	Profesor	05/09/2023
Pablo Vilaboa	Primer Avance Programa TFI OK	Profesor	12/09/2023
Jorge Scali	Segundo Avance TFI OK	Profesor	03/10/2023
Jorge Scali	Tercer Avance TFI OK	Profesor	31/10/2023
Pablo Vilaboa	Segundo Avance Programa TFI OK	Profesor	07/11/2023

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche
Negocio: ProWear			

1 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

1.1 Descripción básica del negocio

ProWear es una empresa dedicada a brindar servicios de intermediación en la comercialización de indumentaria de trabajo y equipamiento de seguridad para diversas industrias. Su objetivo es generar eficiencia de costos y operativa entre clientes y proveedores, conectándolos entre sí de acuerdo a la conveniencia de ambas partes, automatizando el proceso de licitación.

Entre los valores que **ProWear** enfatiza se destacan la calidad de sus servicios, la atención personalizada a sus clientes y la responsabilidad social empresarial. **ProWear** busca simplificar y agilizar el proceso de licitación de indumentaria de trabajo, brindando a las empresas una herramienta centralizada para administrar y llevar a cabo todo el proceso de licitación de manera eficiente. De esta forma se logra seleccionar proveedores de indumentaria de trabajo confiables y de calidad mediante la provisión de información detallada sobre los mismos, incluyendo sus productos, precios, antecedentes y evaluaciones de otros usuarios.

ProWear busca fomentar la transparencia en el proceso de licitación, brindando a todas las partes involucradas igualdad de oportunidades y acceso a la información relevante. Esto promueve una competencia justa y garantiza que las empresas puedan tomar decisiones fundamentadas y obtener la mejor oferta posible.

El objetivo final de **ProWear** sería generar valor tanto para las empresas como para los proveedores de indumentaria de trabajo. Proporcionar un servicio eficiente y transparente que beneficia a ambas partes al permitirles encontrar las mejores opciones de compra y venta, optimizando los resultados y las relaciones comerciales.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

1.2 Situación actual del negocio

ProWear es una empresa que lleva 2 años operando en el mercado de servicios argentino. La empresa tiene como objetivo posicionarse en un plazo medio en el mercado apuntando principalmente a Ciudad Autónoma de Buenos Aires y provincia de Buenos Aires.

La empresa se encuentra trabajando en estrecha colaboración con empresas del sector de construcción, ofreciendo soluciones alternativas a necesidades específicas, con el objetivo de perfeccionar el know-how y la calidad de los servicios ofrecidos.

Actualmente, **ProWear** se encuentra en proceso de desarrollo de su plataforma web de comercialización y licitación, aunque ya cuenta con una versión mínima viable de la misma. Además, cuenta con:

1. Alquiler de oficina física en el barrio de Parque Patricios para brindar soporte a sus operaciones.
2. Cuentas en redes sociales como LinkedIn, Facebook, Instagram y Twitter para promocionar a la empresa y brindar soporte en línea.
3. Sitio web para ofrecer, detallar sus servicios y dar a conocer a la empresa.
4. Registro de marca
5. Recursos humanos
6. Partners tecnológicos

1.3 ¿Qué hace único al negocio?

Lo que hace único a **ProWear** es su enfoque en brindar soluciones integrales para sus clientes y proveedores en diversas industrias. A diferencia de otras empresas del rubro, **ProWear** no solo se enfoca en la intermediación de la comercialización de indumentaria laboral, sino que también ofrece el servicio de traslado de productos para compras realizadas, conectando de manera directa y efectiva a los consumidores con los proveedores.

Además, **ProWear** utiliza tecnología avanzada para automatizar gran parte del proceso de licitación, lo que permite a las empresas ahorrar tiempo y recursos en tareas

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

administrativas. La automatización del armado de solicitud de productos, notificaciones y generación de informes agiliza el proceso y mejora la eficiencia operativa. También, **ProWear** permite realizar negociaciones sobre los presupuestos para que ambas partes lleguen al acuerdo más conveniente. **ProWear** automatiza la comparación y evaluación automática de las propuestas en base a criterios predefinidos, como precios, calidad, cumplimiento de especificaciones técnicas, entre otras cosas.

ProWear se basa en principios de transparencia y equidad en el proceso de licitación. Proporciona información detallada sobre los proveedores y sus productos, así como datos relevantes para la toma de decisiones. Esto asegura que todas las partes tengan igualdad de oportunidades y acceso a la información necesaria para tomar decisiones informadas. Además, facilita la generación de contratos y el seguimiento de los contratos vigentes, disponibilizando y notificando sobre las obligaciones a cumplir para asegurar que acuerdo se concrete satisfactoriamente.

Otro aspecto que hace único a **ProWear** es su atención personalizada a sus clientes, brindando soluciones adaptadas a las necesidades de cada uno y buscando siempre la satisfacción de los mismos. Esto se traduce en una relación de confianza y fidelidad con sus clientes y proveedores, lo que a su vez fortalece la imagen de la empresa y su posición en el mercado.

Las principales ventajas competitivas de **ProWear** son:

- Servicio de traslado
- Entendimiento de las necesidades del sector.
- Automatización y eficiencia en los procesos de licitación
- Transparencia y equidad en la licitación con proveedores y clientes bien informados
- Procesos orientados en la experiencia del usuario que facilita la satisfacción de los clientes.
- Servicio de asesoramiento de alta calidad
- Utilización de tecnología de vanguardia para mejorar continuamente nuestros procesos y servicios

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

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

Los factores claves que podemos destacar son los siguientes:

- Amplia variedad de productos: **ProWear**, a través de sus proveedores ofrece una amplia variedad de productos de ropa de trabajo que cumplan con los requisitos específicos.
- Asistencia en la generación y seguimiento de contratos: **ProWear** permite la generación automática de contratos de compra basados en los términos acordados con el proveedor seleccionado. También brinda recordatorios de fechas clave, como plazos de entrega y pagos para asegurar el cumplimiento de los mismos.
- Un enfoque en la innovación y la mejora continua: **ProWear** se mantiene actualizado en cuanto a las últimas tendencias y tecnologías en la industria de la indumentaria de trabajo y está dispuesto a mejorar constantemente sus procesos y servicios para brindar una mejor experiencia a sus usuarios y mantener su competitividad en el mercado.
- Inteligencia de negocio: mediante la inteligencia artificial y algoritmos especializados **ProWear** ofrece soluciones que permiten detectar y disponer los productos más adecuados para sus clientes como así también las mejores oportunidades para que estos ahorren en costos de traslados y de adquisición de mercaderías.
- Asesoramiento y recomendaciones automatizadas: el servicio asesoramiento de **ProWear** ofrece los productos adecuados para las necesidades de los clientes y busca las mejores ofertas de los proveedores para un proceso de licitación. También brinda un soporte continuo y cuenta con notificaciones automatizadas que ayudan a prevenir el incumplimiento de las responsabilidades de ambas partes.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

1.5 Estrategia: Definir misión y visión

1.5.1 Marco temporal

Se ha establecido un plazo de tres años para definir el éxito del negocio, al finalizar este período se busca obtener un retorno de inversión teniendo en cuenta la situación económica de Argentina, tomando en consideración factores como la inflación, la política cambiaria y el PBI, entre otros, que ejercen una influencia significativa en la economía del país.

1.5.2 Alcances

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

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

Alcance del mercado

Si bien es posible aplicarlo a cualquier sector que requiera de ropa de trabajo reglamentada, en un principio, el alcance de mercado de **ProWear** está enfocado a brindar sus servicios a productores de indumentaria de trabajo y en empresas de la industria de la construcción que requieren de indumentaria de trabajo y equipamiento de seguridad. Este

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

mercado incluye a empresas constructoras, contratistas, pequeños, medianos y grandes productores de indumentaria. Al lograr establecerse en el mercado, **ProWear** analiza expandirse a otros sectores como la minería, salud, química y petroquímica.

ProWear establece como punto de partida el mercado de la construcción ya que es el segundo de mayor volumen en CABA y Capital Federal que requieren de ropa de trabajo y equipos de seguridad reglamentados (acumula un total de 9026 empresas según el censo económico realizado por el INDEC). En primer lugar, se encuentra la industria manufacturera que también se encuentra incluida dentro del alcance de **ProWear** (productores de indumentaria de trabajo).

En particular se hará énfasis en pequeñas (10 - 49 empleados) y medianas (50 - 199 empleados) empresas de la construcción ya que se considera que estas serán las que o bien no tengan un proceso de licitación bien establecido o no posean sus propios partners para la adquisición de indumentaria de trabajo. A su vez se busca la participación de grandes productores que puedan ofrecer acuerdos más flexibles o con precios más bajos.

https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/economia/cne_2020_2021_resultados_provisorios.pdf

Mercado	--	-	E	+	++
Pequeñas y medianas empresas de construcción					
Grandes empresas de construcción					
Contratistas					
Pequeños y medianos productores de indumentaria					
Grandes productores de indumentaria					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Alcance del producto/servicio

ProWear cuenta con los siguientes servicios:

1. Plataforma de licitación en línea: **ProWear** ofrece una plataforma en línea donde las empresas constructoras pueden realizar licitaciones de indumentaria de trabajo de manera eficiente y transparente.
2. Gestión de licitaciones: **ProWear** proporciona herramientas para gestionar todo el proceso de licitación, incluyendo la creación de licitaciones, la recepción de propuestas, la evaluación de ofertas y la selección de proveedores. Permite visualizar en tiempo real las licitaciones vigentes.
3. Negociación de licitaciones: **ProWear** provee de herramientas para lograr realizar las negociaciones necesarias entre productores y compradores con el objetivo de lograr el mejor acuerdo para ambas partes
4. Notificaciones y alertas: **ProWear** envía notificaciones y alertas relevantes a los compradores y proveedores sobre las licitaciones activas, fechas límite, actualizaciones y comunicaciones importantes.
5. Evaluación de proveedores y compradores: **ProWear** ofrece herramientas para evaluar la calidad y el rendimiento de los proveedores, lo que ayuda a los compradores a tomar decisiones informadas al seleccionar a los proveedores más adecuados para sus necesidades. Del mismo modo, permite que los proveedores puedan evaluar a los compradores de forma tal que luego se pueda evaluar si es conveniente o no realizar operaciones con estos.
6. Generación de informes: **ProWear** genera informes detallados sobre el proceso de licitación, los resultados, las estadísticas y otros datos relevantes para la toma de decisiones estratégicas.
7. Envíos de mercadería: **ProWear** ofrece el servicio de envíos de mercadería para aquellos productores que lo requieran.
8. Soporte y asistencia técnica: **ProWear** brinda soporte y asistencia técnica a los usuarios de la plataforma, respondiendo preguntas, resolviendo problemas y proporcionando orientación en todo momento.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear				

Producto/Servicio	--	-	E	+	++
Plataforma de licitación en línea					■
Gestión de licitaciones					■
Negociación de licitaciones				■	
Notificaciones y alertas			■		
Evaluación de proveedores y compradores				■	■
Generación de informes				■	
Soporte en línea			■		
Envíos de mercadería				■	

Alcance geográfico

Se establece como alcance geográfico CABA y Provincia de Buenos Aires dado que en allí se concentran la mayor cantidad de empresas del sector de la construcción (49% de la industria), siendo de mayor prioridad la Provincia de Buenos Aires. Se pretende en el futuro, una vez establecidos en el mercado, expandirse a las provincias de Córdoba, Neuquén y Santa Fe dado que son las provincias que mayor cantidad de productores y clientes tienen luego de Buenos Aires y CABA.

https://www.clarin.com/economia/argentina-2-400-constructoras-activas-prepandemia_0_4jklJwzUYk.html

Geográfico	--	-	E	+	++
CABA				■	
Buenos Aires					■
Córdoba		■			
Neuquén					
Santa Fe		■			

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

1.5.3 Competencias únicas

ProWear cuenta con las siguientes características que son consideradas como posibles diferenciadores ante su competencia:

- Amplia variedad de productos: **ProWear**, a través de sus proveedores ofrece una amplia variedad de productos de ropa de trabajo que cumplan con los requisitos específicos.
- Asistencia en la generación y seguimiento de acuerdos: **ProWear** permite la generación automática de contratos de compra basados en los términos acordados con el proveedor seleccionado. También brinda recordatorios de fechas clave, como plazos de entrega y pagos para asegurar el cumplimiento de los mismos.
- Enfoque en la innovación y la mejora continua: **ProWear** se mantiene actualizado en cuanto a las últimas tendencias y tecnologías en la industria de la indumentaria de trabajo y está dispuesto a mejorar constantemente sus procesos y servicios para brindar una mejor experiencia a sus usuarios y mantener su competitividad en el mercado.
- Inteligencia de negocio: mediante la inteligencia artificial y algoritmos especializados **ProWear** ofrece soluciones que permiten detectar y disponer los productos más adecuados para sus clientes como así también las mejores oportunidades para que estos ahorren en costos de traslados y de adquisición de mercaderías.
- Asesoramiento y recomendaciones automatizadas: el servicio asesoramiento de **ProWear** ofrece los productos adecuados para las necesidades de los clientes y busca las mejores ofertas de los proveedores para un proceso de licitación. También brinda un soporte continuo y cuenta con notificaciones automatizadas que ayudan a prevenir el incumplimiento de las responsabilidades de ambas partes.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Competencias claves	--	-	E	+	++
Amplia Variedad de productos					
Asistencia en la generación y seguimiento de acuerdos					
Enfoque en la innovación y la mejora continua					
Inteligencia de negocio					
Asesoramiento y recomendaciones automatizadas					

1.5.4 Desafíos

Posicionarse en CABA y provincia de Buenos Aires como plataforma de compras reconocida es uno de los grandes desafíos que tiene **ProWear** ya que allí es donde se concentran la mayor cantidad de empresas y proveedores de las distintas industrias. Captar la mayor cantidad de proveedores posibles es de vital importancia para que se logre generar el flujo de productos y promociones e incentivar las compras lo que favorecería a los planes estratégicos de la empresa.

Otro de los desafíos es expandirse en industrias como la minera, química y petroquímica para aumentar la participación de **ProWear** como solución de distribución de indumentaria de trabajo regulada.

Una vez se logre el establecimiento de la empresa en el mercado, se podría considerar la expansión a las provincias de Córdoba, San Juan y Santa Fe.

Desafíos	--	-	E	+	++
Posicionamiento en CABA y Buenos Aires					
Captación de proveedores					
Expansión a otras industrias					
Expansión geográfica					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche
Negocio: ProWear			

1.5.5 Misión

Somos una empresa dedicada a brindar servicios de intermediación en la comercialización de indumentaria de trabajo y equipamiento de seguridad para diversas industrias.

Tenemos como objetivo generar eficiencia de costos y operativa entre clientes y proveedores, conectándolos entre sí de acuerdo a la conveniencia de ambas partes, automatizando el proceso de licitación. Buscamos simplificar el proceso de adquisición, facilitando la comunicación entre las partes involucradas, garantizando un intercambio fluido de información y negociaciones justas.

Nuestra misión es generar valor tanto para las empresas como para los proveedores de indumentaria de trabajo al proporcionar un servicio eficiente y transparente que beneficia a ambas partes, permitiéndoles encontrar las mejores opciones de compra y venta, optimizando los resultados y las relaciones comerciales.

1.5.6 Visión

Nuestra visión es convertirnos en la plataforma líder y de referencia en el ámbito de las licitaciones, comercialización y distribución de indumentaria de trabajo.

1.6 Identificar oportunidad/necesidad del Mercado

Se identifica una oportunidad de mercado relacionado con la digitalización y optimización en el proceso de licitación en la industria de la construcción en Argentina. Muchas empresas todavía dependen de métodos tradicionales, lo que puede ser costoso,

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

lento y propenso a errores. **ProWear** puede aprovechar esta oportunidad al ofrecer una plataforma en línea eficiente y fácil de usar que agiliza el proceso de licitación.

Al mismo tiempo también, de acuerdo con el estudio realizado por la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE), se identifica otra oportunidad para **ProWear** que se relaciona con el crecimiento en la utilización de medios digitales para la comercialización de bienes o servicios a través de marketplaces o eCommerce. Esto favorece a **ProWear** porque puede aprovechar esa necesidad para brindarle a los proveedores un espacio donde puedan concursar por licitaciones e incrementar sus ventas. También por otro lado, se destaca el aumento del consumo por parte de clientes a través de medios digitales, lo cual tiene un efecto similar a lo comentado anteriormente y lo vemos oportuno para **ProWear**. De acuerdo con el CACE, 5 de cada 10 empresas realizan sus ventas a través de un marketplace y esto representó un 49% de su facturación.



Existe un crecimiento constante en la cantidad de compradores online y se puede medir cuáles son los motivos:

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			Fecha: 14/11/2023
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear				



1.085.540

nuevos compradores* en 2022

Sumando un total de
21.828.205
compradores online

								
2022	35	32	31	26	24	20	16	14
	Variedad de productos	Ofrece los precios más competitivos	Precio visible	Es un sitio/app que ya utilicé	Información accesible	Me da la posibilidad de envíos gratuitos	Amplia descripción del producto	Ofrece la mejor financiación
2021	34	30	28	26	24	18	18	16
2020	22	30	28	26	15	24	19	12

Por otro lado, las distintas plataformas en línea o comercios se encuentran pobremente digitalizados por lo que ofrecer una experiencia atractiva y completa en línea creemos que puede ser una oportunidad para insertarse rápidamente dentro del mercado.

<https://cace.org.ar/estadisticas/>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

1.7 Propuesta de valor para el cliente

La propuesta de valor de **ProWear** se centra en ofrecer una solución integral y eficiente para el proceso de licitación de indumentaria de trabajo en la industria de la construcción. Algunos aspectos clave de su propuesta de valor podrían incluir:

- **Facilidad y conveniencia:** **ProWear** ofrece una plataforma en línea fácil de usar que simplifica y agiliza el proceso de licitación. Los compradores y proveedores pueden acceder a la plataforma desde cualquier lugar y en cualquier momento, lo que les brinda mayor comodidad y flexibilidad en sus operaciones.
- **Amplia selección de proveedores y productos:** **ProWear** se esfuerza por tener una amplia base de proveedores de indumentaria de trabajo, lo que brinda a los compradores una amplia gama de opciones para elegir. Esto les permite encontrar productos que se adapten a sus necesidades específicas y obtener la mejor relación calidad-precio.
- **Transparencia y equidad en el proceso de licitación:** **ProWear** promueve la transparencia y la equidad en el proceso de licitación al proporcionar un entorno digital donde los compradores pueden realizar licitaciones de manera objetiva y justa. Esto ayuda a generar confianza entre las partes y a garantizar un proceso de selección basado en criterios claros y preestablecidos.
- **Eficiencia y ahorro de tiempo:** **ProWear** automatiza gran parte del proceso de licitación, lo que permite a los compradores y proveedores ahorrar tiempo y recursos. Las funciones integradas, como la gestión de licitaciones, la comunicación y la evaluación de proveedores, agilizan el flujo de trabajo y reducen la carga administrativa.
- **Soporte y servicio al cliente:** **ProWear** se compromete a brindar un servicio al cliente excepcional. Proporciona asistencia técnica y soporte durante todo el proceso de licitación, respondiendo a preguntas, resolviendo problemas y brindando orientación personalizada a los usuarios.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

2. ANÁLISIS ESTRATÉGICO

2.1 Análisis de contexto

2.1.1 Descripción de la Industria

ProWear pertenece a la industria de los servicios, particularmente al sector del comercio electrónico.

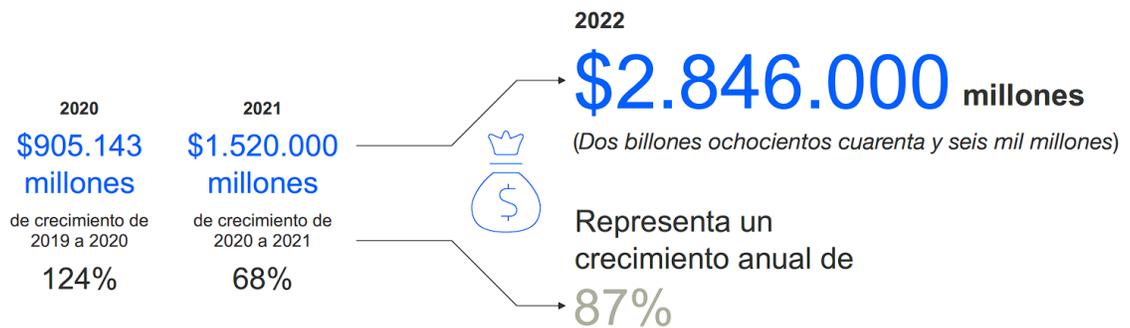
El sector de comercio electrónico se refiere a todas las actividades relacionadas con la compra y venta de bienes y servicios a través de medios electrónicos, principalmente a través de internet. Este sector ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años en Argentina, impulsado por el aumento de la conectividad, el acceso a dispositivos móviles y la confianza de los consumidores en las transacciones en línea.

Según la Cámara Argentina del Comercio Electrónico (CACE) el sector continúa creciendo y se instala como un hábito de compra cada vez más común entre los consumidores. Según el Estudio Anual, el comercio electrónico en Argentina creció durante 2022 un 87% respecto al año anterior y registró una facturación de \$2.846.000 millones (Dos billones ochocientos cuarenta y seis mil millones de pesos). De acuerdo a las encuestas realizadas por CACE el 59% de las empresas consideran que la actividad del comercio electrónico será mejor en el 2023 con respecto al 2022.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA		
	Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

La facturación del comercio electrónico registró un crecimiento del 87% vs 2021

Facturación (en pesos)



<https://cace.org.ar/estadisticas/>

2.1.2 Factores económicos

2.1.2.1 Tipo de cambio

El Gobierno argentino había dejado plasmado, al elaborar el proyecto de Ley de Presupuesto de 2023, que esperaba que el dólar oficial mayorista se ubicara en \$269,90 para diciembre de 2023. Esa cifra hubiera implicado una suba de 62,1% en relación a los \$166,5 que había calculado para el cierre del año pasado. Pero dado que el 2022 cerró finalmente con un dólar oficial mayorista de \$177, el cálculo oficial implicaría un avance de casi 52,5%. Según quedó reflejado en el último Relevamiento de Expectativas del Mercado (REM) del BCRA, los economistas consultados esperan que el dólar oficial cierre el año en \$330,47.

Sin lugar a duda, esto tiene un impacto significativo en las empresas, las cuales enfrentan un desafío considerable al intentar reclutar personal capacitado. Muchos de

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

estos trabajadores potenciales prefieren empleos con salarios más competitivos en dólares, lo que los lleva a buscar oportunidades laborales fuera del país.

Cuadro 3.1 | Expectativas de tipo de cambio nominal

Tipo de cambio nominal					
Período	Referencia	Mediana (REM feb-23)	Dif. con REM anterior*	Promedio (REM feb-23)	Dif. con REM anterior*
mar-23	\$/US\$	202,67	-0,33 (3)	203,51	-0,79 (3)
abr-23	\$/US\$	213,79	+0,31 (1)	215,64	-0,60 (3)
may-23	\$/US\$	225,30	+0,80 (1)	228,62	+1,11 (1)
jun-23	\$/US\$	237,90	+2,20 (1)	240,82	+1,57 (1)
jul-23	\$/US\$	250,96	+2,96 (1)	253,34	+2,03 (1)
ago-23	\$/US\$	264,60	-	266,34	-
Próx. 12 meses	\$/US\$	409,00	+51,04 (12)	421,45	+54,07 (24)
2023	\$/US\$; dic-23	330,47	+2,72 (1)	341,60	+8,58 (11)
2024	\$/US\$; dic-24	693,61	+78,30 (1)	667,27	+49,28 (2)

*Comparación en relación al relevamiento previo, pudiendo no coincidir exactamente por efecto de redondeo. El número entre paréntesis indica por cuántos relevamientos consecutivos se mantiene la misma tendencia.

Fuente: REM - BCRA (feb-23)

<p>DÓLAR BNA</p> <p>Compra: \$ 221,00 Venta: \$ 229,00</p> <p>▲ 0,22%</p> <p>Actualizado: 28.04.2023 18:26</p>	<p>DÓLAR BLUE</p> <p>Compra: \$ 464,00 Venta: \$ 469,00</p> <p>▲ 0,43%</p> <p>Actualizado: 28.04.2023 18:26</p>	<p>DÓLAR TURISTA</p> <p>Venta: \$ 458,00</p> <p>▲ 0,22%</p> <p>Actualizado: 28.04.2023 18:26</p>
<p>DÓLAR MAYORISTA</p> <p>Compra: \$ 222,28 Venta: \$ 222,68</p> <p>▲ 0,31%</p> <p>Actualizado: 28.04.2023 18:26</p>	<p>DÓLAR CDO C/LIQ</p> <p>Compra: \$ 390,73 Venta: \$ 443,56</p> <p>▼ -1,16%</p> <p>Actualizado: 28.04.2023 18:26</p>	<p>DÓLAR MEP CONTADO</p> <p>Compra: \$ 435,99 Venta: \$ 437,78</p> <p>▼ -0,51%</p> <p>Actualizado: 28.04.2023 18:26</p>

<https://www.cronista.com/MercadosOnline/dolar.html>

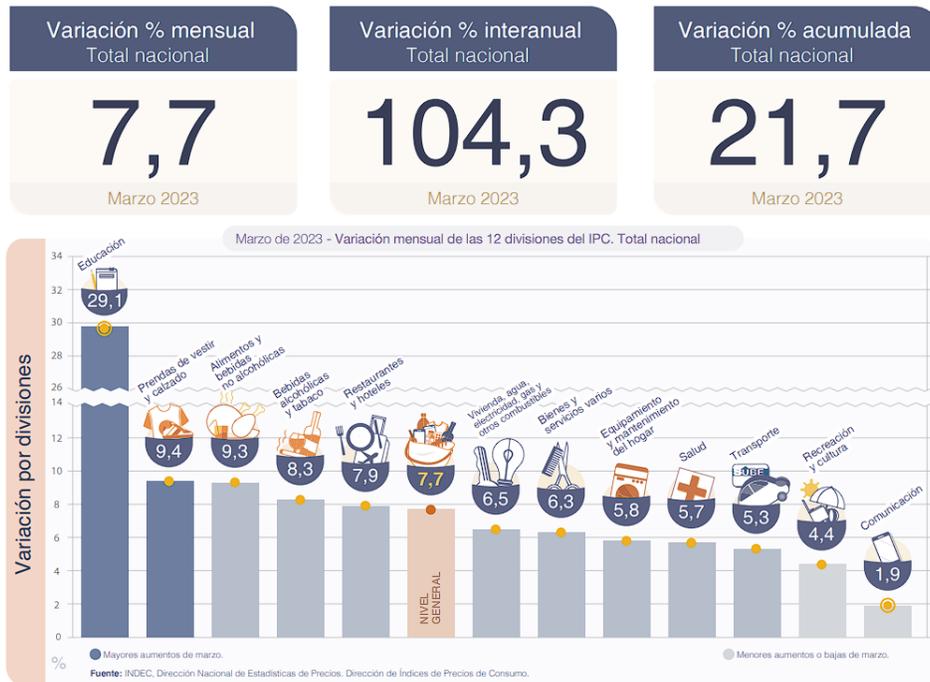
<https://www.bloomberglinea.com/latinoamerica/argentina/devaluacion-en-argentina-dos-bancos-proyectan-dolar-oficial-arriba-de-800-en-2024/>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche
Negocio: ProWear			

2.1.2.2 Inflación

El Nivel general del Índice de precios al consumidor registró un alza mensual de 7,7% en marzo de 2023, y acumuló en el primer trimestre del año una variación de 21,7%. En la comparación interanual, el incremento alcanzó el 104,3%.

Esto afecta al sector de servicios debido a que para mantener sueldos competitivos y adquirir o retener talentos, será necesario ajustarse a las variaciones inflacionarias del país. Además, según lo analizado por la Cámara Argentina del Comercio Electrónico, la presión inflacionaria tiene impacto en los hábitos de compra de los consumidores. En respuesta a los aumentos de precios, los consumidores son más cautelosos y selectivos en sus compras cotidianas. Esto lleva a una desaceleración en la frecuencia de las compras diarias y una transición hacia compras más regulares, en las que se planifican y consideran con más cuidado.



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA		
	Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

https://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/ipc_04_23411BFA2B5E.pdf

<https://cace.org.ar/estadisticas/>

2.1.2.3 PBI

El sector terciario, en el 2022, es el que más contribuye al PIB, con un 52,5%, y emplea al 78,1% de la población activa. Argentina se ha especializado en áreas de servicios de alta tecnología y es especialmente competitiva en el desarrollo de software, centros de atención telefónica, energía nuclear y turismo.

Durante el 2022 el PIB de Argentina aumentó con una variación anual del 5,6% hasta el tercer trimestre, sin embargo, tuvo un receso del 1,5% para el último trimestre del mismo año. El PIB es un factor importante para la industria de servicios ya que esto se ve atado al consumo de servicios no esenciales por parte de las empresas.

PIB Trimestral a precios de mercado 2022				PIB Trimestral Per Capita 2022			
Fecha	PIB Trimestral	Var. Trim. PIB (%)	Var. anual PIB Trim. (%)	Fecha	PIB Trim Per Capita	Var. PIB Trim Per Capita	Var. anual PIB Trim Per Capita
IV Trim 2022		-1,5%	1,5%	III Trim 2022	3.556 k		56,1%
III Trim 2022	162.908 M€	1,4%	5,6%	I Trim 2022	2.876 k	10,6%	43,8%
II Trim 2022		0,8%	7,9%	< PIB Argentina 2021			
I Trim 2022	131.732 M€	0,9%	6,1%				
< PIB Argentina 2021							

<https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/argentina/politica-y-economia>

<https://datosmacro.expansion.com/pib/argentina#:~:text=Argentina%20tiene%20un%20PIB%20Per,que%20fue%20de%202.279%20euros.>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

	M U Y P O C O A T R A C T I V O	P O C O A T R A C T I V O	N E U T R O	A T R A C T I V O	M U Y A T R A C T I V O
Factores Económicos					
Tipo de cambio					
Inflación					
Producto Bruto Interno (PBI)					

2.1.3 Factores políticos

2.1.3.1 Gobierno Nacional

La Ley de Emprendedores fue sancionada en Argentina en marzo de 2017 con el objetivo de fomentar la creación y desarrollo de empresas en el país. Esta ley establece un marco legal específico para los emprendedores, con el fin de facilitar su creación, financiación y crecimiento, reduciendo los costos y simplificando los trámites administrativos.

Se detallan algunos aspectos relevantes de la Ley de Emprendedores:

1. Creación de la figura del “emprendedor” y “empresa de la economía del conocimiento”. Además, crea la figura de “empresa de la economía del conocimiento”, que se refiere a las empresas que desarrollen software, brinden servicios de tecnologías de la información, biotecnología, entre otros.
2. Simplificación de trámites y reducción de costos: La ley establece la creación de un sistema de ventanilla única para la creación de empresas, lo que permitirá que los

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

emprendedores puedan realizar todos los trámites necesarios en un solo lugar y en forma online. Además, se establecen beneficios fiscales y arancelarios, como la exención del Impuesto a las Ganancias durante los primeros cuatro años de vida de la empresa, y la exención de aranceles de importación para equipos y tecnologías necesarios para la actividad del emprendimiento.

3. **Financiamiento:** La Ley de Emprendedores crea el Fondo Nacional de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que tiene como objetivo financiar a los emprendedores y empresas de la economía del conocimiento.
4. **Protección a los inversores:** Se crean instrumentos financieros específicos, como las Sociedades por Acciones Simplificadas, que permiten a los inversores adquirir participaciones en los emprendimientos de forma más sencilla y flexible.

La Ley de Promoción de la Economía del Conocimiento (N° 27.506) tiene como objetivo fomentar y promover el desarrollo de actividades económicas basadas en el conocimiento y la digitalización en Argentina, con el fin de mejorar la competitividad del país en el ámbito internacional. Esta ley ofrece beneficios fiscales para fomentar las actividades del sector, como la reducción de manera segmentada del Impuesto a las Ganancias según el tamaño de la empresa y una rebaja de hasta 70% en las contribuciones patronales.

La Ley de Fomento al Empleo (N° 24.013) tiene como objetivo fomentar la creación de empleo en el país. Esta ley establece beneficios y créditos fiscales para las empresas que contraten personal y/o realicen inversiones productivas.

La Ley de Defensa al Consumidor (N° 24.240) tiene como objetivo proteger los derechos de los consumidores en Argentina, garantizando que los bienes y servicios ofrecidos en el mercado cumplan con ciertos estándares de calidad y seguridad. La ley establece una serie de obligaciones para las empresas, como la obligación de brindar información clara y veraz sobre los productos y servicios, de respetar los precios y de garantizar la reparación o cambio de los productos defectuosos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear					

	M U Y P O C O A T R A C T I V O	P O C O A T R A C T I V O	N E U T R O	A T R A C T I V O	M U Y A T R A C T I V O
Factores Políticos					
Gobierno Nacional					

2.1.4 Factores tecnológicos

2.1.4.1 Avances tecnológicos

En la actualidad las empresas que incorporan la tecnología a sus procesos aumentan su productividad, porque pueden controlar mejor sus procesos y reducir el tiempo en la ejecución de los mismos, lo cual además aumenta su competitividad en el mercado.

Por eso a continuación se destacan algunos de los avances de mayor impacto para la industria:

- **Internet de las cosas (IoT):** Muchas empresas pueden utilizar el IoT para interconectar dispositivos que le permitan realizar monitorizaciones en tiempo real para mejorar la efectividad de sus procesos.
- **Inteligencia Artificial:** soluciones creadas específicamente para desarrollar tareas de manera automatizada, con posibilidad de crear rutinas, tomar decisiones y aprender de manera similar al pensamiento humano.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

- **Computación en la nube:** permite el fácil acceso a información o software en general, lo que permite a las empresas disponer de estos en cualquier momento y lugar.
- **Big Data:** como herramientas que favorecen a las empresas a explotar grandes volúmenes de datos para encontrar patrones o tendencias de consumo. Combinado al Business Intelligence también se puede crear dashboards informativos que faciliten la interpretación de los datos y asistan a la toma de decisiones.
- **Metaverso:** es un universo posrealidad, un entorno multiusuario perpetuo y persistente que fusiona la realidad física con la virtualidad digital. Muchas empresas lo están utilizando para ofrecer sus servicios o promocionarlos.
- **Realidad Aumentada:** Las empresas lo utilizan para mejorar la experiencia de los clientes a la hora de consumir sus servicios.
- **Canales electrónicos de comercio:** El surgimiento de mercados virtuales favorecen a las empresas servicios ya que poseen otro canal para ofrecerlos a través de internet.
- **Redes sociales:** Cada vez más las empresas utilizan internet o sistemas de telefonía móvil para difundir su marca, sus propuestas, promociones, historia e identidad a través de distintas redes sociales

M U Y P O C O A T R A C T I V O	P O C O A T R A C T I V O	N E U T R O	A T R A C T I V O	M U Y A T R A C T I V O
Factores Tecnológicos				
Avances tecnológicos				

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

2.1.5 Factores sociales

2.1.5.1 Escenario Post-Pandemia

Desde el inicio de la pandemia en 2020, hemos visto cambios significativos en la forma en que las personas trabajan y en la forma en que las empresas comercializan sus servicios. La pandemia ha obligado a las empresas a adaptarse rápidamente a un entorno en constante cambio, y ha llevado a muchos trabajadores a reconsiderar su estilo de vida y su forma de trabajar.

Una de las tendencias más notables que hemos visto en el escenario post-pandémico es la adopción generalizada del trabajo remoto. Con la necesidad de mantener el distanciamiento social y reducir la propagación del virus, muchas empresas tuvieron que implementar rápidamente políticas de trabajo remoto para mantener a sus empleados seguros. Esta transición ha resultado en una nueva forma de trabajo, en la que las personas trabajan desde casa y se conectan con sus colegas y clientes a través de la tecnología. El trabajo remoto ha demostrado ser beneficioso para muchas empresas y trabajadores, ya que ha permitido una mayor flexibilidad en términos de horarios y ubicación.

Además del trabajo remoto, hemos visto un aumento en la demanda de servicios en línea y digitales. Con el cierre de muchas tiendas físicas y la necesidad de distanciamiento social, las empresas han tenido que adaptarse rápidamente y ofrecer sus servicios en línea. Esto ha resultado en una mayor adopción de la tecnología y en la creación de nuevas formas de comercio electrónico. Las empresas han tenido que invertir en la creación de sitios web y plataformas de comercio electrónico para mantenerse competitivas y satisfacer las necesidades de los consumidores.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

	M U Y P O C O A T R A C T I V O	P O C O A T R A C T I V O	N E U T R O	A T R A C T I V O	M U Y A T R A C T I V O
Factores Sociales					
Escenario Post-Pandemia					

2.1.6 Atractivo de la industria

	A T R A C T I V O E S C A S O	A T R A C T I V O M E D I O	A T R A C T I V O E L E V A D O
Evaluación general de la industria			
Evaluación general			

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

2.1.7 Oportunidades y amenazas

Oportunidades

1. Los avances tecnológicos permiten mejorar la productividad y el ofrecimiento de servicios logrando mayor penetrabilidad y atractivo.
2. Apoyo del gobierno para la creación de nuevas empresas facilitando la gestión impositiva y simplificando el proceso.
3. Apoyo del gobierno para la realización de actividades económicas relacionadas con la tecnología mediante facilidades fiscales y la inversión productiva.
4. Aumento de demanda de servicios en línea y digitales

Amenazas

1. Tasas de inflación altas
2. Alta volatilidad en el tipo de cambio
3. El trabajo remoto y la devaluación constante de la moneda hacen difícil y costoso mantener talentos.

2.2 Análisis de la competencia

2.2.1 Principales competidores

2.2.1.1 Laboro - Ropa de trabajo

Descripción: Empresa que se dedica a la venta y distribución de indumentaria, calzado y todo tipo de elementos de protección personal para la industria de la construcción. La empresa tiene convenios con proveedores de indumentaria de trabajo especializada para la construcción. Realiza envíos a todo el país. Enfocada al comercio minorista.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche
Negocio: ProWear			

Datos de la Empresa:

- País: Argentina
- Sitio web: <https://labororopadetrabajo.com/>
- Redes Sociales:
 - Facebook: <https://www.facebook.com/labororopadetrabajo/>
 - Instagram: https://www.instagram.com/laboro_ropa_de_trabajo/
- Teléfono: (011) 5356-1375
- Dirección: Av. Amancio Alcorta 6156, Villa Ballester, Buenos Aires.

2.2.1.2 Distribuidora Textil Sur

Descripción: Empresa dedicada a la distribución de indumentaria de trabajo, elementos de seguridad, calzado. También ofrece servicio de estampado y bordado de logo en la indumentaria de trabajo de los clientes. Realiza ventas al por menor y también al por mayor ofreciendo descuentos.

Datos de la Empresa:

- País: Argentina
- Sitio web: <https://www.ds-ropadetrabajo.com.ar/>
- Redes Sociales:
 - Facebook: <https://www.facebook.com/distribuidoraropadetrabajoindumentariac onlogo>
- Teléfono:
 - Atención a empresas: 11 5379-1037
 - Atención al público: 11 3415-8690
- Dirección: Hipolito Yrigoyen 14172, Burzaco, Buenos Aires.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

2.2.1.3 Lube

Descripción: Es una empresa dedicada a la distribución de indumentaria de trabajo para mayoristas en múltiples industrias. Ofrecen envíos a todo el país en 48 o 72hs. Tienen asesoramiento en línea sin cargo.

Datos de la Empresa:

- País: Argentina
- Sitio web: <https://www.lubeseuridad.com.ar/>
- Redes Sociales: No Aplica.
- Teléfono: (54-11) 4488-5595 /8818
- Dirección: San Roque 4630, Ciudadela, Provincia de Buenos Aires

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

2.2.2 Análisis de Cadena de Valor Propia

Dirección General y de Recursos Humanos					
<ul style="list-style-type: none"> ● Enfoque en la necesidad del cliente ● Contratación del personal adecuado a los criterios y principios de la empresa ● Dirección orientada a competir por calidad de servicio ● Programas de formación para empleados 					
Organización Interna y Tecnología					
<ul style="list-style-type: none"> ● Estructura por división de servicios ● Metodologías Ágiles ● Infraestructura en la nube para asegurar disponibilidad constante de los servicios ● Investigación de nuevas tendencias del mercado 					
Infraestructura y Ambiente					
<ul style="list-style-type: none"> ● Oficina en el barrio de Parque Patricios, CABA 					
Abastecimiento					
<ul style="list-style-type: none"> ● Investigación del mercado y nuevas tecnologías ● Generación de espacios y campañas de Marketing 					
Marketing y Ventas	Personal de Contacto	Soporte Físico y Habilidades	Prestación	Cliente	Otros clientes
<ul style="list-style-type: none"> - Fuerte actividad publicitaria en redes sociales - Sitio web donde se ofrecen los servicios - Canales de comunicación por WhatsApp y Telegram 	<ul style="list-style-type: none"> - Soporte en línea para asesoramiento o a través de redes sociales con personal capacitado - Chatbot con Inteligencia Artificial entrenado para consultas sobre el uso de las funciones del sitio 	<ul style="list-style-type: none"> -Conocimientos en tecnología y desarrollo, para poder crear y mantener un sitio web - Conocimientos en marketing digital y comercio electrónico 	<ul style="list-style-type: none"> -Plataforma web que facilita comercialización mediante la publicación de solicitudes de compra. Asiste en la automatización de generación de solicitudes de compra, provee herramientas para crear y negociar licitaciones entre proveedores y compradores. Centrada en la 	<ul style="list-style-type: none"> -Productores de indumentaria de trabajo - Pequeñas, medianas y grandes empresas de la construcción 	<p>-----</p> <p>-</p>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

			experiencia del usuario y de fácil uso.		
--	--	--	---	--	--

2.2.2.1 Cadena de Valor de Laboro - Ropa de trabajo

Dirección General y de Recursos Humanos					
<ul style="list-style-type: none"> ● Enfocados en la seguridad laboral ● Garantizar productos certificados ● Contratación y capacitación del personal 					
Organización Interna y Tecnología					
<ul style="list-style-type: none"> ● Ambiente tecnológico tercerizado por la empresa SUYTER ● Tecnología anticuada 					
Infraestructura y Ambiente					
<ul style="list-style-type: none"> ● Oficinas y locales en Villa Ballester ● Almacenes propios 					
Abastecimiento					
<ul style="list-style-type: none"> ● Sin datos 					
Marketing y Ventas	Personal de Contacto	Soporte Físico y Habilidades	Prestación	Ciente	Otros clientes
<ul style="list-style-type: none"> - Presencia en redes sociales (Instagram y Facebook) - Sitio web donde muestra sus productos y servicios 	<ul style="list-style-type: none"> - Atención telefónica y por WhatsApp y por email - Atención on site 	<ul style="list-style-type: none"> - Lugar físico para la comercialización 	<ul style="list-style-type: none"> - Sitio web donde se pueden visualizar los productos ofrecidos y solicitar cotizaciones 	<ul style="list-style-type: none"> - Empresas de distintas industrias que requieran ropa de trabajo que cumpla con 	Sin datos

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

- Canales de comunicación via WhatsApp y Mail			- Envíos a todo el país - Enfoque a venta al por menor	regulaciones .	
---	--	--	---	----------------	--

2.2.2.2 Cadena de Valor de Distribuidora Textil Sur

Dirección General y de Recursos Humanos					
<ul style="list-style-type: none"> ● Enfocados en una atención personalizada ● Personal con muchos años de trayectoria 					
Organización Interna y Tecnología					
<ul style="list-style-type: none"> ● Ambiente tecnológico tercerizado por DPD Estudio ● Tecnología Anticuada 					
Infraestructura y Ambiente					
<ul style="list-style-type: none"> ● Oficinas y locales en Burzaco ● Logística propia 					
Abastecimiento					
<ul style="list-style-type: none"> ● Sin Datos 					
Marketing y Ventas	Personal de Contacto	Soporte Físico y Habilidades	Prestación	Cliente	Otros clientes
- Presencia en redes sociales (Instagram y Facebook) - Sitio web donde muestra sus productos y servicios - Canales de comunicación via WhatsApp y Mail	- Atención telefónica y por WhatsApp y por email - Atención on site	- Lugar físico para la comercialización	- Sitio web donde se pueden visualizar los productos ofrecidos y solicitar cotizaciones - Envíos a todo el país - Enfoque a venta al por menor y por mayor	- Empresas de distintas industrias que requieran ropa de trabajo	- Sin datos

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

2.2.2.3 Cadena de Valor de Lube

Dirección General y de Recursos Humanos					
<ul style="list-style-type: none"> ● Personal con más de 20 años de experiencia en el rubro ● Enfocados en las necesidades del cliente ● Contratación y capacitación de empleados 					
Organización Interna y Tecnología					
<ul style="list-style-type: none"> ● Tecnología Anticuada 					
Infraestructura y Ambiente					
<ul style="list-style-type: none"> ● Oficinas en Ciudadela ● Logística propia ● Almacenes propios 					
Abastecimiento					
<ul style="list-style-type: none"> ● Sin Datos 					
Marketing y Ventas	Personal de Contacto	Soporte Físico y Habilidades	Prestación	Cliente	Otros clientes
<ul style="list-style-type: none"> - Presencia en redes sociales (Instagram y Facebook) - Sitio web donde muestra sus productos y servicios - Canales de comunicación via WhatsApp y Mail 	<ul style="list-style-type: none"> - Atención telefónica y por WhatsApp y por email 	<ul style="list-style-type: none"> - Lugar físico para la comercialización 	<ul style="list-style-type: none"> - Sitio web donde se pueden visualizar los productos ofrecidos y solicitar cotizaciones - Envíos a todo el país - Enfoque a venta al por menor y por mayor - Ofrece servicio de contacto para afiliarse como distribuidor 	<ul style="list-style-type: none"> - Empresas de distintas industrias que requieran ropa de trabajo - Empresas que quieran convertirse en sus distribuidoras 	Sin Datos

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear					

2.2.3 Comparar Cadenas de Valor

2.2.3.1 Comparación Cadena de Valor de Laboro - Ropa de Trabajo

	G R A N D E B I L I D A D	D E B I L I D A D L E V E	E Q U I L I B R A D O S	F O R T A L E Z A L E V E	G R A N F O R T A L E Z A
Laboro - Ropa de Trabajo					
Dirección General y de Recursos Humanos					
Organización Interna y Tecnología					
Infraestructura y Ambiente					
Abastecimiento					
Marketing y Ventas					
Personal de Contacto					
Soporte Físico y Habilidades					
Prestación					
Cliente					
Otros clientes					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

2.2.3.2 Comparación Cadena de Valor de Distribuidora Textil Sur

Distribuidora Textil Sur	G R A N D E B I L I D A D	D E B I L I D A D L E V E	E Q U I L I B R A D O S	F O R T A L E Z A L E V E	G R A N F O R T A L E Z A
Dirección General y de Recursos Humanos					
Organización Interna y Tecnología					
Infraestructura y Ambiente					
Abastecimiento					
Marketing y Ventas					
Personal de Contacto					
Soporte Físico y Habilidades					
Prestación					
Cliente					
Otros clientes					

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

2.2.3.3 Comparación Cadena de Valor Lube

Lube	G R A N D E B I L I D A D	D E B I L I D A D L E V E	E Q U I L I B R A D O S	F O R T A L E Z A L E V E	G R A N F O R T A L E Z A
Organización Interna y Tecnología					
Infraestructura y Ambiente					
Abastecimiento					
Marketing y Ventas					
Personal de Contacto					
Soporte Físico y Habilidades					
Prestación					
Cliente					
Otros clientes					

2.2.4 Fortalezas y debilidades

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

Fortalezas:

1. Utilización de tecnología de punta para brindar un servicio de mejor calidad
2. Servicio de compra completa en el sitio mediante pagos on line.
3. Capacidad de generar y negociar licitaciones para obtener el mejor acuerdo para ambas partes

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

4. Asesoramiento personalizado sobre las funcionalidades del sitio y los servicios ofrecidos.
5. Alcance del servicio con enfoque end to end.

Debilidades:

1. Sin logística propia
2. Sin infraestructura que soporte almacenamiento
3. Poca experiencia en el mercado
4. Necesidad de captar productores rápidamente para poder ofrecer los servicios

2.5 Fortaleza del negocio

	F O R T A L E Z A B A J A	FO RT AL EZ A ME DI A	F O R T A L E Z A L T A
Fortaleza del negocio			
Evaluación general			

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

3. ANÁLISIS FODA

3.1 Cuadro FODA

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> ● Utilización de tecnología de punta para brindar un servicio de mejor calidad ● Servicio de compra completa en el sitio mediante pagos on line. ● Capacidad de generar y negociar licitaciones para obtener el mejor acuerdo para ambas partes ● Asesoramiento personalizado sobre las funcionalidades del sitio y los servicios ofrecidos. ● Alcance del servicio con enfoque end to end. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Sin logística propia ● Sin infraestructura que soporte almacenamiento ● Poca experiencia en el mercado ● Necesidad de captar productores rápidamente para poder ofrecer los servicios
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ● Los avances tecnológicos permiten mejorar la productividad y el ofrecimiento de servicios logrando mayor penetrabilidad y atractivo. ● Apoyo del gobierno para la creación de nuevas empresas facilitando la gestión impositiva y simplificando el proceso. ● Apoyo del gobierno para la realización de actividades económicas relacionadas con la tecnología mediante facilidades fiscales y la inversión productiva. ● Aumento de demanda de servicios en línea y digitales 	<ul style="list-style-type: none"> ● Tasas de inflación altas ● Alta volatilidad en el tipo de cambio ● El trabajo remoto y la devaluación constante de la moneda hacen difícil y costoso mantener talentos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			Fecha: 14/11/2023
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear				

3.2 Análisis del FODA

ProWear presenta diversas fortalezas que pueden favorecer su éxito en el mercado. El uso de tecnología avanzada para mejorar la calidad del servicio y la posibilidad de realizar compras en línea facilitando el proceso para los clientes, son aspectos que pueden aumentar la satisfacción del cliente y la lealtad a la empresa. Además, la capacidad de generar de forma automatizada a partir de las necesidades del comprador licitaciones y la negociación de las mismas, sumado al asesoramiento personalizado y el enfoque end to end del servicio, pueden diferenciar a la organización de la competencia y mejorar la experiencia de los clientes.

Entre las debilidades, se encuentran la falta de logística propia e infraestructura que soporte almacenamiento y la necesidad de captar productores rápidamente para ofrecer sus servicios. Estos aspectos pueden limitar la capacidad de la organización para atender adecuadamente las demandas de los clientes y afectar la calidad del servicio.

Por otro lado, existen diversas oportunidades para la organización, como el aumento de la demanda de servicios en línea, el apoyo gubernamental para la creación de nuevas empresas y el aprovechamiento de los avances tecnológicos para mejorar la productividad y ofrecer servicios de mayor calidad. Creemos que **ProWear** puede apoyarse en estas oportunidades para lograr establecerse dentro del mercado. No obstante, también se enfrenta a amenazas externas que pueden afectar su supervivencia, como las tasas de inflación altas, la volatilidad en el tipo de cambio y la dificultad para mantener talentos en un contexto de trabajo remoto y devaluación constante de la moneda.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

4. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

ProWear ofrece servicios de intermediación en la comercialización de indumentaria de trabajo y equipamiento de seguridad para diversas industrias asistiendo en la automatización de los procesos de licitación. De acuerdo a lo analizado en los puntos anteriores en un principio estará enfocado en la industria de la construcción en CABA y Provincia de Buenos Aires por lo que se detectan dos consumidores para sus servicios:

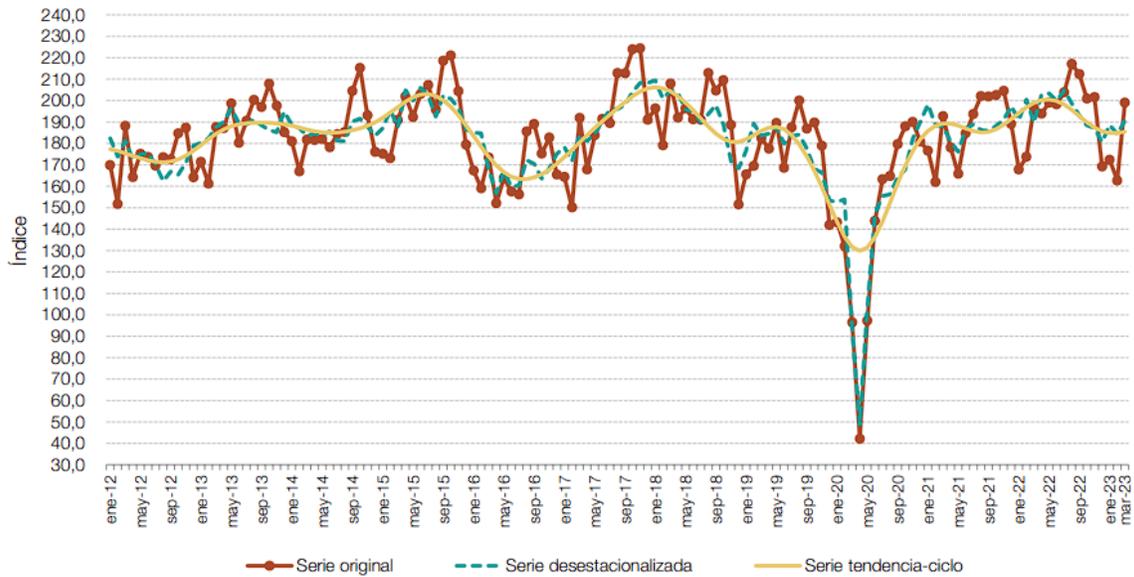
- Empresas de la construcción: quienes iniciarán los procesos de licitación y realizarán las compras de mercaderías.
- Empresas manufactureras de indumentaria de trabajo y equipamiento de seguridad: quienes competirán por licitar y ofrecerán sus productos para la venta.

4.1 Criterios de Segmentación

4.1.1 Rentabilidad

Desde el punto de vista de las **empresas de la construcción privadas**, sus fuentes de financiación están marcadas por los cobros que realizan por sus actividades. Para el año 2022 la construcción mostró una suba de consumo acumulada del 3,5% respecto a 2021. De acuerdo a lo planteado por la consultora Labour, Capital & Growth (LCG) para el 2023 se espera que la construcción mantenga un sendero de crecimiento, aunque algo más magro al exhibido durante 2022. El aporte de las empresas de la construcción a la economía Argentina fue 22.706,98 millones de pesos argentinos en diciembre de 2022. Según los datos del INDEC a marzo del año 2023 se tiene una variación interanual de un 1,2%. Por lo que consideramos que este segmento es rentable.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				



De acuerdo a lo que respecta a las empresas manufactureras pertenecientes al **sector textil** la industria ha experimentado un crecimiento notable en el mes de abril del año 2023, con un aumento interanual del 6,9%. Gracias a los comercios electrónicos las ventas de indumentaria no deportiva registraron en 2022 un crecimiento del 103% con respecto al año 2021 y se facturaron sólo por este canal 117.790 millones de pesos, según lo informado por el CACE. Por ende, consideramos que es un segmento rentable.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Facturación por rubro

En millones de pesos

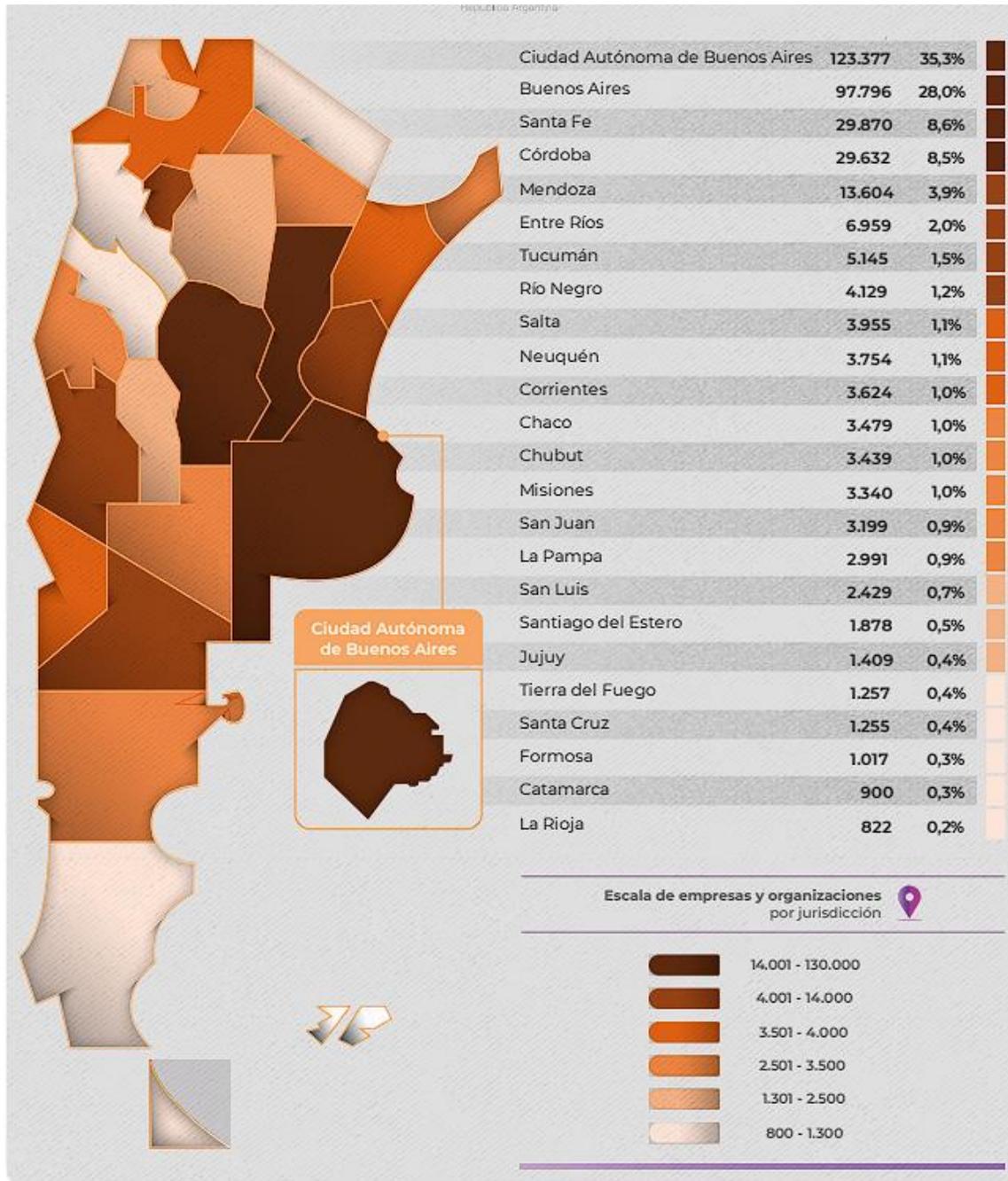
Categoría - Rubro	Facturación								2022	
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Participación	CreCIMIENTO
Pasajes y Turismo	17.31	25.58	43.64	60.66	87.069	44.997	177.041	637.803	22%	260%
Alimentos, bebidas y artículos de limpieza	3.591	6.858	12.09	19.709	41.591	149.727	226.088	420.281	15%	86%
Equipos de audio, imagen, consolas, TI y telefonía	8.012	11.39	18.36	27.175	46.2	153.122	247.085	380.440	13%	54%
Artículos para el hogar (muebles, decoración)	4.251	9.552	14.43	20.348	38.921	119.078	197.251	339.048	12%	72%
Electrodomésticos (línea blanca y marrón)	5.453	8.196	9.115	13.492	26.506	67.441	112.102	186.982	7%	67%
Deportes	3.361	4.264	5.63	8.56	16.931	41.371	64.531	136.216	5%	111%
Indumentaria (no deportiva)	1.778	2.49	4.126	5.572	11.019	28.733	57.950	117.790	4%	103%
Cosmética y Perfumería	1.116	2.273	3.577	6.154	13.436	29.664	45.808	101.885	4%	122%
Accesorios para autos, motos y otros vehículos	1.348	2.669	4.09	5.973	12.641	26.394	52.909	100.977	4%	91%
Infantiles	2	2.165	2.999	5.46	10.465	22.944	29.716	54.779	2%	84%
Artículos de oficina	1.444	2.055	2.099	3.088	5.672	16.19	26.178	53.217	2%	103%
Entradas espectáculos y eventos	2.001	2.557	4.397	6.15	10.64	3.385	20.350	44.567	2%	119%
Materiales y herramientas de construcción	325	1.135	1.995	3.354	7.012	24.682	21.477	35.724	1%	66%
Otros	9.663	12.56	18.46	27.339	45.737	111.471	127.808	236.445	8%	85%
Total B2C	61.860	93.760	145.000	213.034	373.840	839.201	1.406.294	2.846.154	100%	87%
C2C*	6.381	8.945	11.300	16.726	29.438	65.941	114.346			
Total B2C + C2C*	68.240	102.700	156.300	229.760	403.278	905.143	1.520.640			

4.1.2 Mensurabilidad

Tanto para las **empresas manufactureras** como para las empresas como para las **empresas constructoras** podemos medirlas de acuerdo a su cantidad por zona geográfica como también por tamaño de organización.

De acuerdo al censo económico del INDEC, en CABA y Buenos Aires se concentran el 63,3% de las empresas sumando una cantidad de 165.938 empresas (descontando las sin fines de lucro).

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

Jurisdicción	Cantidad de unidades económicas		
	Empresas con fines de lucro	Organizaciones sin fines de lucro	Total
Total del país	273.176	76.084	349.260
Ciudad Autónoma de Buenos Aires	84.898	38.479	123.377
Buenos Aires	81.040	16.756	97.796

De estas empresas encontramos que el **6,7%** de las empresas de CABA son **manufactureras (5.688)** y el **5,1%** se dedican a la **construcción (4.329)**. Por otro lado, observamos que el **15,6%** de las empresas de la Provincia de Buenos Aires son **manufactureras (12.642)** y el **5,9%** se dedican a la **construcción (4.781)**.

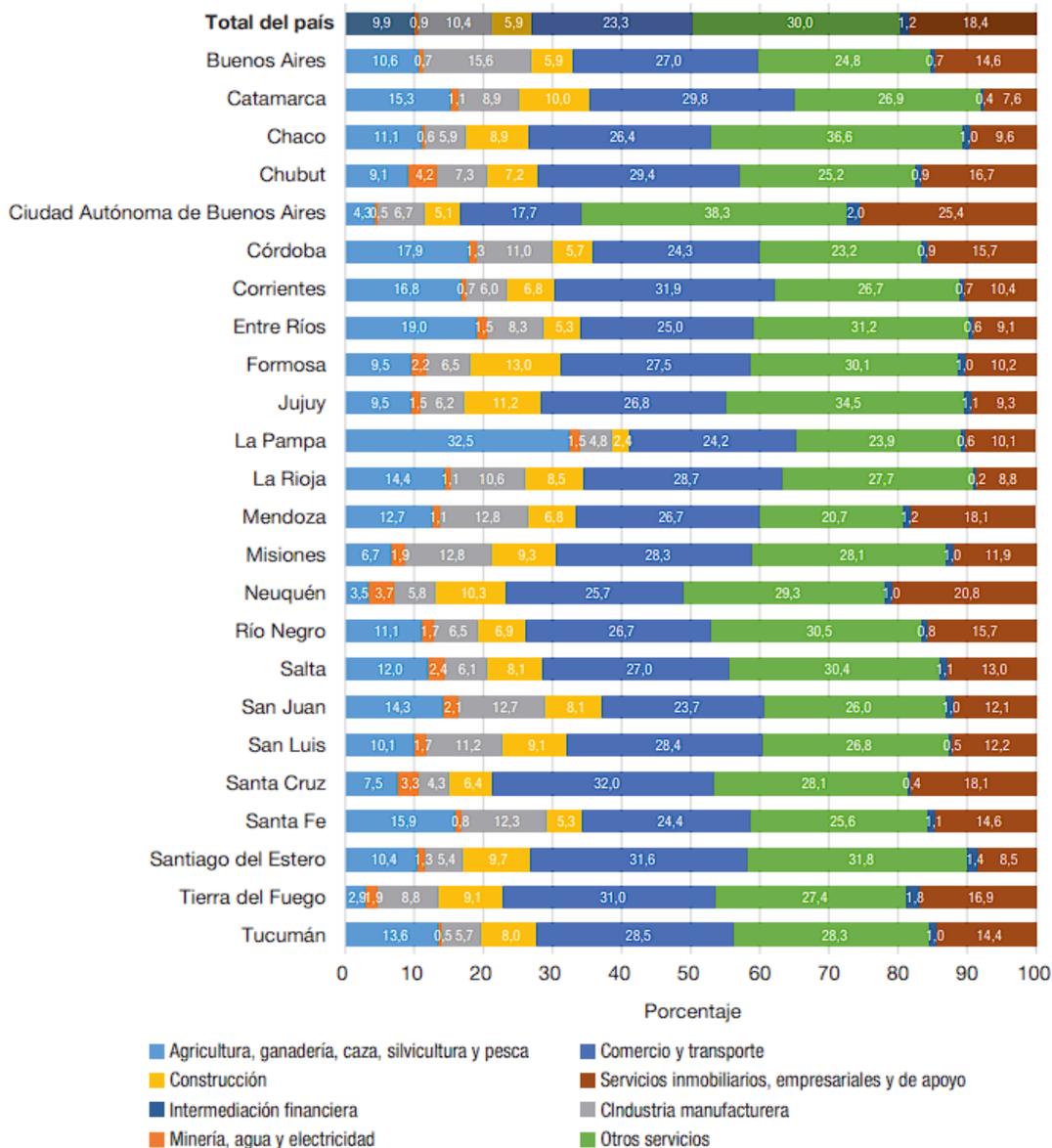
Con respecto al tamaño de las organizaciones, consideramos:

- Microempresa: aquella que posee entre 0 y 9 empleados
- Pequeña empresa: aquella que posee entre 10 y 49 empleados
- Mediana empresa: aquella que posee entre 50 y 199 empleados
- Gran empresa: aquella que posee más de 200 empleados

De acuerdo a lo indicado en el censo económico del INDEC, vemos que se pueden medir en esta escala a **ambos segmentos**. Para las empresas **manufactureras** vemos que el 60% son microempresas, 30,4% son pequeñas empresas, 7,5% son medianas y 2,1% son grandes. Para las empresas de la **construcción** se puede observar que el 71,8% son microempresas, 21,2% son pequeñas empresas, 5,8% son medianas y el 1,2% son grandes empresas.

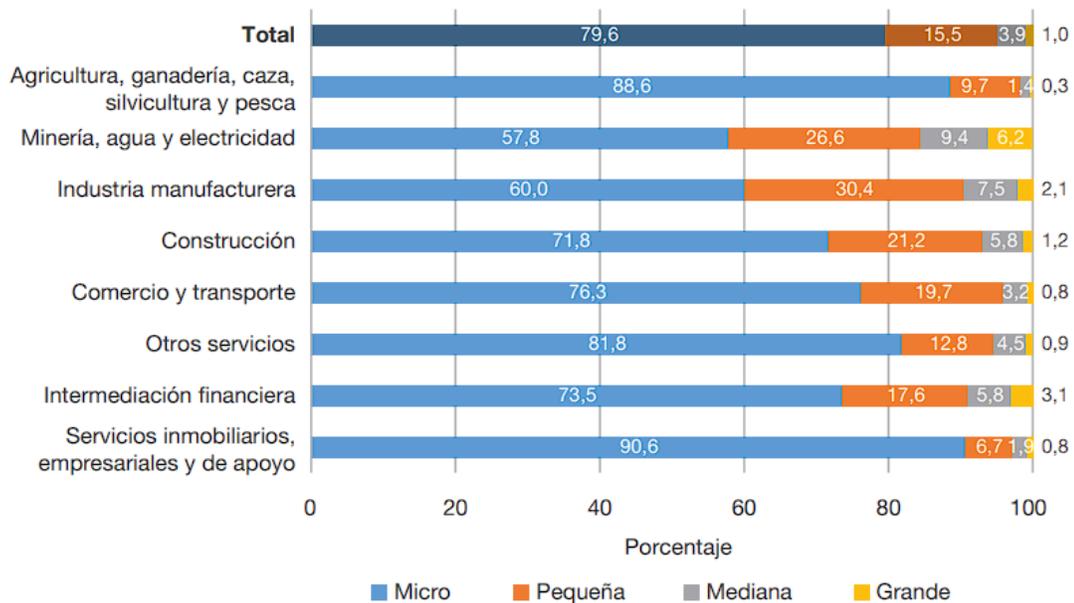
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

Gráfico 10. Participación de las empresas y organizaciones por grupo de actividad, según jurisdicción



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Gráfico 13. Participación de las empresas y organizaciones por tamaño, según grupo de actividad



Por lo tanto, consideramos que ambos segmentos son perfectamente medibles.

4.1.3 Accesibilidad

De acuerdo a los servicios que ofrece **ProWear**, ambos segmentos son fácilmente accesibles y no presentan complicaciones significativas para interactuar con ellos. Estos sólo requieren de conexión a Internet y conocimientos básicos en el uso de computadoras o dispositivos móviles, lo cual es esencial para que los empleados puedan hacer uso de los servicios de **ProWear**.

Además, al establecer presencia en las redes sociales e Internet mediante estrategias de marketing, posibilita la obtención de una gran ventaja en términos de accesibilidad geográfica. Al tratarse de un servicio web, no es necesario realizar visitas en persona a posibles clientes. En su lugar, **ProWear** buscará transmitir la confiabilidad de sus servicios a través de videoconferencias y demostraciones en línea directas.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

Por lo tanto, se puede concluir que los segmentos son fácilmente accesibles y propicio para el negocio de **ProWear**

4.1.4 Capacidad de respuesta

ProWear ofrece servicios que facilitan la comercialización y automatizan los procesos de licitaciones entre empresas promoviendo la compra informada y la objetividad y equitatividad de selección de proveedores. Creemos que esto puede funcionar como motor comercial al facilitar las transacciones entre compradores y vendedores por lo que entendemos que la capacidad de respuesta de **ambos segmentos** será alta.

4.2 Variables de segmentación (Negocio)

4.2.1 Macrosegmentación

Tipo de empresa

Los servicios brindados estarán enfocados a las empresas constructoras que requieren de indumentaria de trabajo y equipamientos de seguridad. Por otro lado, también se ofrecerán para las empresas manufactureras del sector textil industrial que se dedican a la producción y comercialización de indumentaria laboral y equipamientos de seguridad.

Tamaño

El servicio está disponible para todos los tamaños de empresas de construcción y manufacturación de indumentaria laboral y equipamientos de seguridad. Sin embargo, en un principio se hará especial énfasis en las pequeñas (10 a 49 empleados) y medianas (50 a 199 empleados) empresas de la construcción ya que se entiende que estas son las que o no poseen proveedores específicos o bien no tienen un proceso optimizado para las licitaciones. Desde el punto de vista de las empresas manufactureras, se tratará de hacer foco en las medianas (50 a 199 empleados) y las grandes (más de 200 empleados) ya que consideramos que estas serán las que tengan la capacidad de producción y los procesos lo

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

suficientemente optimizados para cumplir con las demandas de las empresas de construcción y los tiempos estipulados en las licitaciones.

Ubicación geográfica

Para ambos segmentos se establece como punto de mayor énfasis la Provincia de Buenos Aires ya que allí se concentra la mayor cantidad de empresas de la construcción (4.781) y manufactureras (12.642). También se tendrán como objetivo, pero con menores esfuerzos CABA donde se concentra la segunda mayor cantidad de empresas de ambos segmentos (manufactureras (5.688) y construcción (4.329)).

Uso del servicio

Empresas de la construcción que requieran de asistencia para la generación de licitaciones para la adquisición de indumentaria laboral, no posean un proceso bien definido en para el manejo de las licitaciones y no cuenten con relaciones bien establecidas con proveedores o no se encuentren conformes con sus relaciones actuales.

Empresas de la industria manufacturera del sector textil que produzcan indumentaria laboral y equipamiento de seguridad industrial, que no logren obtener la visibilidad de marca o que no obtenga el volúmen de ventas necesario.

4.2.2 Microsegmentación

Criterio de compra

Empresas de la construcción que requieran de asistencia para la generación de licitaciones para la adquisición de indumentaria laboral a través de herramientas tecnológicas que faciliten la automatización de procesos y estén en búsqueda de la optimización de los costos y plazos de entrega.

Empresas de la industria manufacturera del sector textil que produzcan indumentaria laboral y equipamiento de seguridad industrial, que busque aumentar sus

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

ventas y su visibilidad como también obtener mejor control de sus acuerdos de licitación a través del uso de la tecnología.

Creemos que ambos segmentos buscarán una relación precio/calidad requerirán

Estrategia de compra

ProWear apunta para ambos segmentos a los compradores optimizadores, es decir, quienes buscan a partir de la tecnología lograr una ventaja sobre sus competidores logrando la automatización, la mejora de sus servicios ofrecidos y precios más competitivos.

Importancia de la compra

Los servicios ofrecidos por **ProWear** son de gran importancia para sus clientes dado que, desde el punto de vista de las empresas de la construcción, estos logran obtener los productos necesarios para poder ejercer su actividad comercial como también la oportunidad de acceder a proveedores confiables de calidad. También acceden a un proceso simplificado y automatizado para la generación de los acuerdos de licitación proporcionándoles una mayor transparencia y trazabilidad durante el proceso de la compra.

Desde el punto de vista de las empresas productoras de indumentaria laboral y equipamiento de seguridad logran obtener mayores beneficios económicos al lograr de forma más efectiva concretar acuerdos de licitación y poder tener una mayor trazabilidad de las entregas y las condiciones establecidas. Además, también pueden acceder a información útil sobre el perfil del comprador y pueden canalizar sus envíos.

Características personales

Los que toman las decisiones de adquirir los servicios que ofrece **ProWear** son los gerentes comerciales o CEO de las empresas constructoras como también de las empresas de fabricación de indumentaria laboral que poseen experiencia sobre su área y que tiene un perfil que persigue la optimización de costos y la mejora operativa de las organizaciones

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

donde trabajan, que son responsables por las ganancias y pérdidas de las empresas por lo que se identifican con ellas y buscan lograr un impacto positivo.

4.3 Mercado meta

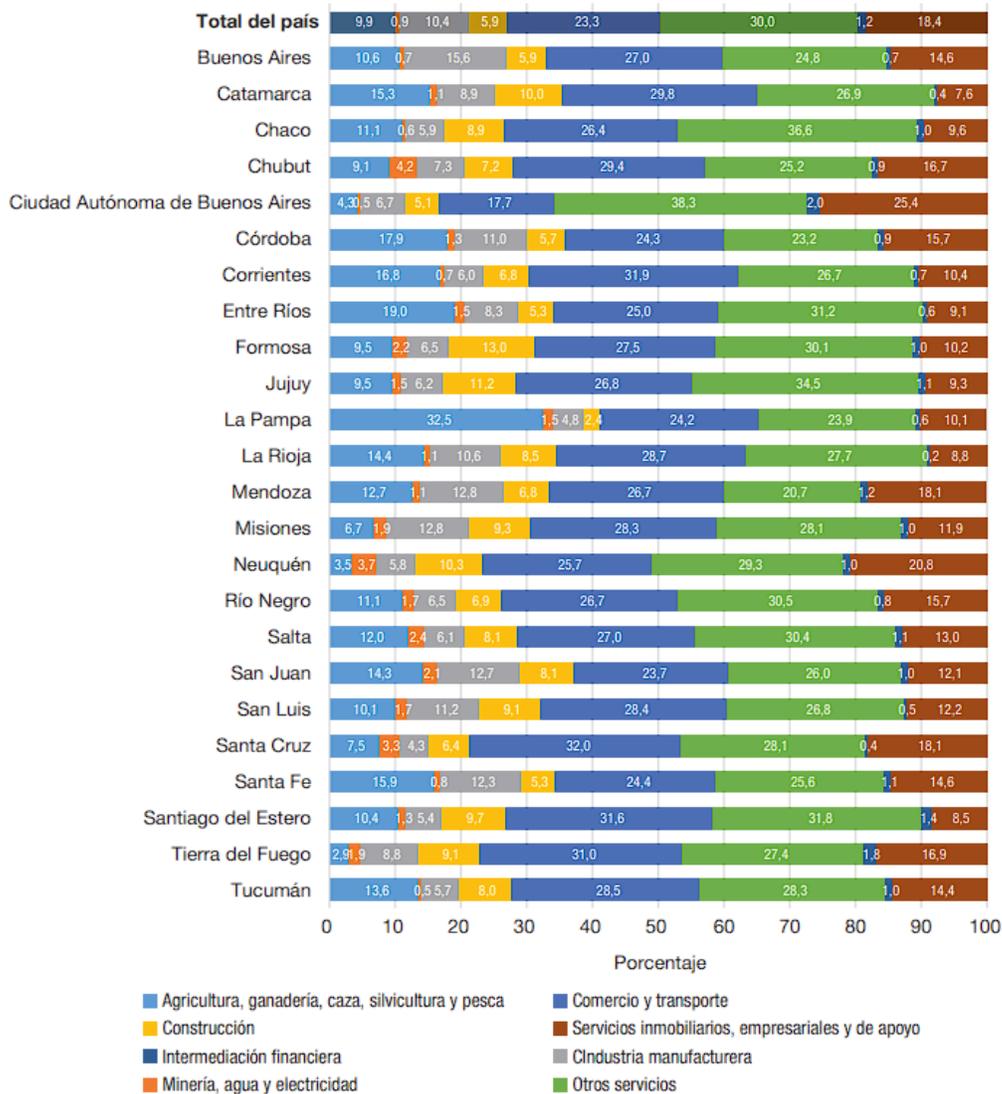
La estrategia de mercado meta establecida por **ProWear** posee un carácter concentrado que se enfoca en el nicho particular de las empresas de construcción privadas y las empresas de la industria manufacturera del sector textil que produce indumentaria laboral y equipamientos de seguridad. Dentro de este mercado hace énfasis en las pequeñas (10 a 49 empleados) y medianas (50 a 199 empleados) empresas de la construcción ya que se entiende que estas son las que o no poseen proveedores específicos o bien no tienen un proceso optimizado para las licitaciones. Las empresas pequeñas tienen un gasto anual aproximado de \$5.001.416 en indumentaria laboral. Con respecto a las medianas empresas, estas tienen un gasto anual aproximado de \$9.546.841 en indumentaria laboral.

Desde el punto de vista de las empresas manufactureras, **ProWear** busca hacer foco en las medianas (50 a 199 empleados) y las grandes (más de 200 empleados) ya que se entiende que estas serán las que tengan la capacidad de producción y los procesos lo suficientemente optimizados para cumplir con las demandas de las empresas de construcción y los tiempos estipulados en las licitaciones.

En Argentina existen 273.176 empresas, siendo que en CABA y Buenos Aires se concentran el 63,3% de las empresas sumando una cantidad de 165.938 empresas (descontando las sin fines de lucro). De estas empresas encontramos que el **6,7%** de las de CABA son **manufactureras (5.688)** y el **5,1%** se dedican a la **construcción (4.329)** de las cuales **4156** son empresas **pequeñas** y **135** son medianas. Por otro lado, observamos que el **15,6%** de las empresas de la Provincia de Buenos Aires son **manufactureras (12.642)** y el **5,9%** se dedican a la **construcción (4.781)**, siendo **4542** **pequeñas** y **200** **medianas**.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

Gráfico 10. Participación de las empresas y organizaciones por grupo de actividad, según jurisdicción



Ambos segmentos de empresas son compradores optimizadores, es decir, quienes buscan a partir de la tecnología lograr una ventaja sobre sus competidores logrando la automatización, la mejora de sus servicios ofrecidos y precios más competitivos. En donde

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			Fecha: 14/11/2023
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear				

los que toman las decisiones de adquirir los servicios son los gerentes comerciales o CEO que poseen experiencia sobre su área y que tiene un perfil que persigue la optimización de costos y la mejora operativa de las organizaciones donde trabajan, que son responsables por las ganancias y pérdidas de las empresas por lo que se identifican con ellas y que buscan lograr un impacto positivo en la organización.

5. ESTRATEGIA

5.1 Matriz Atractivo de la Industria / Fortalezas del Negocio

Antes de definir los programas de acción se elaborará la matriz que define el atractivo de la Industria y las fortalezas del negocio, para definir si el desarrollo del presente proyecto representa una oportunidad de inversión atractiva para los distintos interesados.

A partir del análisis realizado se obtuvieron los siguientes resultados:

-Atractivo de la Industria

	A T R A C T I V O M E D I O	A T R A C T I V O E L E V A D O
Evaluación general de la industria		
Evaluación general		

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

-Fortaleza del Negocio

	F O R T A L E Z A B A J A	F O R T A L E Z A M E D I A	F O R T A L E Z A A L T A
Fortaleza del negocio			
Evaluación general			

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

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

De acuerdo al resultado obtenido de la Matriz Atractivo de la Industria-Fortaleza del Negocio **ProWear** se concentrará en identificar los segmentos de crecimiento para lograr una mayor participación allí. También buscará especializarse en la agilidad, capacidad tecnológica y optimización de los procesos de licitación que son sus principales ventajas competitivas. Por último, invertirá de forma selectiva en tecnología y marketing para establecer una comunicación eficiente y aumentar la visualización de la marca, como también ofrecer un servicio de mejor calidad.

5.2 Programas generales de acción

5.2.1 Estrategia de Administración

Programa General de Administración	
Descripción	El programa general de acción de administración tiene como objetivo garantizar un funcionamiento eficiente y efectivo de las áreas clave de ProWear , abarcando la compra, venta, pago, cobranzas. Dado que la empresa no posee los suficientes recursos, se define que se terciarizarán las áreas de gestión contables y de recursos humanos.
Directivo responsable	Gerente de Administración
Indicadores claves para el control de gestión	<ul style="list-style-type: none"> ● Rentabilidad: se pretende que la relación total de costos / total de ventas sea menor a 0,70 ● Eficiencia del proceso de cobranza: se pretende que el monto pagos recibidos / monto de facturación total sea menor a 0.20. ● Tiempo promedio del ciclo de compra: tiempo transcurrido desde la identificación de la necesidad de compra hasta la firma del contrato correspondiente ● Liquidez: considerando la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente
Fecha de Inicio y Fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

5.2.2 Estrategia de Servicios

Programa General de Servicios	
Descripción	El programa general de acción de servicios tiene como objetivo establecer estrategias que permitan el eficiente funcionamiento del servicio, así como el control de calidad del mismo y los servicios de apoyo y soporte.
Directivo responsable	Gerente de servicios
Indicadores claves para el control de gestión	<ul style="list-style-type: none"> • Efectividad del servicio: se mide teniendo en cuenta cantidad de horas en funcionamiento / cantidad de horas de caída de servicio • Tiempo promedio de respuesta a consultas y solicitudes de servicio: suma de todos los tiempos de respuesta / Total de consultas y solicitudes de servicio. Se busca no tener una demora mayor a 5hs y el ciclo de vida de la resolución no debe superar las 48hs • Índice de satisfacción del cliente con el servicio: se deberá analizar encuestas de satisfacción de los clientes y la cantidad de clientes satisfechos / cantidad de clientes encuestados debe ser mayor o igual a 0,8
Fecha de Inicio y Fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

5.2.3 Estrategia de Tecnología

Programa General de Tecnología	
Descripción	El programa general de acción de tecnología tiene como objetivo gestionar de manera eficiente los recursos tecnológicos de ProWear , garantizando un adecuado funcionamiento de la plataforma y promoviendo la innovación tecnológica en todos los aspectos del negocio.
Directivo responsable	Gerente de Tecnología
Indicadores claves para el control de gestión	<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo de respuesta del sistema: se mide con el tiempo promedio de respuesta del sistema y tiene

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

	<p>como objetivo proporcionar una experiencia de usuario fluida y eficiente</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Total de incidencias técnicas reportadas Se deberán controlar para minimizar el número de incidencias técnicas para garantizar un funcionamiento estable y confiable de la plataforma. ● Número de mejoras tecnológicas implementadas. Para esto se destinará un 30% del presupuesto establecido para tecnología. Tiene como objetivo promover la implementación continua de mejoras tecnológicas para optimizar los procesos y la eficiencia de la plataforma ● Disponibilidad del sistema: Tiempo de disponibilidad del sistema / Tiempo total. Se busca mantener una alta disponibilidad del sistema para asegurar que los usuarios puedan acceder y utilizar la plataforma sin interrupciones
Fecha de Inicio y Fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

5.2.4 Estrategia de Marketing

Programa General de Marketing	
Descripción	El programa general de acción de marketing tiene como objetivo promover la visibilidad de la marca ProWear , generar demanda y fomentar relaciones sólidas con los clientes. Se enfoca en estrategias de marketing digital, publicidad y relaciones públicas para llegar a los clientes objetivo y posicionar a ProWear dentro del mercado.
Directivo responsable	Gerente de Marketing
Indicadores claves para el control de gestión	<ul style="list-style-type: none"> ● Retorno de inversión en marketing: Ingresos generados por marketing / costo total del marketing ● Nivel de participación en redes sociales se busca incrementar el nivel de participación en las redes sociales para fortalecer la comunidad en línea y promover la interacción con los seguidores. Se mide con el aumento de seguidores e interacciones. Se pretende un crecimiento mínimo de un 5% mensual

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de conversión de leads: se mide mediante el número de leads convertidos en clientes / Número total de leads obtenidos. Se busca incrementar la tasa de conversión de leads para maximizar el retorno de la inversión en marketing • Retención y fidelización de clientes: Es el porcentaje de clientes que la empresa puede mantener en un plazo determinado mediante estrategias de marketing-
Fecha de Inicio y Fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

5.2.5 Estrategia Comercial

Programa General Comercial	
Descripción	El programa general de acción comercial tiene como objetivo impulsar las ventas de ProWear , establecer relaciones sólidas con los clientes y maximizar los ingresos. Se centra en estrategias de ventas, servicio de postventa y atención al cliente para alcanzar los objetivos comerciales de la empresa.
Directivo responsable	Gerente Comercial
Indicadores claves para el control de gestión	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas totales: Suma de todas las ventas realizadas durante el período • Grado de satisfacción del cliente: se mide con el número de clientes satisfechos / número total de clientes encuestados. Se busca lograr un alto nivel de satisfacción del cliente para fortalecer las relaciones y fomentar la fidelidad. • Porcentaje de participación en el mercado: se mide tomando las Ventas de ProWear / Ventas totales del mercado • Porcentaje de cumplimiento de metas de ventas: se mide con el número de metas de ventas alcanzadas / Número total de metas establecidas
Fecha de Inicio y Fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023			
Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear				

5.2.6 Matriz FODA - Planes generales de acción

		Planes generales de acción				
		A D M I N I S T R A C I O N	S E R V I C I O S	T E C N O L O G I A	M A R K E T I N G	C O M E R C I A L
F	Utilización de tecnología de punta para brindar un servicio de mejor calidad			X		
	Servicio de compra completa en el sitio mediante pagos online		X	X	X	
	Capacidad de generar y negociar licitaciones para obtener el mejor acuerdo para ambas partes		X		X	X
	Asesoramiento personalizado sobre las funcionalidades del sitio y los servicios ofrecidos.				X	X
	Alcance del servicio con enfoque end to end.	X	X			
O	Los avances tecnológicos permiten mejorar la productividad y el ofrecimiento de servicios logrando mayor penetrabilidad y atractivo	X		X	X	
	Apoyo del gobierno para la creación de nuevas empresas facilitando la gestión impositiva y simplificando el proceso.	X				

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

	Apoyo del gobierno para la realización de actividades económicas relacionadas con la tecnología mediante facilidades fiscales y la inversión productiva.	X				
	Aumento de demanda de servicios en línea y digitales				X	X
D	Sin logística propia	X	X		X	
	Sin infraestructura que soporte almacenamiento	X				
	Poca experiencia en el mercado	X				
	Necesidad de captar productores rápidamente para poder ofrecer los servicios	X	X		X	X
A	Tasas de inflación altas	X				
	Alta volatilidad en el tipo de cambio	X				
	El trabajo remoto y la devaluación constante de la moneda hacen difícil y costoso mantener talentos.	X			X	

5.3 Programas específicos de acción

5.3.1 Programa específico de Administración

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

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Programa Específico de Ventas	
Descripción	El programa específico de acción de ventas tiene como objetivo impulsar y optimizar el proceso de ventas de ProWear , asegurando la generación de ingresos y la satisfacción del cliente.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Administrar al personal de fuerzas de ventas 2. Recibir solicitudes de suscripción 3. Verificar el listado de precios 4. Actualizar listado de clientes 5. Autorizar la suscripción 6. Realizar la facturación 7. Envío o entrega de la facturación 8. Cotizar el servicio 9. Realizar acciones de venta presencial del servicio 10. Realizar el seguimiento y el cierre de las ventas 11. Registro diario de las operaciones 12. Gestionar cancelaciones
Responsable	Gerente de administración (1,5)
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> ● Administrativo de ventas (2,3,4,7,8,9,10, 12) ● Contador (tercerizado) (6 y 11)
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> ● Rentabilidad del servicio, sobre el total de ventas. ● Valor promedio de ventas por cliente: (Ingresos totales / Número de clientes) ● Tiempo promedio del ciclo de ventas: Tiempo transcurrido desde el primer contacto con un cliente potencial hasta el cierre de la venta ● Nivel de satisfacción del cliente: (Suscripciones totales - Cancelaciones) / Ventas totales
Fecha de inicio y fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Programa Específico de Compras	
Descripción	El programa específico de acción de compras tiene como objetivo garantizar un proceso eficiente y efectivo de adquisición de bienes y servicios para ProWear . Se enfocará en optimizar la gestión de compras, desde la identificación de necesidades hasta la recepción y control de los productos o servicios adquiridos.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Detectar necesidades de compras 2. Solicitar cotizaciones 3. Analizar cotizaciones 4. Evaluar y seleccionar proveedores 5. Generar órdenes de compra 6. Seguimiento y recepción de mercaderías 7. Control y monitoreo del presupuesto asignado 8. Gestión de devoluciones y control de calidad de los productos recibidos 9. Diseño y control del plan de administración de compras
Responsable	Gerente de administración (1,7 y 9)
Equipo de Trabajo	Empleado administrativo de compras (2 a 6 y 8)
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> ● Desviación del presupuesto: se compara el presupuesto asignado contra el total gastado ● Tiempo de ciclo de compra: Tiempo transcurrido desde la detección de la necesidad de compra hasta la recepción y registro de los productos o servicios adquiridos. ● Nivel de cumplimiento de especificaciones: Número de productos o servicios recibidos que cumplen con las especificaciones / Número total de productos o servicios recibidos
Fecha de inicio y fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

Programa Especifico de Pagos y Cobranzas	
Descripción	<p>El programa específico de Pagos y cobranzas tiene como objetivo detallar los procedimientos y tareas relacionados con los pagos a proveedores y la gestión de cobranzas de ProWear.</p>
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> ● Gestión de Pagos a Proveedores: <ol style="list-style-type: none"> 1. Verificar y registrar las facturas recibidas de los proveedores. 2. Realizar conciliaciones de cuentas para asegurar la precisión de los pagos. 3. Generar órdenes de pago 4. Realizar la emisión de cheques o transferencias electrónicas. 5. Autorizar y firmar cheques 6. Realizar seguimiento de los pagos 7. Mantener un registro actualizado de los pagos realizados. ● Gestión de Cobranzas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Llevar control de las ventas realizadas 2. Emitir facturas a los clientes 3. Enviar facturas a los clientes 4. Realizar un seguimiento de las cuentas por cobrar 5. Mantener una comunicación regular con los clientes para asegurar el cumplimiento de los pagos. 6. Enviar recordatorios de pago y gestionar las solicitudes de aclaración o disputas de facturas. 7. Registrar y conciliar los pagos recibidos de los clientes 8. Realizar depósitos de las cobranzas 9. Anular cobros mal realizados 10. Realización de subdiario de cajas y bancos
Responsable	Gerente de Administración (Pagos 4 y 5, Cobranzas 1)
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> ● Analista de pagos (Pagos 1,2,3,6,7) ● Cobradores (2 - 6) ● Analista de tesorería (8 y 9)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

	<ul style="list-style-type: none"> ● Contador (terciarizado) (Cobranzas 7 y 10)
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> ● Índice de Cumplimiento de Pagos a Proveedores: Monto total de pagos realizados a proveedores / Monto total de facturas recibidas de proveedores ● Días Promedio de Cobro: Saldo promedio de cuentas por cobrar / Ventas diarias promedio ● Desvío de fechas de pago: se compara las fechas de pago pactadas contra las fechas de efectivas de pago ● Cantidad de clientes morosos
Fecha de inicio y fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

Programa Específico de Gestión Contable y de Recursos Humanos	
Descripción	El programa específico de gestión contable y de RRHH tiene como objetivo establecer y gestionar de manera eficiente las relaciones comerciales con las empresas tercerizadas para la gestión contable y de recursos humanos, garantizando la precisión y cumplimiento de las obligaciones financieras y laborales de ProWear
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar un análisis de mercado y evaluar a diferentes proveedores de servicios contables y de recursos humanos. 2. Establecer criterios de selección basados en la experiencia, la reputación, la calidad del servicio y los costos asociados 3. Negociar contratos y acuerdos de servicio con los proveedores seleccionados 4. Realizar la firma de los contratos con los proveedores elegidos 5. Establecer mecanismos de control y auditoría para verificar la calidad de los servicios ofrecidos por los proveedores
Responsable	Gerente de administración (4 y 5)
Equipo de Trabajo	Analista de administración y finanzas (1 - 3)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> ● Cumplimiento de los Plazos de Presentación de Informes Financieros: porcentaje de informes financieros presentados dentro de los plazos establecidos. ● Cumplimiento de Obligaciones Laborales: porcentaje de cumplimiento de las obligaciones laborales y legales relacionadas con la gestión de recursos humano ● Evaluación de la Calidad del Servicio: Resultados de las evaluaciones de satisfacción del cliente interno relacionadas con la gestión contable y de recursos humanos. ● Cumplimiento del presupuesto: comparación del monto total asignado contra el monto total gastado
Fecha de Inicio y fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

5.3.2 Programa específico de Servicios

Servicios
1 - Prestación 2 - Soporte

Programa Específico de Prestación	
Descripción	El programa específico de prestación tiene como objetivo establecer y mantener altos estándares de calidad en la prestación de servicios de ProWear , asegurando la satisfacción del cliente y el cumplimiento de los compromisos adquiridos

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establecer las reglas de prestación y estándar del servicio 2. Realizar monitoreo y seguimiento de la calidad de los servicios prestados 3. Identificar oportunidad de mejora a partir de la demanda de los clientes 4. Asistir en el proceso de licitación 5. Ofrecer consultoría en la generación de acuerdos de licitación 6. Ofrecer capacitaciones sobre el uso del servicio 7. Asesorar sobre indumentaria o equipamiento adecuado para la actividad del cliente 8. Publicitar productos solicitados por los clientes productores dentro de la plataforma
Responsable	Gerente de Servicios (1 a 3)
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> ● Empleado de atención al cliente (4 a 7) ● Empleado de marketing (8)
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> ● Índice de satisfacción del cliente: Encuestas satisfactorias / total de encuestas para medir el nivel de satisfacción de los clientes. El objetivo es mantener un índice de satisfacción del cliente superior al 80%. ● Cantidad de objetivos cumplidos: cantidad de objetivos cumplidos / total de objetivos planteados.
Fecha de inicio y fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

Programa Específico de Soporte	
Descripción	El plan de acción específico de soporte tiene como objetivo brindar un servicio de atención al cliente eficiente y efectivo, asegurando la satisfacción y fidelización de los clientes de ProWear .
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Implementar canales de comunicación efectivos para atender consultas y solicitudes de los clientes 2. Realizar seguimiento de tickets o incidencias 3. Responder rápidamente a las consultas y solicitudes de los clientes 4. Brindar asistencia técnica y orientación a los clientes en el uso de la plataforma ProWear, 5. Recopilar y analizar el feedback de los clientes para identificar áreas de mejora en el servicio de soporte. 6. Generar reportes de calidad y rendimiento del equipo de soporte y la atención brindada
Responsable	Gerente de Servicios (1, 5 y 6)
Equipo de Trabajo	Empleado de soporte (2 a 4)
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> ● Tiempo promedio de respuesta: Medir el tiempo promedio que toma responder a las consultas de los clientes. El objetivo es mantener un tiempo de respuesta inferior a 48 horas. ● Índice de satisfacción del cliente: Realizar encuestas periódicas a los clientes para evaluar su nivel de satisfacción con el servicio de soporte. El objetivo es mantener un índice de satisfacción superior al 80%. ● Resolución en primera instancia: Medir la cantidad de problemas o consultas que se resuelven en la primera interacción con el cliente ● Porcentaje de tickets pendientes o vencidos: tickets pendientes + tickets vencidos / tickets totales
Fecha de inicio y fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

5.3.3 Programa específico de Tecnología

Tecnología
1 - Hardware 2 - Software 3 - Telecomunicaciones

Programa Específico de Hardware	
Descripción	El plan de acción específico de hardware tiene como objetivo garantizar un funcionamiento eficiente y confiable de los equipos y dispositivos de hardware utilizados en la plataforma.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar los requisitos de hardware necesarios para el funcionamiento óptimo de la plataforma 2. Realizar un inventario completo de los equipos y dispositivos de hardware existentes en ProWear 3. Establecer un programa de mantenimiento preventivo para los equipos de hardware 4. Implementar medidas de seguridad física para proteger los equipos y dispositivos de hardware contra daños 5. Establecer un plan de contingencia y recuperación de desastres para proteger los datos 6. Realizar mantenimiento sobre el hardware 7. Relevar incidentes internos sobre problemas de hardware 8. Derivar y realizar seguimientos sobre los incidentes
Responsable	Gerente de Tecnología (1, 3 y 5)
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> ● Empleado de soporte de infraestructura (2, 3, 6) ● Empleado de MDA (7 y 8)
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> ● Porcentaje de tiempo de funcionamiento: Calcular el porcentaje de tiempo en el que los equipos y dispositivos de hardware están en pleno funcionamiento sin fallos. El objetivo es mantener un alto porcentaje de tiempo de funcionamiento, superior al 95%.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

	<ul style="list-style-type: none"> ● Cumplimiento de las garantías y contratos de soporte: Medir el cumplimiento de las garantías y contratos de soporte de los equipos y dispositivos de hardware. ● Tiempo de resolución del ticket: Se calculará la diferencia neta de tiempo entre el arribo del ticket y la fecha de resolución. Se busca que el tiempo no sea mayor a 5 días
Fecha de inicio y fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

Programa Específico de Software	
Descripción	El plan de acción específico de software tiene como objetivo garantizar el desarrollo, implementación y mantenimiento efectivo de la plataforma ProWear .
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definir los requisitos funcionales y no funcionales de la plataforma 2. Realizar un análisis detallado de las necesidades de los usuarios y los procesos de negocio 3. Desarrollar los diferentes módulos y funcionalidades 4. Probar los diferentes módulos y funcionalidades 5. Implementar un ciclo de desarrollo ágil que permita una entrega continua 6. Crear un proceso de control de versiones y gestión de cambios 7. Establecer canales de comunicación y retroalimentación con los usuarios para recopilar sus comentarios y sugerencias 8. Control de del desarrollo del proyecto en todas sus etapas
Responsable	Gerente de Tecnología (8)
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> ● Analista Funcional (1, 2) ● Desarrollador (3, 5, 6) ● QA (4, 7)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> ● Indicador de funcionalidades implementadas: funcionalidades implementadas / funcionalidades totales ● Presupuesto: comparar presupuesto utilizado contra el presupuesto asignado ● Nuevas funcionalidades incluidas: El objetivo es asegurarse de que se estén agregando constantemente nuevas funcionalidades para satisfacer las necesidades de los usuarios. Número de errores o incidencias: Registrar y realizar un seguimiento de la cantidad de errores o incidencias reportadas en la plataforma.
Fecha de inicio y fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

Programa Específico de Telecomunicaciones	
Descripción	El plan de acción específico de telecomunicaciones tiene como objetivo garantizar una infraestructura de comunicaciones eficiente y confiable para los servicios de ProWear
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluar y seleccionar proveedores de servicios de telecomunicacione 2. Establecer una red de comunicaciones segura y escalable 3. Implementar medidas de seguridad y protección de datos en la infraestructura 4. Realizar pruebas de rendimiento y calidad de servicio 5. Establecer un sistema de monitoreo y gestión de la infraestructura 6. Asegurar la alta disponibilidad del servicio
Responsable	Gerente de tecnología (1, 6)
Equipo de Trabajo	Empleado de soporte de infraestructura (2 a 5)
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> ● Disponibilidad del servicio: El objetivo es mantener una alta disponibilidad superior al 99%.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

	<ul style="list-style-type: none"> Porcentaje de reclamos por falta de comunicación: reclamos de telecomunicaciones / totalidad de reclamos
Fecha de inicio y fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

5.3.4 Programa específico de Marketing

Marketing
1 - Servicios 2 - Precio 3 – Promoción 4- Distribución

Programa Específico de Servicios	
Descripción	El plan de acción específico de servicios tiene como objetivo promover y posicionar los servicios de la plataforma de manera efectiva, generando demanda y fidelizando a los clientes existentes.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> Elaborar un plan de marketing digital Comunicar a través de las redes sociales los servicios que ofrece ProWear Crear las piezas publicitarias sobre los servicios Implementar estrategias de SEO y la generación de contenido relevante Realizar acciones de fidelización de clientes existentes Medir y analizar los resultados de las acciones de marketing,
Responsable	Gerente de Marketing (1, 6)
Equipo de Trabajo	Analista de Marketing (2 a 5)
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> Índice de retención de clientes El objetivo es mantener un alto índice de retención superior al 80%

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

	<ul style="list-style-type: none"> Incremento de la visibilidad de la marca: Se pretende un aumento mensual del 5% de los seguidores en redes sociales
Fecha de inicio y fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

Programa Específico de Precio	
Descripción	Generación de estrategias para la definición de la política de precios y el análisis de la implementación de la misma
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> - Analizar los precios de los servicios de la empresa Analizar los precios de los servicios de los competidores Establecerlos de precios Evaluar los factores económicos y realizar la proyección de los precios Realizar la publicación y actualización de los precios
Responsable	Gerente de Marketing (1, 5)
Equipo de Trabajo	Analista de Marketing (2 a 4)
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> Porcentaje de evolución de precios: con esto se mide la variación interanual de los precios de los servicios Porcentaje de incremento de los servicios vendidos. Se espera un porcentaje de crecimiento de un 5% con respecto al año anterior
Fecha de inicio y fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

Programa Específico de Promoción	
Descripción	El plan de acción específico de promoción tiene como objetivo generar conciencia, interés y demanda hacia los servicios de la plataforma, mediante el uso de estrategias promocionales efectivas.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> Definir los objetivos de las campañas de promoción Desarrollar una identidad visual y una imagen de marca atractiva y coherente

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

	<ol style="list-style-type: none"> 3. Diseñar e implementar campañas publicitarias en medios digitales 4. Realizar campañas de correo electrónico dirigidas a clientes potenciales y clientes existentes 5. Realizar promociones especiales, descuentos temporales u ofertas exclusivas para atraer nuevos clientes 6. Participar en ferias, exposiciones y eventos de la industria donde se pueda exhibir los servicios 7. Medir y analizar los resultados de las estrategias de promoción
Responsable	Gerente de Marketing (1, 7)
Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> ● Diseñador Gráfico (2, 3) ● Analista de Marketing (4, 5, 6)
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> ● Tasa de conversión de clientes potenciales: Evaluar el porcentaje de clientes potenciales que se convierten en clientes reales. El objetivo es aumentar la tasa de conversión alcanzando un 10% por año. ● Crecimiento en las ventas: se compara la cantidad de ventas de hace 1 año atrás con las del año vigente y se espera un incremento del 10 % por año
Fecha de inicio y fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

Programa Específico de Distribución	
Descripción	El plan de acción específico de distribución tiene como objetivo establecer una estrategia efectiva que permita alcanzar los clientes objetivo de ProWear , maximizando la visibilidad y disponibilidad de los servicios en el mercado.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluar y analizar los diferentes canales de distribución disponibles 2. Seleccionar los canales más adecuados que permitan alcanzar de manera eficiente a los clientes objetivo 3. Detectar los costos de distribución 4. Generar informes de experiencias de distribución 5. Distribución de los servicios
Responsable	Gerente de Marketing (1, 2)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

Equipo de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> ● Analista de Marketing (3, 4, 5)
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> ● Porcentaje de penetración en los canales de distribución objetivo (Número de canales de distribución objetivo utilizados / Total de canales de distribución objetivo disponibles) * 100 ● Nivel de visibilidad y presencia de los servicios de ProWear en los puntos de venta (Número de puntos de venta con presencia de los servicios de ProWear / Total de puntos de venta) * 100 ● Nivel de satisfacción del cliente en relación con la disponibilidad y accesibilidad de los servicios (Total de clientes satisfechos con la disponibilidad y accesibilidad de los servicios de ProWear / Total de clientes encuestados) * 100
Fecha de inicio y fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

5.3.5 Programa específico de Comercial

Comercial
1 - Venta y Post-Venta

Programa Específico de Venta y Post-Venta	
Descripción	El plan de acción específico de venta y post-venta tiene como objetivo lograr una venta efectiva de los servicios y asegurar la satisfacción y fidelidad del cliente a largo plazo.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Buscar clientes potenciales analizando el mercado 2. Contactar a empresas cliente potenciales para presentarles los servicios 3. Realizar seguimiento de las oportunidades de venta

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

	<ol style="list-style-type: none"> 4. Brindar respuestas a las preguntas o inquietudes de los clientes 5. Resolver de manera rápida y efectiva cualquier problema o reclamo de los clientes 6. Brindar soporte técnico y asistencia personalizada a los clientes 7. Ofrecer programas de fidelización y beneficios exclusivos para los clientes 8. Negociar contratos y acuerdos comerciales 9. Medir y analizar los resultados de las acciones de venta 10. Medir y analizar los niveles de satisfacción del cliente
Responsable	Gerente Comercial (8, 9)
Equipo de Trabajo	Oficial de cuentas (1, 2, 3, 4) Empleado de soporte post-venta (5, 6, 7)
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> ● Rentabilidad de las ventas: ventas - costos / ventas totales ● Índice de satisfacción del cliente: clientes satisfechos / total de clientes encuestados. Se espera que el valor supere el 80% ● Tiempo de respuesta: Registrar y hacer un seguimiento del tiempo que se tarda en responder y resolver las consultas o problemas de los clientes. Este tiempo no debe ser mayor a 48hs ● Recurrencia de compras: Evaluar la frecuencia con la que los clientes realizan compras adicionales o actualizan sus servicios
Fecha de inicio y fin	Agosto 2023 - Agosto 2026

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

6. PLAN DE MARKETING

6.1 Estrategia de servicio

6.1.1 Descripción general de servicio

ProWear ofrece diversos servicios buscando lograr una experiencia para el cliente que sea de alta calidad, satisfaciendo sus necesidades y compromiso con los mismos. Cuenta con los siguientes servicios:

1. Gestión de licitaciones en línea: **ProWear** proporciona herramientas para gestionar todo el proceso de licitación, incluyendo la creación de licitaciones, la recepción de propuestas, la evaluación de ofertas y la selección de proveedores. Permite visualizar en tiempo real las licitaciones vigentes.
2. Negociación de licitaciones en línea: **ProWear** provee de herramientas para lograr realizar las negociaciones necesarias entre productores y compradores con el objetivo de lograr el mejor acuerdo para ambas partes.
3. Evaluación de proveedores y compradores: **ProWear** ofrece herramientas para evaluar la calidad y el rendimiento de los proveedores, lo que ayuda a los compradores a tomar decisiones informadas al seleccionar a los proveedores más adecuados para sus necesidades. Del mismo modo, permite que los proveedores puedan evaluar a los compradores de forma tal que luego se pueda considerar si es conveniente o no realizar operaciones con ellos.
4. Generación de informes en línea: **ProWear** genera informes detallados sobre el proceso de licitación, los resultados, las estadísticas y otros datos relevantes para la toma de decisiones estratégicas.
5. Envíos de mercadería: **ProWear** ofrece el servicio de envíos de mercadería para aquellos productores que lo requieran.
6. Soporte y asistencia técnica: **ProWear** brinda soporte y asistencia técnica a los usuarios de la plataforma, respondiendo preguntas, resolviendo problemas y proporcionando orientación en todo momento.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA		
	Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

6.1.2 Servicio

6.1.2.1 Tipo de Servicio

Es posible detallar las siguientes características de acuerdo a los servicios ofrecidos por **ProWear**:

Perecederos	Los servicios ofrecidos por ProWear son aprovechables por sus clientes dentro del contexto temporal comprendido entre el inicio y la finalización de una licitación. Sin embargo, es posible que un cliente pueda consumir más de un servicio al mismo tiempo (ejemplo: tiene más de una licitación activa) encontrándose en dos marcos temporales distintos.
VARIABLES / Heterogéneos	Los servicios pueden variar en función de diversos factores, como las necesidades específicas de cada cliente, las condiciones particulares de cada licitación, la capacidad de negociación, la evaluación de proveedores y compradores, entre otros. Estos factores influyen en cómo se lleva a cabo cada servicio y en los resultados que se obtienen.
Inseparables	La entrega de los servicios y la interacción con los clientes ocurren al mismo tiempo. Por ejemplo, cuando un cliente utiliza el servicio de gestión de licitaciones en línea, la plataforma y las herramientas proporcionadas por ProWear son utilizadas de manera activa durante el proceso de licitación. Se buscará tener una buena imagen frente al cliente para poder reforzar el vínculo y lograr fidelidad con los clientes a través de una asistencia y soporte de calidad durante los procesos de licitación.
Intangibles	Lógicamente, los servicios ofrecidos por ProWear son intangibles, es decir, no pueden ser percibidos físicamente. Para lograr combatir con la incertidumbre ProWear se centrará en la comunicación efectiva, la creación de confianza y la demostración de la capacidad y experiencia para cumplir con las necesidades del cliente.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

6.1.2.2 Calidad del Servicio

Para poder evaluar la calidad de los servicios ofrecidos por **ProWear** y así lograr cumplir con las necesidades y expectativas de los clientes, se establecerán los siguientes puntos:

- **Confiabilidad: ProWear** busca que sus servicios sean confiables en términos de su prestación y consistencia para eso establece los siguientes criterios:
 - Cumplimiento de plazos: se busca cumplir con los plazos acordados para la entrega de los servicios. Esto implica que los clientes pueden confiar en que los servicios serán proporcionados dentro de los tiempos estipulados, lo que les permite planificar y gestionar sus propias actividades en consecuencia.
 - Consistencia en la calidad: se busca lograr una calidad consistente, es decir, buscar la mejor calidad posible para todos los clientes.
 - Cumplimiento de compromisos: busca cumplir con los acuerdos y compromisos establecidos para generar confianza y demostrar la confiabilidad en la prestación de los mismos.
 - Asistencia de calidad: busca que los clientes pueden confiar en recibir ayuda y solución de problemas cuando lo necesiten a partir de una asistencia con alta capacidad de respuesta y formación específica sobre licitaciones y normativas de indumentaria laboral y equipamientos de seguridad
- **Sensibilidad: ProWear** pretende ser receptiva y sensible a las necesidades y expectativas de sus clientes. Esto implica que **ProWear** busca tener la capacidad de comprender, adaptarse y responder adecuadamente a las demandas específicas de cada cliente, brindando un servicio estandarizado y enfocado en satisfacer los requerimientos individuales de cada cliente.
- **Seguridad: ProWear** busca brindar seguridad desde sus servicios teniendo en cuenta los siguientes aspectos:
 - Protección de datos: a partir de la implementación de medidas de seguridad y confidencialidad para proteger la información sensible de sus clientes.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

- Seguridad en las transacciones: busca lograr que las operaciones puedan completarse de manera segura y sin comprometer los intereses de ninguna de las partes involucradas.
- Empatía: **ProWear** se preocupa por comprender y responder a las necesidades de sus clientes, poniéndose en su lugar, buscando brindar un servicio que tenga en cuenta sus preocupaciones y emociones. Para ello **ProWear** se esfuerza por comunicarse de manera clara y comprensible para sus clientes. Busca comprender los desafíos y obstáculos que enfrentan sus clientes y se esfuerza por brindar soluciones adecuadas a sus necesidades acompañándolos durante el proceso de licitación. Los clientes podrán evaluar la atención recibida, a fin de detectar inconformidades o puntos a reforzar.

6.1.3 Líneas y Mezclas del Servicios

	Amplitud de Servicios
Líneas	Gestión de Licitaciones
Profundidad de Servicios	Free
	Basic
	Premium

Mezcla de Servicios

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Para cada plan de servicios que ofrece **ProWear** se establecen los siguientes beneficios:

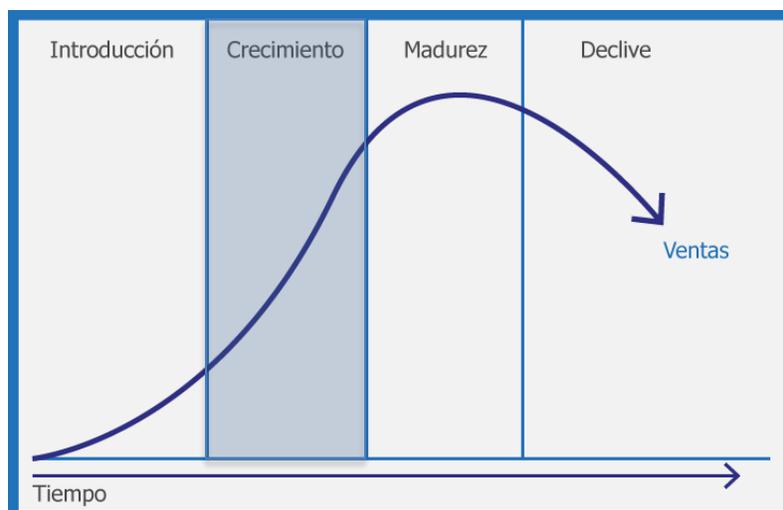
1. **Plan Free:** Es el pack de servicios inicial ofrecido por la empresa que tiene las siguientes características:
 - a. Gestión de hasta 2 licitaciones en simultáneo en línea
 - b. Generación de las licitaciones de forma manual
 - c. Selección de proveedores estándar
 - d. Negociaciones de licitaciones con proveedores en línea
 - e. Evaluación de proveedores
 - f. Generación de Informe de proveedores, costos, evaluación de riesgos y de rendimiento de licitaciones anteriores con costo adicional por informe.
 - g. Seguimiento y monitoreo manual sobre licitaciones en curso
 - h. Asistencia en línea sobre el funcionamiento de la plataforma
 - i. Comisiones estándar por licitación
 - j. Soporte técnico sobre inconvenientes o dudas en el proceso de licitación estándar (hasta 48 horas de demora).
2. **Plan Basic:** este pack de servicios incluye los abarcados en el Plan Free con las siguientes modificaciones:
 - a. Gestión de hasta 10 licitaciones en simultáneo
 - b. Generación automatizada de las licitaciones a partir de cantidad de empleados y requerimientos de seguridad
 - c. Selección de proveedores mediante algoritmo inteligente que sugiere las mejores propuestas basadas en términos de costos de productos, envíos, calificación y cumplimiento de los proveedores
 - d. Seguimiento y monitoreo con notificaciones y alertas personalizadas.
 - e. Comisión reducida por licitación.
 - f. Soporte técnico preferencial sobre inconvenientes o dudas en el proceso de licitación (No más de 24 hs para la resolución de incidentes)
3. **Plan Premium:** este pack de servicios incluye los abarcados en Plan Basic con las siguientes modificaciones:
 - a. Gestión ilimitada de licitaciones en simultáneo

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

- b. Generación de Informe de proveedores, costos, evaluación de riesgos y de rendimiento de licitaciones anteriores sin costo.
- c. Asistencia telefónica o presencial sobre la toma de decisiones en la selección de propuestas de licitación
- d. Soporte técnico prioritario sobre inconvenientes o dudas en los procesos licitaciones (No más de 12hs para la resolución de incidentes)

6.1.4 Ciclo de vida

Los servicios de **ProWear** se consideran durables en el tiempo ya que no se realizan modificaciones, solamente se realizan actualizaciones de este o adaptaciones parciales. Si bien son novedosos, llevan ya un tiempo en el mercado, por lo cual **ProWear** se encuentra en la segunda etapa del ciclo de vida (Crecimiento), tratando de mejorarlo, de una manera constante y evolutiva a través del tiempo, para llegar a una etapa de madurez.



Ciclo de Vida de Servicio

Puntualmente, para los servicios de **ProWear** que se encuentran en la etapa de crecimiento se destaca que, en esta fase, las ventas suelen aumentar a tasas crecientes, se

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			Fecha: 14/11/2023
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear				

debe tener en cuenta que con la aparición de nuevos competidores es posible que las mismas decaigan por lo que resulta necesario reforzar el posicionamiento en el mercado, la fidelidad de los clientes y buscar una posición diferencial respecto a la competencia.

6.1.5 Marca

6.1.5.1 Descripción general de la Marca

Como estrategia de marca se utilizará una marca de privada ya que somos quienes ofrecemos los servicios de intermediación entre los fabricantes y los consumidores. Además, se utilizará el subtipo familia de marcas utilizando el nombre de la empresa para todos los servicios ofrecidos. El nombre elegido es "**ProWear**" se puede entender como una combinación de dos palabras: "Pro" y "Wear".

La palabra "Pro" es una abreviatura de "profesional" o "profesionalismo". Al incorporar esta palabra en el nombre de la empresa, se busca transmitir la idea de que ProWear es una empresa especializada en brindar servicios profesionales en el ámbito de la intermediación en las licitaciones comerciales entre empresas constructoras y manufactureras.

La palabra "Wear" significa "vestir" en inglés. Al incluir esta palabra en el nombre, se destaca el enfoque de la empresa en la industria de la indumentaria, específicamente en el ámbito laboral. Indica que ProWear se dedica a proporcionar soluciones relacionadas con la vestimenta y el equipamiento necesarios para el entorno de trabajo.

6.1.5.2 Característica de la marca

La marca de **ProWear** cuenta con las siguientes características por lo que se considera viable para su utilización:

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

- Corto
- Fácil de pronunciar
- Fácil de reconocer
- Fácil de recordar
- Describe al servicio
- No significa nada ofensivo en otros lenguajes
- Connotación positiva

6.1.5.2 Isologotipo



6.1.5.3 Registración de la Marca

Para realizar la registración de la marca es necesario hacerlo a través del sitio web del Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI). A partir de la registración de la marca se garantiza la propiedad de la misma, habilitando a impedir que terceros, sin autorización, comercialicen productos o servicios con la misma marca o utilicen una denominación similar que pueda crear confusión. El registro de una marca lleva veinticuatro (24) meses para las

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche
Negocio: ProWear			

solicitudes que no pasan por la etapa de estudio simplificado y doce (12) meses para las que sí. Para iniciar el proceso de registración debe ingresarse a la siguiente página web:

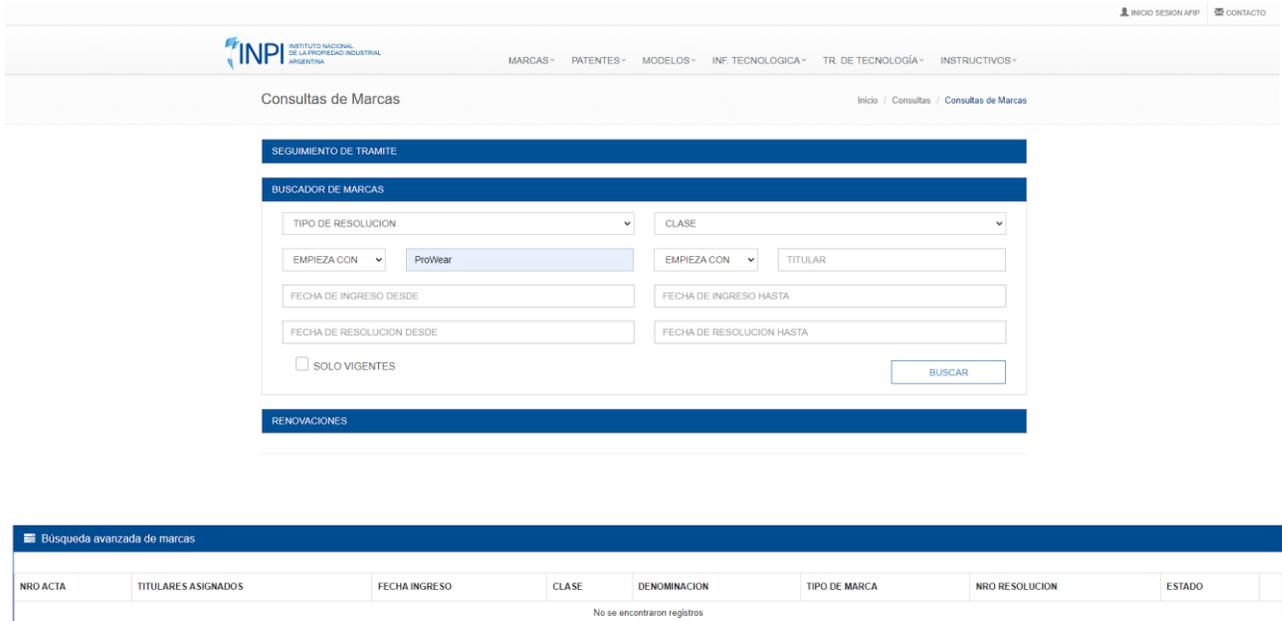
<https://www.argentina.gob.ar/inpi/marcas/regar-una-marca>

Para poder inscribir una marca se necesitan ciertos requisitos: ser mayor de edad, tener un domicilio legal electrónico, poseer CUIL o CUIT y clave fiscal.

Los pasos a seguir son:

1. Verificar que la marca está disponible.
2. Presentar la solicitud.
3. Hacer seguimiento del trámite.
4. Obtener el registro de la marca.

Se verifica que al día de la fecha, la marca se encuentra disponible.



The screenshot shows the INPI (Instituto Nacional de la Propiedad Industrial) website interface. At the top, there are navigation links for 'MARCAS', 'PATENTES', 'MODELOS', 'INF. TECNOLÓGICA', 'TR. DE TECNOLOGÍA', and 'INSTRUCTIVOS'. The main heading is 'Consultas de Marcas'. Below this, there is a search form titled 'SEGUIMIENTO DE TRAMITE' and 'BUSCADOR DE MARCAS'. The search form includes several input fields: 'TIPO DE RESOLUCION' (dropdown), 'CLASE' (dropdown), 'EMPIEZA CON' (dropdown with 'ProWear' selected), 'EMPIEZA CON' (dropdown with 'TITULAR' selected), 'FECHA DE INGRESO DESDE', 'FECHA DE INGRESO HASTA', 'FECHA DE RESOLUCION DESDE', and 'FECHA DE RESOLUCION HASTA'. There is also a checkbox for 'SOLO VIGENTES' and a 'BUSCAR' button. Below the search form, there is a section for 'RENOVACIONES'. At the bottom, there is a table titled 'Búsqueda avanzada de marcas' with columns: 'NRO ACTA', 'TITULARES ASIGNADOS', 'FECHA INGRESO', 'CLASE', 'DENOMINACION', 'TIPO DE MARCA', 'NRO RESOLUCION', and 'ESTADO'. The table currently displays the message 'No se encontraron registros'.

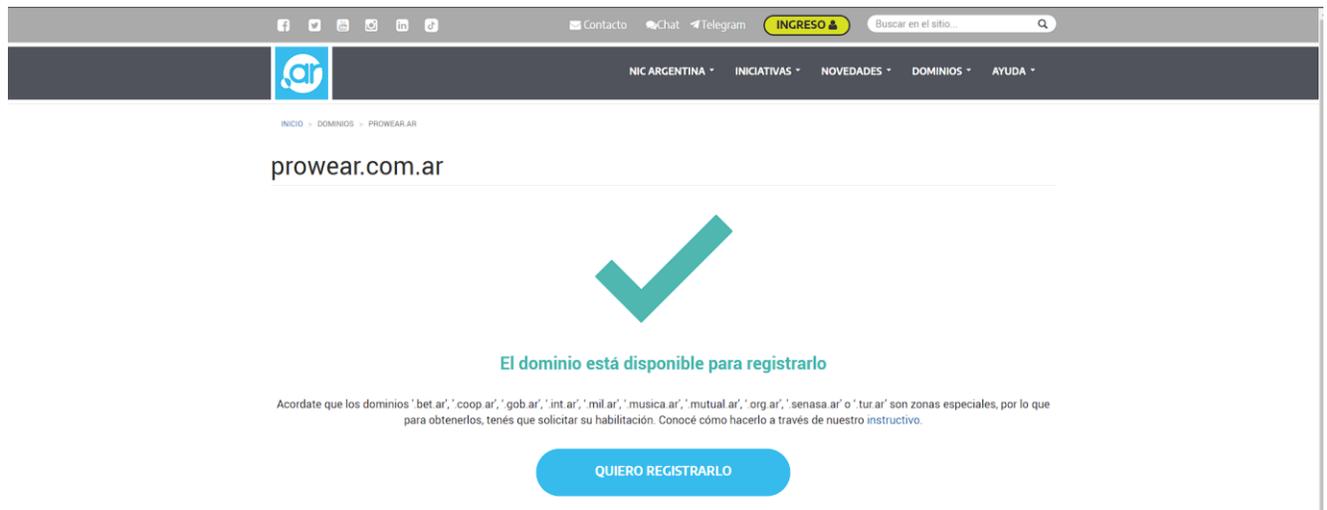
	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

6.1.5.4 Registración de la Marca electrónica

Para la registración de la marca electrónica primero se buscará identificar al sitio como: “prowear.com.ar” para que el cliente la recuerde fácilmente.

La dirección web del sitio será: www.prowear.com.ar

Se verifica en la página web <https://nic.ar/verificar-dominio> la disponibilidad del dominio a la fecha.



La marca debe registrarse en Trámites de AFIP, siendo el trámite correspondiente “NICar - Registros, Renovaciones y Otras Operaciones”:

<https://tramitesadistancia.gob.ar/tramitesadistancia/detalle-tipo?id=425>

Para poder inscribir un dominio se necesitan dos requisitos: poseer CUIL o CUIT y clave fiscal Nivel 2 o superior.

Los pasos a seguir son:

1. Ingresar a AFIP con el CUIL y la correspondiente clave fiscal.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

2. Seleccionar la opción NICar - Registros, Renovaciones y Otras Operaciones.
3. Verificar si el dominio está disponible.
4. Confirmar trámite.
5. Confirmar los datos y efectuar el pago.
6. En 24hs o 72hs cuando se acredite el pago, el dominio estará registrado.

El instructivo completo se encuentra en la siguiente página:

<https://nic.ar/es/ayuda/instructivos/registro-de-dominio>

6.2 Estrategia de Precios

6.2.1 Análisis de precios

6.2.1.1 Costos fijos

Los costos fijos son costos que no cambian conforme la producción se incrementa o decrece. Para establecer sus operaciones desde **ProWear** identificamos los siguientes costos:

Costos Fijos	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios básicos • Internet fibra 1 gb para empresas • Renovación de dominio .com.ar • Telefonía IP • ABL • Alquiler de inmueble • Servicio contable - Liquidación de sueldos • Servicio de RRHH - selección de personal • Servicio de limpieza • Servicio técnico • Servicio call center • Servicios contables - plan empresas • Publicidad
--------------	---

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

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.

Costos Variables	<ul style="list-style-type: none"> Servicios de infraestructura en la nube Comisiones de plataforma de pagos Envíos de productos Costo de promoción – Licencia Free
------------------	---

6.2.2 Análisis precio competencia

Para realizar el análisis de los precios de la competencia, nos basaremos en los principales competidores de **ProWear** analizados anteriormente en el punto de Análisis de la competencia.

De acuerdo a los servicios ofrecidos por **ProWear** se analizarán las comisiones que ofrecen sus competidores directos en función al volumen (costo total) de la licitación. Es importante aclarar, que los valores que se pudieron obtener de los competidores son estimativos dado que los valores precisos realmente dependen de factores que no son fáciles de medir o son específicos de cada licitación. Por esto es que se pondrá un rango de valor para cada comisión que estarán situados entre los valores más comunes.

Rango de monto total de la licitación (pesos argentinos)	Lube	Laboro	Distribuidora Textil Sur
	Comisión porcentual por licitación		
Menos de \$1.500.000	7% - 9%	5% - 7%	7% - 9%
\$1.500.001 a \$5.500.000	2% - 5,5%	2,5% - 4%	3% - 5%
Más de \$5.500.000	1% - 2%	1% - 2,5%	1% - 3%

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA		
	Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

6.2.3 Análisis sensibilidad del cliente

6.2.3.1 Efectos sensibilidad al precio

Debemos tener en cuenta un factor fundamental que es la sensibilidad al precio que tienen nuestros clientes. En nuestro caso analizaremos los que consideramos más relevantes para el negocio. Los mismos se detallan en los puntos siguientes.

6.2.3.1.1 Efecto precio de referencia

En este caso, es posible que el impacto directo de los precios de referencia de otros competidores no sea significativo ya que no es fácil obtener un precio de referencia debido a la falta de disponibilidad y publicación de los precios de los competidores, y considerando que los precios dependen de las características particulares de cada licitación. Sin embargo, aunque los precios de referencia específicos no estén disponibles, **ProWear** puede enfrentarse a la necesidad de ser competitivo en términos de precios en el mercado de licitaciones de indumentaria de trabajo siendo que los potenciales clientes podrían tener expectativas sobre el rango de precios que consideran razonables para este tipo de servicios. Por esto creemos que el efecto precio de referencia tiene un impacto bajo.

6.2.3.1.2 Efecto de calidad-precio

En el caso de **ProWear** se estima que el efecto precio-calidad tendrá un impacto bajo dado que el servicio ofrecido tiene una calidad superior a la de sus competidores de acuerdo a la diferenciación establecida desde la utilización de tecnología de vanguardia para optimizar sus operaciones y brindar un servicio eficiente y transparente., la asistencia personalizada y la capacidad de obtener licitaciones de mejor calidad desde el punto de vista de precio, calidad de los productos y relación con los proveedores.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

6.2.3.1.3 Efecto de beneficio final

Los clientes que utilizan un servicio de manera más frecuente son más susceptibles al precio en comparación con aquellos que lo utilizan de forma esporádica siendo para estos el beneficio final el factor más relevante. La sensibilidad de los clientes al precio depende de si el costo de la compra se encuentra dentro del valor que obtienen como beneficio final. Los servicios que provee **ProWear** ofrecen un beneficio final altamente satisfactorio y ajustado a las preferencias de cada uno, lo que significa que los clientes no serán muy sensibles a su precio.

6.2.4 Estrategia de precio

Dado que los servicios ofrecidos por **ProWear** se encuentran en una etapa de crecimiento y, por lo tanto, la empresa busca establecer relaciones a largo plazo con sus clientes buscando diferenciarse por su calidad mientras consolida su posición en el mercado, utilizará una estrategia de precio **Neutra** fijándose precios similares a los establecidos por la competencia.

6.2.5 Lista de precios

Dado que la estrategia elegida es una estrategia de precio **Neutra** y se establecen los valores de los principales competidores como guía, **ProWear** adoptará un esquema similar al de su competidor más cercano en términos de alcance y competitividad (Laboro). Debido a que **ProWear** apuesta a las fortalezas que tienen sus prestaciones frente a la del competidor y de acuerdo a se concluyó que la sensibilidad del precio es baja en términos de referencia, precio-calidad y beneficio final, optará por tener un porcentaje ligeramente más alto.

Los porcentajes de comisiones son de acuerdo al volumen total de la compra son los siguientes:

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA			Fecha: 14/11/2023
	Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear				

Rango de monto total de la licitación (pesos argentinos)	ProWear		
	Comisión porcentual por licitación		
	Plan Free	Plan Basic y Premium	
Menos de \$1.500.000	8%	5%	
\$1.500.001 a \$5.500.000	4%	2,5%	
Más de \$5.500.000	2,5%	1,5%	
	Costo de suscripción		
	Plan Free	Plan Basic	Plan Premium
	Gratis	\$29.000 por mes	\$52.000 por mes

6.3 Estrategia de promoción

6.3.1 Mix de promoción

Dado que **ProWear** se encuentra en búsqueda de su consolidación en el mercado y apunta a hacer conocer la marca para tener acceso a mayor cantidad de clientes, la empresa se enfocará en una estrategia de promoción **Informativa** con el fin de generar educación y conciencia sobre los servicios que ofrece y las ventajas de utilizar sus servicios de asistencia en licitaciones de indumentaria de trabajo. Al proporcionar información detallada y clara sobre cómo funciona el proceso de licitación, los beneficios de utilizar los servicios de **ProWear** y las mejores prácticas en la gestión de licitaciones, se puede aumentar la conciencia y comprensión de los clientes potenciales.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

6.3.1.1 Publicidad

6.3.1.1.1 Publicidad Offline

ProWear optará por utilizar tanto la publicidad gráfica como la presencial en eventos de la industria de la construcción como ser Batimat ExpoVivienda y Expo Construir para explicar las características y los beneficios de los servicios ofrecidos:

- **Cartelería y vallas publicitarias:** **ProWear** utilizará espacios publicitarios en carteleras y vallas estratégicamente ubicadas en áreas donde se encuentran empresas constructoras y proveedores de indumentaria de trabajo. Estos anuncios visuales pueden captar la atención de personas que transitan por esas áreas.
- **Material impreso:** **ProWear** creará y distribuirá material impreso, como folletos, catálogos y tarjetas de presentación, que contengan información sobre los servicios que ofrece. Estos materiales pueden ser entregados en eventos.
- **Participación en eventos comerciales:** **ProWear** participará en eventos comerciales relacionados con la industria de la construcción y la indumentaria de trabajo. Estos eventos brindan la oportunidad de exhibir los servicios de **ProWear**, interactuar con clientes potenciales y establecer contactos comerciales. Además, **ProWear** podría patrocinar o presentar conferencias o seminarios en estos eventos para demostrar su experiencia y generar confianza.

6.3.1.1.2 Publicidad Online

En lo que respecta a la publicidad online, **ProWear** utilizará como medios, para lograr una comunicación informativa con sus clientes, su plataforma web, posicionamiento en motores de búsqueda a partir de una estrategia **SEO**, anuncios de búsqueda, campañas de mail y presencia en las redes sociales (Facebook, LinkedIn y Twitter):

- **Plataforma web:** Se utilizará la plataforma web propia de **ProWear** para dar a conocer en detalle los servicios que ofrece, cómo utilizarlos y los beneficios

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

esperados buscando generar conciencia y confianza a los clientes potenciales sobre la marca e invitarlo de forma directa al consumo de los servicios.

- **Posicionamiento Web:** Se utilizará una estrategia de posicionamiento **SEO** para ubicar a la plataforma web dentro de los primeros resultados de búsqueda para facilitar el acceso a la plataforma e incrementar la efectividad de la llegada a los clientes a través de la plataforma.
- **Anuncios de búsqueda: ProWear** invertirá en Google Ads para crear anuncios relevantes que se muestren cuando los usuarios realicen búsquedas relacionadas con licitaciones de indumentaria de trabajo, servicios de gestión de compras, o cualquier otro término relevante para el negocio, esto permitirá llegar a clientes potenciales que están activamente buscando soluciones en el momento en que están más interesados.
- **Campañas de mail:** para mantenerse en contacto con los clientes existentes y atraer potenciales. Se enviarán boletines informativos periódicos, actualizaciones sobre nuevos servicios, promociones especiales y contenido relevante. Esto permitirá generar una comunicación directa y personalizada con los clientes, lo que ayuda a fortalecer las relaciones comerciales y mantener la marca en la mente de los destinatarios.
- **Publicidad en redes sociales: ProWear** utilizará plataformas de redes sociales como Facebook, LinkedIn y Twitter para promocionar sus servicios. Estas redes ofrecen opciones de segmentación avanzada para dirigir su publicidad a un público objetivo específico, como empresas constructoras y proveedores de indumentaria de trabajo. Los anuncios en redes sociales incluirán imágenes, videos en los casos de Facebook y LinkedIn, mientras que para Twitter se utilizarán mensajes persuasivos para atraer la atención y generar interés en los servicios de **ProWear**.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

6.3.1.2 Promoción de ventas

6.3.1.2.1 Versión Gratuita

ProWear dispondrá de una versión gratuita “Plan Free” que será una versión acotada del servicio para que los clientes puedan utilizarlos, familiarizarse con la plataforma y conocer los beneficios de los mismos. Esta versión gratuita no tendrá un límite para su uso y durante el consumo de la misma se invertirán esfuerzos comerciales para lograr que el cliente haga una mejora a los planes de suscripción pago como ser el “Plan Basic” o “Plan Premium” de acuerdo a las necesidades particulares de cada cliente.

6.3.1.3 Ventas personales

Dado que el mercado meta de **ProWear** se caracteriza por tener no tener una gran presencia dentro del mundo online, la empresa requerirá tener una fuerza de venta que logre generar el contacto y el lazo con los principales proveedores de indumentaria de trabajo como también con empresas constructoras. Será de vital importancia para **ProWear** establecer una comunicación directa entre los representantes de la empresa con sus clientes. Para esto se buscará que los encargados de realizar las ventas personales estén altamente capacitados técnicamente de acuerdo a los segmentos que **ProWear** apunta como clientes como también deberán estarlo a nivel comercial para ser capaces de tener la flexibilidad y la habilidad para desarrollar un discurso de venta que sea atractivo para los clientes.

También se buscará que los representantes de **ProWear** tengan presencia en los eventos principales destinados al mercado meta mostrando material informativo acerca de los servicios ofrecidos por **ProWear** (como presentaciones y videos), que coordinen visitas a los establecimientos de los clientes y realicen el contacto telefónico con los mismos (ya sea por WhatsApp, Telegram o teléfono de línea).

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche
Negocio: ProWear			

6.3.1.4 RR PP

Se buscará fortalecer la reputación de la empresa mediante estrategias de relaciones públicas. Con este fin, se mantendrá una comunicación constante con los clientes existentes y los clientes potenciales, informándoles sobre los avances, casos de éxito, descuentos nuevos, logros y participación en eventos corporativos de la empresa. Estas actualizaciones se llevarán a cabo a través de boletines informativos y publicaciones en las redes sociales de acceso público de la empresa.

6.3.1.5 A.I.D.A.

El modelo AIDA es una herramienta clave en marketing y publicidad debido a su capacidad para comprender y guiar el proceso de persuasión de los consumidores y cierre de las ventas. Cada una de las siglas en AIDA representa una etapa del proceso de compra o toma de decisiones:

- Atención: Captar la atención del cliente.
- Interés: Despertar el interés por los servicios.
- Deseo: Producir un deseo de compra.
- Acción: Llevar a cabo una acción, como ponerse en contacto con la empresa para la realización de su proyecto.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

	Atención	Interés	Deseo	Acción
Publicidad	<ul style="list-style-type: none"> • Cartelería y vallas publicitarias • Plataforma Web • Posicionamiento Web • Anuncios en motores de búsqueda • Material Impreso 	<ul style="list-style-type: none"> • Campañas de Mail • Plataforma Web • Publicaciones en redes sociales 		
Relaciones públicas	<ul style="list-style-type: none"> • Boletines informativos • Publicaciones en redes sociales 	<ul style="list-style-type: none"> • Participación en eventos 	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación constante con los clientes 	
Promoción por venta		<ul style="list-style-type: none"> • Plan Free 	<ul style="list-style-type: none"> • Plan Free 	<ul style="list-style-type: none"> • Acciones para estimular la contratación de los servicios
Ventas personales			<ul style="list-style-type: none"> • Participación en eventos 	<ul style="list-style-type: none"> • Visitas a establecimientos de los clientes • Contacto telefónico

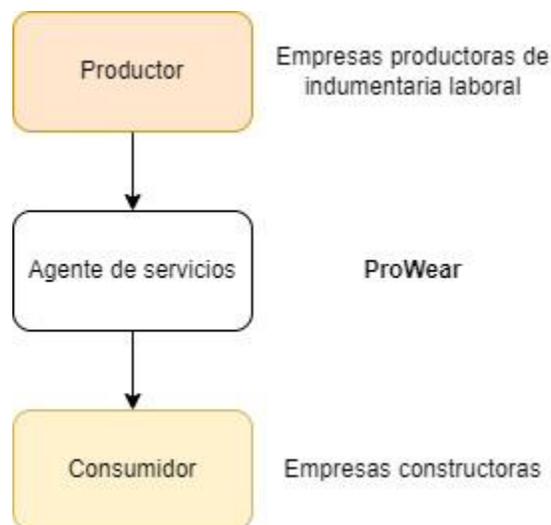
6.4 Estrategia de plaza (Distribución)

6.4.1 Canales

De acuerdo a los servicios ofrecidos por ProWear, la empresa utilizará un **canal de agente de servicio** ya que buscará lograr la conexión entre los productores de las

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

indumentarias de trabajo y las empresas de construcción. Para lograr eso. **ProWear** canalizará la comunicación, la asistencia y las ventas de suscripciones a través de la plataforma web y otros canales de comunicación, como correo electrónico o chat en vivo. Un equipo dedicado estaría disponible para atender las consultas, brindar asistencia en la participación de licitaciones, resolver problemas y garantizar una experiencia de compra satisfactoria para los clientes. Este enfoque directo le permitirá tener un mayor control sobre la experiencia del cliente, una relación más estrecha con los mismos y una mayor flexibilidad ante sus necesidades puntuales.



6.4.2 Función de canales

En el caso de **ProWear** la función del canal será la de **transacción** ya que se buscará a través de este canalizar el contacto con los clientes y los potenciales clientes en pos de asegurar el consumo de nuestros servicios y el cierre de las ventas de las suscripciones. Su función principal se basa en ser el intermediario entre ambas partes para que lleguen a un acuerdo y ambos puedan beneficiarse del mismo.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

La función del canal de **logística** de **ProWear** será tercerizado a través de una empresa que ofrezca este servicio donde se buscará que la misma se encargue del envío, almacenamiento y distribución de los productos que se comercialicen a través de las licitaciones realizadas en el sitio para aquellos clientes que lo soliciten.

Con respecto a la función de **facilitador**, la misma estará a cargo de **ProWear** y buscará obtener la información acerca de las distintas partes que conforman al canal para poder adecuar sus servicios, ofrecer la mejor experiencia y facilitar el flujo de los mismos hacia todas las partes.

6.4.3 Cuarto canal

Dado que los servicios ofrecidos por parte de **ProWear** son nativos del comercio electrónico, el cuarto canal es imprescindible a la hora de realizar las transacciones comerciales por parte de sus clientes. Por lo que nuestro sitio web deberá ser multiplataforma, esto significa que se adapte a todo tipo de pantalla y sistema operativo.

El uso del cuarto canal como canal de comunicación por parte de **ProWear** trae los siguientes beneficios:

- Mayor alcance y accesibilidad: ya que el cuarto canal ofrece un alcance masivo y una accesibilidad global, lo que permite a **ProWear** llegar a un amplio público objetivo de manera eficiente.
- Interacción directa y en tiempo real: Los canales digitales proporcionan la oportunidad de una interacción directa y en tiempo real con los clientes. **ProWear** utilizará el cuarto canal para responder preguntas, resolver dudas y brindar soporte de manera rápida y eficiente, lo que mejora la experiencia del cliente y fortalece la relación con ellos.
- Información constante: ya que los servicios de **ProWear** estarán disponibles las 24 horas del día los 365 días del año y en toda el área geográfica de argentina.
- Monitoreo y análisis de datos: Los canales digitales proporcionan herramientas y métricas para monitorear y analizar el desempeño de las comunicaciones. **ProWear**

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

puede obtener información valiosa sobre la efectividad de sus estrategias, el comportamiento de los clientes, las preferencias de compra, entre otros datos relevantes, lo que permite tomar decisiones informadas y mejorar continuamente las acciones de comunicación.

7. ORGANIZACIÓN REQUERIDA

ProWear es una empresa dedicada a brindar servicios de intermediación en la comercialización de indumentaria de trabajo y equipamiento de seguridad para diversas industrias. Su objetivo es generar eficiencia de costos y operativa entre clientes y proveedores, conectándolos entre sí de acuerdo a la conveniencia de ambas partes, automatizando el proceso de licitación. Para lograrlo, **ProWear** requiere de una estructura organizativa, una cultura orientada a la calidad de sus servicios y un liderazgo motivacional y estratégico.

7.1 Cultura

La cultura de **ProWear** debería estar centrada en ciertos valores clave que promuevan la eficiencia, la calidad y la colaboración en la prestación de sus servicios:

1. **Orientación al cliente:** **ProWear** busca comprender y satisfacer las necesidades de sus clientes brindando un excelente servicio, ofreciendo soluciones personalizadas y manteniendo una comunicación fluida para asegurar su satisfacción.
2. **Calidad y excelencia:** **ProWear** promueve una cultura de calidad y excelencia en todos los aspectos de su negocio. Esto implica establecer altos estándares de calidad para los servicios ofrecidos, así como fomentar la mejora continua en los procesos y la búsqueda de la excelencia en todas las áreas de la empresa.
3. **Colaboración y trabajo en equipo:** **ProWear** fomenta la colaboración y el trabajo en equipo tanto internamente como con los socios comerciales. También debería promover la comunicación abierta, el intercambio de conocimientos y la cooperación entre los diferentes departamentos y equipos de trabajo.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

4. **Innovación y adaptabilidad:** **ProWear** busca fomentar una cultura de innovación y adaptabilidad. Esto implica promover la creatividad, la búsqueda de soluciones nuevas y eficientes, y estar abierto a la adopción de nuevas tecnologías y enfoques para mejorar constantemente los servicios ofrecidos.
5. **Ética y responsabilidad:** la empresa se basa en principios éticos sólidos y tiene responsabilidad en todas las acciones y decisiones tomadas. Esto incluye ser transparente en las transacciones comerciales, mantener altos estándares de integridad y actuar de manera responsable hacia los clientes, proveedores y empleados.

7.2 Liderazgo

En **ProWear** se busca desarrollar un liderazgo transformador. Este estilo de liderazgo se caracteriza por inspirar y motivar a los miembros del equipo, impulsando el cambio y la innovación. Los líderes en **ProWear** se comprometen a crear una visión clara y compartida, estableciendo metas desafiantes y brindando el apoyo necesario para alcanzarlas. Se fomenta la autonomía de los empleados, promoviendo un ambiente de confianza y respeto.

El liderazgo transformador es especialmente relevante para **ProWear**, ya que impulsa la creatividad y el pensamiento disruptivo, necesarios para enfrentar los desafíos en constante evolución de la industria. Además, este estilo de liderazgo ayuda a crear un equipo cohesionado y comprometido, capaz de adaptarse rápidamente a los cambios y aprovechar las oportunidades que surgen en el mercado.

7.3 Estructura

ProWear utilizará una estructura del tipo de departamentalización funcional. De esta forma **ProWear** organiza sus actividades y funciones según las diferentes áreas de especialización o funciones principales de la empresa.

Dado que **ProWear** es una empresa joven y no cuenta con un volumen grande de recursos humanos, aprovecha los beneficios que provee este tipo de estructura permite

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

que cada departamento se enfoque en su área de especialización, lo que facilita la eficiencia en la realización de tareas y actividades específicas. Los empleados de cada departamento tienen habilidades y conocimientos especializados, lo que les permite realizar su trabajo de manera más efectiva y con mayor eficiencia. Además, dado que la estructura organizativa está clara y definida, se facilita la coordinación y el control de las actividades en cada departamento. Los gerentes y líderes de cada función tienen la responsabilidad de supervisar y dirigir las actividades de su departamento, lo que permite una mejor coordinación y un seguimiento más efectivo del rendimiento.

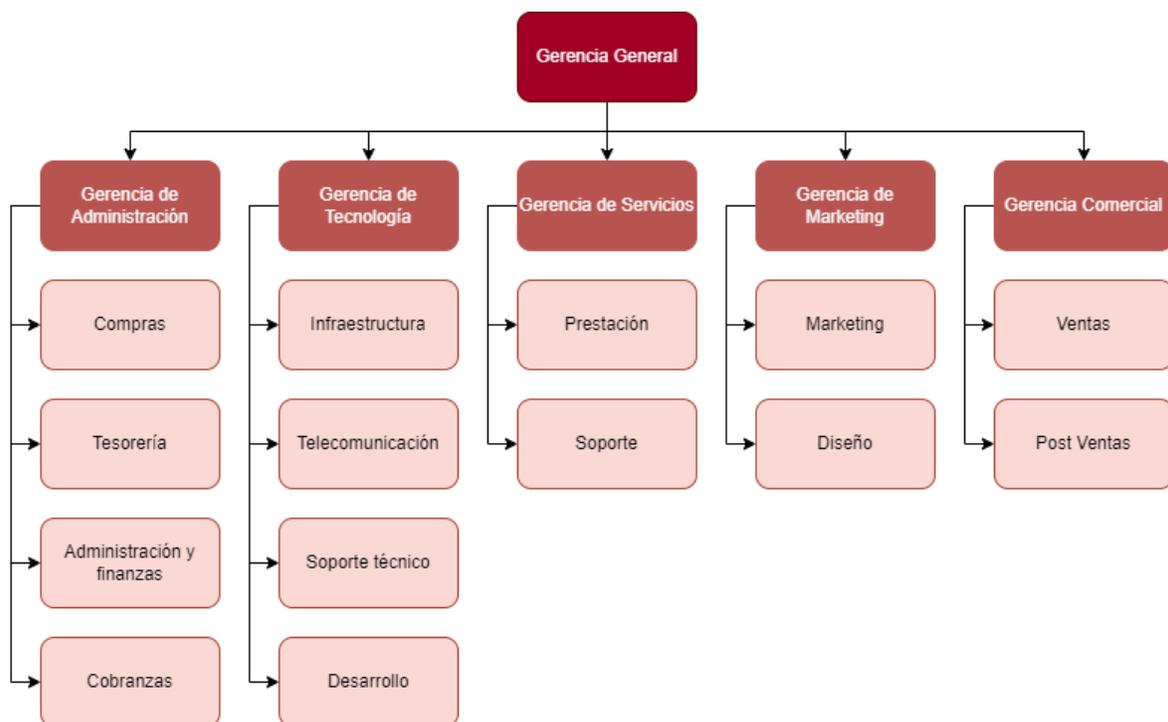
ProWear cuenta con la siguiente estructura:

- **Gerencia General:** Su función principal es la toma de decisiones estratégicas y la gestión de los recursos para lograr los objetivos y metas establecidos.
- **Gerencia de Administración:** su función es la de planificar, organizar y supervisar las actividades relacionadas con los recursos y procesos administrativos de una organización. Esto incluye la gestión financiera, el circuito de compras y cobranzas.
- **Gerencia de Tecnología:** pretende garantizar el correcto funcionamiento de los sistemas y tecnologías utilizadas por la empresa. Se encarga de la planificación, implementación y mantenimiento de la infraestructura tecnológica, incluyendo redes, servidores y equipos informáticos. También coordina el soporte técnico para resolver problemas y brindar asistencia a los usuarios internos.
- **Gerencia de Servicios:** se encarga de asegurar la entrega eficiente y efectiva de los servicios proporcionados por la organización cumpliendo con sus expectativas de los clientes. Además, se enfoca en la creación y mejora de nuevos servicios, adaptándolos a las necesidades del mercado. También proporciona asistencia y solución de problemas a los clientes para garantizar su satisfacción.
- **Gerencia de Marketing:** Su función es desarrollar y ejecutar estrategias de marketing para promover los servicios de la empresa y alcanzar los objetivos comerciales. También se ocupa de desarrollar la identidad visual de la empresa, diseñar materiales promocionales y mantener una imagen coherente y atractiva.
- **Gerencia Comercial:** Se encarga de desarrollar estrategias y tácticas para la venta de productos o servicios, establecer relaciones con los clientes, cerrar acuerdos y

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

alcanzar los objetivos de venta. Además, se ocupa de brindar atención y soporte a los clientes después de realizar una compra, resolver problemas o consultas, gestionar reclamos y asegurar la satisfacción del cliente a largo plazo.

7.3.1 Organigrama



7.4 Proceso de toma de decisiones

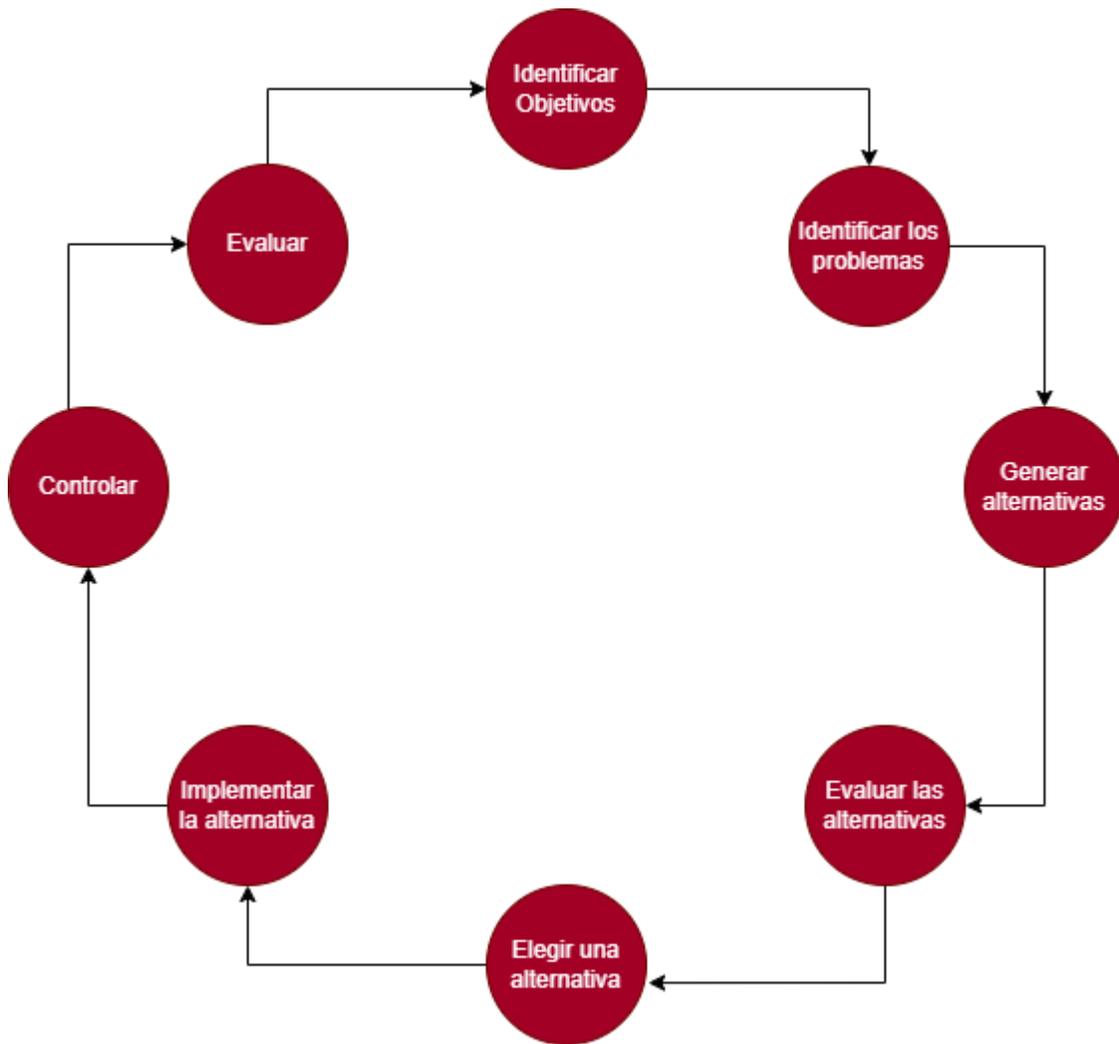
La toma de decisiones desempeña un papel fundamental durante el inicio y desarrollo de **ProWear**, por lo tanto, se implementará una metodología de análisis y revisión que nos permita evitar la repetición de errores pasados y aprovechar las lecciones aprendidas para lograr la mejora continua. Se busca que, a partir de este proceso se logre, recopilar

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

información, se analice las soluciones posibles, se escoja un camino de acción, se ejecute y luego se documenten los resultados obtenidos fortaleciendo así el ciclo de retroalimentación y fomentando la toma de decisiones informadas y estratégicas. Durante el proceso de toma de decisiones participarán aquellas personas que sean responsables en el área en cuestión, serán quienes tengan el conocimiento como para poder tomar decisiones sobre las problemáticas planteadas. Para esto se define el siguiente proceso:

1. **Establecer los objetivos y metas:** se deberá determinar las metas y objetivos en cada área donde el desempeño influya en la eficacia.
2. **Identificar los problemas:** Consiste en reconocer y definir claramente la situación o desafío que requiere una decisión, identificando los factores clave y las necesidades a abordar.
3. **Generar alternativas:** Implica la creación de posibles soluciones o enfoques para resolver el problema identificado, explorando diferentes opciones y considerando diversas perspectivas.
4. **Evaluar las alternativas:** Consiste en analizar y comparar las diferentes opciones generadas, considerando sus ventajas, desventajas, costos, beneficios y viabilidad, para determinar cuál es la más adecuada.
5. **Elegir una alternativa:** Implica seleccionar una opción específica entre las alternativas evaluadas, basándose en criterios establecidos y en consonancia con los objetivos y valores de la organización.
6. **Implementar la alternativa elegida:** Se refiere a llevar a cabo el plan de acción definido para poner en práctica la alternativa seleccionada, asignando los recursos necesarios, estableciendo plazos y supervisando el progreso para lograr el resultado deseado.
7. **Controlar y evaluar:** Una vez que se ha implementado la alternativa elegida, es crucial monitorear su desempeño y evaluar los resultados obtenidos. Esto implica realizar seguimiento, recopilar datos relevantes, comparar los resultados con los objetivos establecidos y realizar ajustes si es necesario.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

7.5 Tratamiento de conflictos

Para establecer un proceso de resolución de conflictos **ProWear** seguirá los siguientes pasos e incorporar diferentes enfoques:

1. **Comunicación abierta:** Fomentar un ambiente de comunicación abierta y respetuosa en el que las partes involucradas en el conflicto se sientan seguras para expresar sus preocupaciones y puntos de vista.
2. **Identificación temprana:** Detectar y abordar los conflictos de manera temprana antes de que se intensifiquen. Esto permite evitar que los problemas se agraven y facilita una resolución más rápida.
3. **Negociación:** Promover la negociación como un primer paso en la resolución de conflictos. En este proceso, las partes involucradas trabajan juntas para encontrar una solución mutuamente beneficiosa. **ProWear** alentará a las partes a identificar sus intereses y buscar opciones creativas que satisfagan las necesidades de ambas partes.
4. **Mediación y facilitación:** En caso de que la negociación directa no sea suficiente, **ProWear** recurrirá a la mediación o facilitación. Un mediador neutral y capacitado puede ayudar a las partes a comunicarse de manera efectiva, identificar intereses comunes y llegar a un acuerdo mutuamente satisfactorio. La facilitación, por otro lado, implica la presencia de un tercero imparcial que ayuda a gestionar el proceso de resolución de conflictos sin proponer soluciones específicas.
5. **Arbitraje:** Si la negociación o la mediación no logran resolver el conflicto, **ProWear** optará por el arbitraje. En este caso, un árbitro neutral y calificado toma una decisión vinculante para resolver el conflicto. Es importante establecer previamente los términos y condiciones del arbitraje, como la selección del árbitro y los procedimientos a seguir.
6. **Indagación:** En situaciones complejas o con múltiples partes involucradas, **ProWear** utilizará la indagación como un enfoque para obtener una comprensión más profunda de los problemas y las necesidades de las partes. La indagación implica

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche
Negocio: ProWear			

hacer preguntas abiertas, escuchar activamente y buscar una visión más completa de las perspectivas y preocupaciones de todas las partes involucradas.

7. **Enfoque de Win-Win:** Durante todo el proceso de resolución de conflictos, es fundamental mantener una mentalidad de Win-Win, donde se busque una solución que beneficie a todas las partes. Esto implica ser flexible, encontrar soluciones creativas y tener en cuenta los intereses y necesidades de todas las partes involucradas.

7.6 Análisis de puestos

7.6.1 Gerencia General

Puesto:	Gerente General	
Descripción	Responsable de la gestión estratégica y operativa de la empresa, tomando decisiones clave, supervisando el desempeño de los diferentes departamentos y garantizando el logro de los objetivos corporativos.	
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elaborar y ejecutar la estrategia general de la empresa. 2. Supervisar y coordinar las operaciones diarias de los diferentes departamentos. 3. Establecer metas y objetivos para los diferentes departamentos y asegurar su cumplimiento. 4. Tomar decisiones estratégicas y operativas para optimizar la eficiencia y rentabilidad de la empresa. 5. Gestionar y mantener relaciones con clientes clave, proveedores y otros socios comerciales. 6. Evaluar y mitigar riesgos comerciales y financieros. 7. Supervisar y gestionar el desempeño de los empleados de la empresa. 8. Representar a la empresa en reuniones con accionistas, autoridades y otros actores relevantes. 9. Mantenerse actualizado sobre las tendencias del mercado y la industria para identificar oportunidades y desafíos. 	
Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 35 a 55 años

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

	Exp. en el puesto <ul style="list-style-type: none"> Experiencia previa de al menos 5 años en roles directivos o de alta gerencia, preferiblemente en la misma industria o un campo relacionado. Conocimientos sólidos de gestión empresarial, finanzas, estrategia y operaciones. Habilidades de liderazgo, con capacidad para motivar y guiar a equipos multidisciplinarios Visión estratégica y capacidad para identificar oportunidades de crecimiento y mejora. Flexibilidad y adaptabilidad para enfrentar y gestionar situaciones cambiantes y desafiantes. Título universitario en administración de empresas, economía, o un campo relacionado. Un título de posgrado puede ser valorado positivamente.
Remuneración bruta	\$715.000 https://www.glassdoor.com.ar/Sueldos/gerente-general-sueldo-SRCH_KO0,15.htm

7.6.2 Gerencia de Administración

Puesto:	Gerente de Administración
Descripción	Responsable de supervisar y dirigir las actividades relacionadas con la gestión administrativa y financiera de la empresa, garantizando la eficiencia de los procesos y el cumplimiento de las políticas y normativas establecidas.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> Supervisar y coordinar las actividades del departamento de administración, incluyendo contabilidad, tesorería, compras y recursos humanos. Elaborar y supervisar los presupuestos financieros y velar por su cumplimiento. Supervisar el proceso de facturación, cobranzas y pagos a proveedores. Autorizar y firmar cheques. Supervisar y gestionar el desempeño de los empleados de la empresa. Realizar la firma de los contratos con los proveedores elegidos Establecer mecanismos de control y auditoría para verificar la calidad de los servicios ofrecidos por los proveedores Asegurar el cumplimiento de las normas legales y reglamentarias en materia administrativa y financiera.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche
Negocio: ProWear			

	9. identificar oportunidades de mejora en los procesos y sistemas administrativos, proponiendo e implementando soluciones eficientes.	
Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 35 a 55 años
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia previa de al menos 5 años en roles de administración y finanzas, preferiblemente en puestos de supervisión o gerenciales. Conocimientos sólidos de contabilidad, finanzas, administración y legislación laboral. Experiencia en la elaboración y seguimiento de presupuestos y análisis financiero. Habilidades de liderazgo y capacidad para gestionar y motivar equipos. Flexibilidad y adaptabilidad para enfrentar y gestionar situaciones cambiantes y desafiantes. Título universitario en administración de empresas, contabilidad, finanzas o un campo relacionado. Un título de posgrado puede ser valorado positivamente.
Remuneración bruta	\$510.000 https://www.glassdoor.com.ar/Sueldos/gerente-administrativo-sueldo-SRCH_K00,22.htm	

Puesto:	Administrativo de Ventas
Descripción	Encargado de promover y comercializar los servicios de la empresa, estableciendo relaciones con los clientes, identificando sus necesidades y cerrando ventas efectivas.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> Identificar clientes potenciales Brindar información detallada sobre las características y beneficios de los servicios ofrecidos. Recibir solicitudes de suscripción Verificar el listado de precios Envío o entrega de la facturación Cotizar el servicio Realizar acciones de venta presencial del servicio Realizar el seguimiento y el cierre de las ventas Actualizar listado de clientes Gestionar cancelaciones

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

	11. Realizar seguimiento de las oportunidades de venta y cerrar acuerdos con los clientes.	
Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 20 a 35 años.
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia previa de al menos 2 años en ventas, preferiblemente en el rubro o industria relacionada. • Habilidades sólidas de comunicación y persuasión. • Habilidad para trabajar de manera autónoma y gestionar el tiempo de manera eficiente. • Conocimiento de técnicas de ventas y negociación. • Conocimientos básicos de informática • Capacidad para trabajar en equipo y colaborar con otros departamentos. • Cursante o graduado de la carrera de Administración o carreras similares
Remuneración bruta	\$250.000 https://www.encuestasit.com/sueldo-administracion-de-ventas-argentina-14268	

Puesto:	Administrativo de compras	
Descripción	Responsable de brindar apoyo administrativo en el proceso de compras de la empresa, asegurando la adquisición oportuna y eficiente de bienes y servicios necesarios para el funcionamiento de la organización.	
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Generar órdenes de compra 2. Realizar la búsqueda y selección de proveedores, evaluando sus cotizaciones y propuestas 3. Coordinar el proceso de recepción de bienes y servicios adquiridos, verificando su calidad y cantidad. 4. Gestionar devoluciones 5. Coordinar el proceso de recepción de bienes y servicios adquiridos, verificando su calidad y cantidad. 6. Mantener una comunicación fluida con proveedores y otros departamentos internos. 	
Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 25 a 40 años.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

	Exp. en el puesto <ul style="list-style-type: none"> Experiencia previa de al menos 3 años en roles administrativos, preferiblemente en el área de compras. Conocimientos básicos de procesos de compras. Habilidades organizativas y capacidad para priorizar tareas. Conocimientos básicos de informática Capacidad para trabajar en equipo y colaborar con otros departamentos. Cursante o graduado de la carrera de Administración o carreras similares
Remuneración bruta	\$240.000 https://www.encuestasit.com/sueldo-administracion-argentina-14106

Puesto:	Analista de Pagos	
Descripción	Responsable de realizar el procesamiento y control de los pagos de la empresa, asegurando la correcta ejecución de las transacciones financieras y el cumplimiento de las obligaciones de pago.	
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> Verificar y registrar las facturas recibidas de los proveedores. Realizar la programación y preparación de los pagos, asegurando la precisión y oportunidad de los mismos. Realizar conciliaciones de cuentas para asegurar la precisión de los pagos. Generar órdenes de pago Realizar seguimiento de los pagos Mantener un registro actualizado de los pagos realizados. Mantenerse actualizado sobre las normativas y regulaciones relacionadas con los pagos y las transacciones financieras. 	
Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 25 a 40 años.
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia previa de al menos 3 años en roles administrativos o financieros, preferiblemente en el área de pagos o cuentas por pagar. Conocimientos sólidos en procesos de pagos y transacciones financieras. Habilidades organizativas y capacidad para priorizar tareas.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA		
	Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos de contabilidad básica y normas financieras • Conocimientos básicos de informática • Capacidad para trabajar en equipo y colaborar con otros departamentos. • Cursante o graduado de la carrera de Administración o carreras similares
Remuneración bruta	\$220.000 https://www.glassdoor.com.ar/Sueldo/Wabi-Project-Payments-Analyst-Buenos-Aires-Sueldos-EJI_IE7037144.0,12_KO13,29_IL30,42_IM963.htm

Puesto:	Cobrador	
Descripción	Encargado de gestionar y realizar la cobranza de los pagos pendientes de los clientes de la empresa, garantizando el cumplimiento de las obligaciones financieras y la minimización de la morosidad.	
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Verificar y registrar las facturas recibidas de los proveedores. 2. Realizar la programación y preparación de los pagos, asegurando la precisión y oportunidad de los mismos. 3. Generar órdenes de pago 4. Realizar seguimiento de los pagos 5. Mantener un registro actualizado de los pagos realizados. 6. Mantenerse actualizado sobre las normativas y regulaciones relacionadas con los pagos y las transacciones financieras. 	
Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 25 a 40 años.
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia previa de al menos 3 años en roles administrativos o financieros, preferiblemente en el área de pagos o cuentas por pagar. • Conocimientos sólidos en procesos de pagos y transacciones financieras. • Habilidades organizativas y capacidad para priorizar tareas. • Conocimientos de contabilidad básica y normas financieras • Conocimientos básicos de informática • Capacidad para trabajar en equipo y colaborar con otros departamentos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche
Negocio: ProWear			

	<ul style="list-style-type: none"> Cursante o graduado de la carrera de Administración o carreras similares
Remuneración bruta	\$160.000 https://www.glassdoor.com.ar/Sueldos/buenos-aires-administrative-assistant-sueldo-SRCH_IL.0,12_IM963_KO13,37.htm?clickSource=searchBtn

7.6.3 Gerencia de Servicios

Puesto:	Gerente de Servicios	
Descripción	Responsable de supervisar y coordinar la gestión de los servicios ofrecidos por la empresa, garantizando la satisfacción del cliente, la eficiencia operativa y el cumplimiento de los estándares de calidad.	
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> Supervisar y dirigir el equipo de servicios, brindando orientación y apoyo. Planificar, organizar y coordinar la prestación de servicios Realizar monitoreo y seguimiento de la calidad de los servicios prestados Desarrollar y gestionar indicadores de desempeño y metas de servicio. Realizar seguimiento de los pagos Realizar seguimiento de los costos y presupuesto del área de servicios. Implementar canales de comunicación efectivos para atender consultas y solicitudes de los clientes Recopilar y analizar el feedback de los clientes para identificar áreas de mejora en el servicio de soporte Generar reportes de calidad y rendimiento del equipo de soporte y la atención brindada 	
Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 30 a 50 años.
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia previa de al menos 5 años en roles de gestión de servicios, preferiblemente en el mismo sector o industria. Habilidades sólidas de liderazgo y capacidad para motivar y gestionar equipos. Habilidades de comunicación efectiva y capacidad para resolver problemas. Experiencia en el diseño y mejora de procesos de servicios Conocimientos básicos de informática

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

	<ul style="list-style-type: none"> Conocimientos de gestión de calidad y normas de servicio al cliente. Título universitario en administración de empresas, servicios, o un campo relacionado
Remuneración bruta	\$500.000 https://www.glassdoor.com.ar/Sueldo/Softtek-Service-Manager-Buenos-Aires-EJI_IE108072.0,7_KO8,23_IL.24,36_IM963.htm?filter.payPeriod=MONTHLY

Puesto:	Atención al cliente	
Descripción	Responsable de brindar un servicio de atención al cliente de calidad, satisfaciendo las necesidades y requerimientos de los clientes de la empresa.	
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> Asistir en el proceso de licitación Ofrecer consultoría en la generación de acuerdos de licitación Ofrecer capacitaciones sobre el uso del servicio Asesorar sobre indumentaria o equipamiento adecuado para la actividad del cliente Mantenerse actualizado sobre los productos, servicios y novedades de la empresa. Participar en programas de capacitación y desarrollo profesional 	
Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 20 a 35 años.
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia previa de al menos 2 años en roles de atención al cliente, preferiblemente en el mismo sector o industria. Habilidades sólidas de comunicación verbal y escrita. Orientación al cliente y capacidad para mantener relaciones comerciales efectivas. Empatía y capacidad para comprender y resolver problemas del cliente. Conocimientos básicos de informática Capacidad para trabajar en equipo y adaptarse a diferentes situaciones Título secundario
Remuneración bruta	\$200.000 https://www.glassdoor.com.ar/Sueldos/atenc%C3%ADon-al-cliente-sueldo-SRCH_KO0,19.htm	

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

--	--

Puesto:	Soporte	
Descripción	Atender las consultas de los usuarios de nuestros servicios. En el caso de detectar algún error, será el encargado de derivarlo al sector correspondiente.	
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar seguimiento de tickets o incidencias 2. Responder rápidamente a las consultas y solicitudes de los clientes 3. Brindar asistencia técnica y orientación a los clientes en el uso de la plataforma ProWear 	
Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 20 a 35 años.
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia previa de al menos 2 años en roles de atención al cliente, preferiblemente en el mismo sector o industria. • Habilidades sólidas de comunicación verbal y escrita. • Orientación al cliente. • Empatía y capacidad para comprender y resolver problemas del cliente. • Conocimientos básicos de informática • Capacidad para trabajar en equipo y adaptarse a diferentes situaciones • Título secundario
Remuneración bruta	\$130.000 https://www.glassdoor.com.ar/Sueldos/buenos-aires-soporte-t%C3%A9cnico-sueldo-SRCH_IL.0,12_IM963_KO13,28.htm?clickSource=searchBtn	

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

7.6.4 Gerencia de Marketing

Puesto:	Gerente de Marketing	
Descripción	Encargado de planificar, coordinar y ejecutar las estrategias de marketing de la empresa, con el objetivo de posicionar la marca, aumentar la visibilidad y generar demanda de los productos o servicios ofrecidos.	
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elaborar un plan de marketing digital 2. Desarrollar y ejecutar el plan estratégico de marketing de la empresa, alineado con los objetivos generales y metas comerciales 3. Definir y gestionar el presupuesto asignado al área de marketing. 4. Medir y analizar los resultados de las acciones de marketing 5. Analizar los precios de los servicios de la empresa 6. Realizar la publicación y actualización de los precios 7. Definir los objetivos de las campañas de promoción 8. Medir y analizar los resultados de las estrategias de promoción 9. Evaluar y analizar los diferentes canales de distribución disponibles 10. Seleccionar los canales más adecuados que permitan alcanzar de manera eficiente a los clientes objetivo 11. Investigar y evaluar nuevas tendencias y herramientas de marketing, identificando oportunidades de innovación 12. Liderar y motivar al equipo de marketing, brindando dirección, apoyo y desarrollo profesional 	
Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 30 a 55 años.
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia previa de al menos 5 años en roles de marketing, preferiblemente en cargos de supervisión o gerenciales. • Amplio conocimiento de estrategias y técnicas de marketing, incluyendo publicidad, branding, marketing digital y relaciones públicas • Capacidad para realizar análisis de mercado y estudios de segmentación. • Experiencia en gestión de presupuestos y planificación estratégica. • Habilidades de liderazgo y capacidad para motivar y gestionar equipos. • Conocimiento de herramientas y plataformas de marketing digital.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

	<ul style="list-style-type: none"> • Excelentes habilidades de comunicación • Título universitario en marketing, comunicación, administración de empresas o un campo relacionado.
Remuneración bruta	\$400.000 https://www.glassdoor.com.ar/Sueldo/HSBC-Marketing-Manager-Argentina-EJI-IE3482.0,4-KO5,22-IL.23,32-IN15.htm?filter.payPeriod=MONTHLY

Puesto:	Diseñador Gráfico	
Descripción	Responsable de crear y desarrollar materiales visuales y gráficos para la empresa, asegurando la coherencia visual y transmitiendo el mensaje de la marca de manera efectiva.	
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar una identidad visual y una imagen de marca atractiva y coherente 2. Desarrollar conceptos creativos y propuestas visuales innovadoras. 3. Diseñar e implementar campañas publicitarias en medios digitales 4. Realizar ajustes y modificaciones a los diseños según las retroalimentaciones recibidas 5. Cumplir con los plazos establecidos para la entrega de los diseños solicitados. 6. Participar en reuniones y presentaciones para discutir y compartir ideas de diseño. 	
Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 22 a 35 años.
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia previa de al menos 3 años como diseñador gráfico, preferiblemente en el mismo sector o industria. • Amplio conocimiento y dominio de herramientas de diseño gráfico, como Adobe Photoshop, Illustrator, InDesign u otros programas similares. • Creatividad y habilidades artísticas para generar diseños visualmente atractivos. • Capacidad para interpretar y comprender las necesidades de diseño y plasmarlas en piezas gráficas. • Conocimientos de composición, tipografía y colores • Excelentes habilidades de comunicación

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

	<ul style="list-style-type: none"> Título universitario o terciario en diseño gráfico, artes visuales o un campo relacionado.
Remuneración bruta	\$150.000 https://www.glassdoor.com.ar/Sueldo/Avatar-Disenador-Grafico-Buenos-Aires-EJL_IE2702386.0,6_KO7,24_IL,25,37_IM963.htm?filter.payPeriod=MONTHLY

Puesto:	Analista de Marketing	
Descripción	Encargado de brindar apoyo administrativo al departamento de marketing, asistiendo en la ejecución de las estrategias y actividades de marketing de la empresa.	
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> Comunicar a través de las redes sociales los servicios que ofrece ProWear Crear las piezas publicitarias sobre los servicios Implementar estrategias de SEO y la generación de contenido relevante Realizar acciones de fidelización de clientes existente Analizar los precios de los servicios de los competidores Evaluar los factores económicos y realizar la proyección de los precios Realizar campañas de correo electrónico dirigidas a clientes potenciales y clientes existentes Realizar promociones especiales, descuentos temporales u ofertas exclusivas para atraer nuevos clientes Participar en ferias, exposiciones y eventos de la industria donde se pueda exhibir los servicios Detectar los costos de distribución Generar informes de experiencias de distribución 	
Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 20 a 35 años.
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia previa de al menos 2 años en puestos administrativos o asistenciales, preferiblemente en el área de marketing. Conocimientos básicos de marketing y estrategias de comunicación Conocimientos de herramientas de oficina, como Microsoft Office y correo electrónico. Habilidades de comunicación y capacidad para trabajar en equipo.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

	<ul style="list-style-type: none"> Familiaridad con las redes sociales y plataformas digitales. Excelentes habilidades de comunicación Cursando o graduado en la carrera de marketing, artes visuales o un campo relacionado.
Remuneración bruta	\$250.000 https://www.encuestasit.com/sueldo-marketing-digital-argentina-14502

7.6.5 Gerencia de Tecnología

Puesto:	Gerente de Tecnología	
Descripción	Dirigir, coordinar y optimizar la utilización de los recursos informáticos, así como también resolver las necesidades informáticas de la empresa mediante la coordinación y la planificación estratégica	
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> Planificar, coordinar y supervisar todas las actividades relacionadas con la infraestructura tecnológica de la empresa. Gestionar los proyectos de implementación, actualización y mantenimiento de los sistemas y aplicaciones tecnológicas Identificar los requisitos de hardware necesarios para el funcionamiento óptimo de la plataforma Establecer un programa de mantenimiento preventivo para los equipos de hardware Establecer un plan de contingencia y recuperación de desastres para proteger los datos Control de del desarrollo del proyecto en todas sus etapas Evaluar y seleccionar proveedores de servicios de telecomunicaciones Asegurar la alta disponibilidad del servicio Evaluar las nuevas tecnologías y herramientas, identificando oportunidades de mejora y optimización. Gestionar el presupuesto asignado al área de tecnología y asegurar un uso eficiente de los recursos. 	
Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 30 a 55 años.
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia previa de al menos 5 años en puestos de liderazgo en el área de tecnología, con conocimientos y responsabilidades en

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

		<p>infraestructura, telecomunicaciones, desarrollo y soporte técnico.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Amplio conocimiento de las tecnologías de la información y las comunicaciones, incluyendo sistemas operativos, redes, bases de datos, lenguajes de programación, entre otros. • Experiencia en la gestión de proyectos tecnológicos y la coordinación de equipos multidisciplinarios. • Conocimientos sólidos en seguridad informática y cumplimiento de normativas. • Habilidades de liderazgo y capacidad para tomar decisiones estratégicas. • Capacidad para comunicarse de manera efectiva con diferentes niveles jerárquicos y equipos de trabajo. • Habilidades analíticas y capacidad para resolver problemas técnicos y gestionar crisis. • Título universitario en ingeniería informática, sistemas de información o un campo relacionado.
Remuneración bruta	\$510.000 https://www.glassdoor.com.ar/Sueldos/buenos-aires-gerente-de-tecnologia-sueldo-SRCH_IL.0,12_IM963_KO13,34.htm?clickSource=searchBtn	

Puesto:	Analista Funcional
Descripción	Encargado de analizar y comprender los procesos y requerimientos funcionales de la empresa, con el objetivo de diseñar soluciones tecnológicas eficientes que satisfagan las necesidades del negocio.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definir los requisitos funcionales y no funcionales de la plataforma 2. Realizar un análisis detallado de las necesidades de los usuarios y los procesos de negocio 3. Colaborar con el equipo de desarrollo en la implementación y pruebas de las soluciones propuestas. 4. Realizar el seguimiento de los proyectos y asegurar la entrega en tiempo y forma. 5. Documentar los procesos y las soluciones implementadas

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

	6. Colaborar con el equipo de tecnología y los usuarios para identificar y resolver problemas o incidencias.	
Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 25 a 40 años.
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia previa de al menos 3 años como analista funcional o en roles similares, trabajando en el relevamiento de requerimientos y diseño de soluciones tecnológicas. • Conocimiento de metodologías de análisis y diseño de sistemas. • Capacidad para comprender y documentar procesos empresariales complejos. • Conocimientos en técnicas de entrevistas y relevamiento de información. • Habilidades de comunicación y capacidad para establecer relaciones efectivas con los usuarios y el equipo de desarrollo. • Conocimientos en herramientas de modelado de procesos y diagramas de flujo. • Conocimientos básicos de programación y bases de datos. • Capacidad para trabajar en equipo y en entornos colaborativos. • Título universitario en Ingeniería en Sistemas
Remuneración bruta	\$330.000 https://www.encuestasit.com/sueldo-analista-funcional-argentina-4	

Puesto:	Desarrollador
Descripción	Encargado de desarrollar, implementar y mantener aplicaciones de software, siguiendo los requisitos y estándares establecidos por la empresa.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar los diferentes módulos y funcionalidades 2. Realizar pruebas unitarias y de integración para verificar el correcto funcionamiento del software. 3. Implementar un ciclo de desarrollo ágil que permita una entrega continua 4. Crear un proceso de control de versiones y gestión de cambios 5. Documentar el código y las funcionalidades desarrolladas

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

	6. Realizar correcciones o mejoras en las aplicaciones existentes	
Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 20 a 35 años.
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia previa de al menos 2 años como desarrollador de software en proyectos similares. • Amplio conocimiento de al menos un lenguaje de programación relevante para la empresa, como Java, C#, Python, etc. • Conocimientos en metodologías y prácticas de desarrollo ágil. • Familiaridad con bases de datos y lenguajes de consulta, como SQL. • Capacidad para trabajar en equipo y colaborar eficientemente con otros desarrolladores. • Habilidades de resolución de problemas y capacidad para trabajar bajo presión. • Conocimientos en control de versiones y sistemas de gestión de proyectos. • Capacidad para aprender rápidamente nuevas tecnologías y herramientas. • Cursando o graduado de la carrera de ingeniería de sistemas o un campo relacionado.
Remuneración bruta	\$300.000 https://www.glassdoor.com.ar/Sueldo/Globant-Developer-SSr-Sueldos-E150678_D_KO8,21.htm?filter.payPeriod=MONTHLY	

Puesto:	Asegurador de calidad (QA)	
Descripción	Responsable de garantizar la calidad del software y asegurar que cumpla con los estándares y requisitos establecidos por la empresa.	
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diseñar y ejecutar planes de pruebas para verificar el correcto funcionamiento de las aplicaciones y sistemas. 2. Identificar y registrar defectos, errores o fallos en el software, siguiendo los procedimientos establecidos. 3. Colaborar con el equipo de desarrollo en la identificación y resolución de problemas y deficiencias en el código. 4. Documentar y reportar los resultados de las pruebas y las acciones tomadas para corregir los errores. 	
Perfil	Sexo	Indistinto

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

	Edad	De 25 a 40 años.
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia previa de al menos 3 años en el área de control de calidad o pruebas de software. • Conocimientos en técnicas y metodologías de pruebas de software. • Familiaridad con herramientas de automatización de pruebas y gestión de incidencias. • Conocimientos en metodologías ágiles de desarrollo de software. • Capacidad para analizar y comprender los requisitos del software. • Habilidades de comunicación y capacidad para trabajar en equipo. • Atención al detalle y capacidad para identificar problemas y errores. • Conocimientos en programación y bases de datos. • Título universitario en informática, ingeniería de sistemas o un campo relacionado.
Remuneración bruta	\$250.000 https://www.glassdoor.com.ar/Sueldo/Cognizant-Technology-Solutions-Quality-Assurance-Buenos-Aires-EJI-IE8014.0,30-KO31,48-IL49,61-IM963.htm?filter.payPeriod=MONTHLY	

Puesto:	Soporte de infraestructura
Descripción	Encargado de brindar soporte técnico y mantenimiento de los sistemas y la infraestructura tecnológica de la empresa, asegurando su correcto
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar un inventario completo de los equipos y dispositivos de hardware existentes en ProWear 2. Establecer un programa de mantenimiento preventivo para los equipos de hardware 3. Realizar mantenimiento sobre el hardware 4. Establecer una red de comunicaciones segura y escalable 5. Implementar medidas de seguridad y protección de datos en la infraestructura 6. Realizar pruebas de rendimiento y calidad de servicio 7. Establecer un sistema de monitoreo y gestión de la infraestructura 8. Asegurar la alta disponibilidad del servicio 9. Relevar incidentes internos sobre problemas de hardware

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

	10. Derivar y realizar seguimientos sobre los incidentes	
Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 25 a 45 años.
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia previa de al menos 2 años en roles de soporte de infraestructura o áreas relacionadas. • Conocimientos en sistemas operativos, redes, servidores y tecnologías de virtualización. • Familiaridad con herramientas de monitoreo y gestión de infraestructura. • Capacidad para diagnosticar y solucionar problemas técnicos. • Conocimientos en seguridad informática y medidas de protección. • Habilidades de comunicación y capacidad para brindar soporte técnico efectivo a los usuarios. • Conocimientos básicos de programación y bases de datos. • Capacidad para trabajar en equipo y en entornos colaborativos. • Cursando o graduado en informática, ingeniería de sistemas o un campo relacionado.
Remuneración bruta	\$150.000 https://www.encuestasit.com/sueldo-soporte-ti-argentina-1131	

7.6.6 Gerencia Comercial

Puesto:	Gerente Comercial
Descripción	Responsable de planificar, dirigir y coordinar las actividades comerciales de la empresa, con el objetivo de lograr el cumplimiento de metas de ventas y el crecimiento del negocio.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elaborar y ejecutar estrategias comerciales para captar nuevos clientes y mantener la fidelidad de los existentes. 2. Elaborar informes y reportes de gestión comercial para la alta dirección. 3. Planificar y supervisar el trabajo del equipo de ventas, estableciendo metas y objetivos claros.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

	4. Negociar contratos y acuerdos comerciales 5. Medir y analizar los resultados de las acciones de venta	
Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 35 a 50 años.
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia previa de al menos 5 años en puestos de dirección o gerencia comercial. • Amplio conocimiento del mercado y de estrategias de venta. • Habilidades de liderazgo y capacidad para motivar y gestionar equipos de ventas. • Experiencia en la negociación con clientes y cierre de acuerdos comerciales. • Orientación a resultados y capacidad para alcanzar metas de venta. • Excelentes habilidades de comunicación y negociación. • Conocimientos en técnicas de marketing y promoción. • Capacidad para realizar análisis de mercado y evaluar oportunidades de negocio. • Habilidades de planificación y organización. • Título universitario en administración de empresas, marketing o un campo relacionado.
Remuneración bruta	\$470.000 https://www.glassdoor.com.ar/Sueldo/Kimberly-Clark-Sales-Manager-Buenos-Aires-EJL_IE383.0,14_KO15,28_IL,29,41_IM963.htm?filter.payPeriod=MONTHLY	

Puesto:	Oficial de cuentas
Descripción	Encargado de promover y vender los servicios de la empresa, brindando atención y asesoramiento personalizado a los clientes.
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Buscar clientes potenciales analizando el mercado 2. Contactar a empresas cliente potenciales para presentarles los servicios 3. Realizar seguimiento de las oportunidades de venta 4. Escuchar y comprender las necesidades de los clientes para ofrecer soluciones adecuadas. 5. Realizar demostraciones de los servicios y explicar sus características y beneficios. 6. Brindar respuestas a las preguntas o inquietudes de los clientes

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

Perfil	Sexo	Indistinto
	Edad	De 22 a 35 años.
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia previa de al menos 2 años en ventas, preferiblemente en el sector o industria relacionada. • Habilidades de comunicación y capacidad para establecer relaciones efectivas con los clientes. • Orientación al logro de metas y capacidad para trabajar bajo presión. • Habilidades de negociación y cierre de ventas. • Conocimientos básicos de servicios similares a los que ofrece la empresa. • Capacidad para adaptarse a diferentes tipos de clientes y situaciones de venta. • Orientación al servicio al cliente y capacidad para resolver problemas. • Habilidades de organización y gestión del tiempo. • Título secundario
Remuneración bruta	\$160.000 https://www.glassdoor.com.ar/Sueldo/Rappi-Vendedor-Comercial-Buenos-Aires-EJ11E1275894.0,5_KO6,24_IL25,37_IM963.htm?filter.payPeriod=MONTHLY	

Puesto:	Soporte Post Venta	
Descripción	Responsable de brindar asistencia técnica y atención personalizada a los clientes después de la compra, asegurando su satisfacción y resolviendo cualquier problema o consulta que puedan tener.	
Tareas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recepcionar y gestionar las solicitudes de soporte técnico de los clientes, ya sea por teléfono, correo electrónico u otros canales de comunicación. 2. Registrar y documentar todas las interacciones con los clientes en un sistema de gestión de casos 3. Resolver de manera rápida y efectiva cualquier problema o reclamo de los clientes 4. Brindar soporte técnico y asistencia personalizada a los clientes 5. Ofrecer programas de fidelización y beneficios exclusivos para los clientes 6. Realizar encuestas de satisfacción del cliente y recopilar comentarios para mejorar continuamente el servicio de soporte. 	
Perfil	Sexo	Indistinto

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

	Edad	De 20 a 30 años.
	Exp. en el puesto	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia previa en roles de atención al cliente o soporte técnico. (no excluyente) • Habilidades de comunicación efectiva y capacidad para explicar conceptos técnicos de manera clara y comprensible. • Orientación al servicio al cliente y habilidades para manejar situaciones difíciles o clientes insatisfechos. • Capacidad para trabajar en equipo y colaborar con otros departamentos. • Habilidades de resolución de problemas y capacidad para tomar decisiones efectivas. • Conocimientos básicos de sistemas informáticos y herramientas de software de soporte. • Título Secundario
Remuneración bruta	\$150.000 https://www.glassdoor.com.ar/Sueldos/postventa-sueldo-SRCH_KO0,9.htm	

8. PRESUPUESTO FINANCIERO

8.1 Resumen de hipótesis

Descripción del negocio

ProWear es una empresa dedicada a brindar servicios de intermediación en la comercialización de indumentaria de trabajo y equipamiento de seguridad para diversas industrias. Su objetivo es generar eficiencia de costos y operativa entre clientes y proveedores, conectándolos entre sí de acuerdo a la conveniencia de ambas partes, automatizando el proceso de licitación.

El objetivo final de **ProWear** es generar valor tanto para las empresas como para los proveedores de indumentaria de trabajo. Proporcionar un servicio eficiente y transparente

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

que beneficia a ambas partes al permitirles encontrar las mejores opciones de compra y venta, optimizando los resultados y las relaciones comerciales.

Mercado meta

ProWear se enfoca en las empresas de construcción privadas y las empresas de la industria manufacturera del sector textil que produce indumentaria laboral y equipamientos de seguridad de CABA y Provincia de Buenos Aires. Dentro de este mercado hace énfasis en las pequeñas (10 a 49 empleados) y medianas (50 a 199 empleados) empresas de la construcción ya que se entiende que estas son las que o no poseen proveedores específicos o bien no tienen un proceso optimizado para las licitaciones.

Nuestro mercado está conformado por 9033 empresas constructoras. Entre todas suman un gasto en indumentaria laboral de \$46.700.508.215. Tomando como parámetro un promedio de la comisión de **ProWear** y sus competidores (8%) estimamos que el total de nuestro mercado es de \$3.736.040.657.

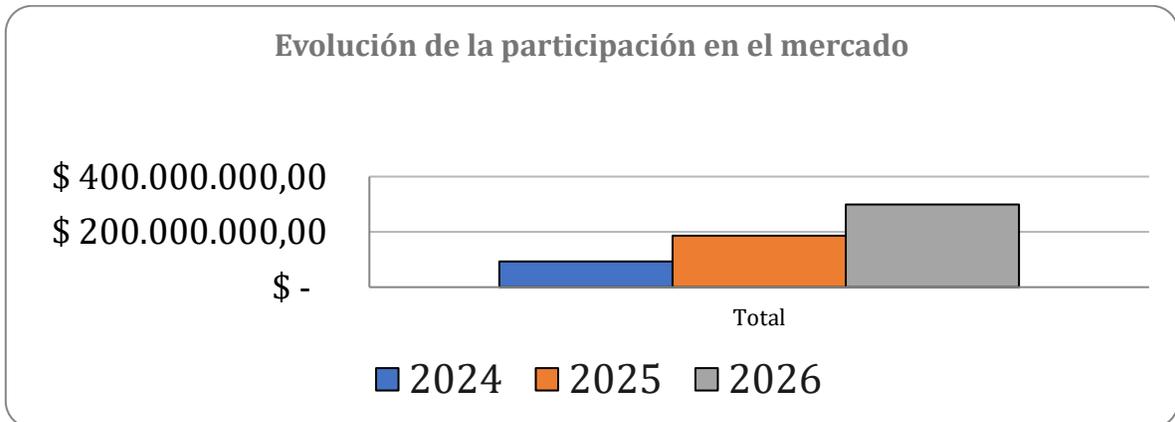
Tipo	Cientes	Gasto promedio (anual)	Total mercado
Pequeña constructora	8.698	400.113	\$ 3.480.185.309,44
Mediana constructora	335	763.747	\$ 255.855.338,80
TOTAL			\$ 3.736.040.648,24

Participación del mercado

El objetivo estratégico de nuestro emprendimiento es el de alcanzar el 8% (\$298.883.251,86) de penetración del mercado meta en un horizonte temporal de 3 años debido a nuestras restricciones de capacidad operativa en durante el inicio de la actividad y a la presencia de grandes competidores que manejan un porcentaje importante del mercado.

Evolución de la participación en el mercado		
Año	Porcentaje	Total
2024	2,5%	\$ 93.401.016,21
2025	5%	\$ 186.802.032,41
2026	8%	\$ 298.883.251,86

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				



Línea de servicios

Líneas de servicios	
PROFUNDIDAD DE LAS LÍNEAS DE PRODUCTOS	AMPLITUD DE LA MEZCLA DE SERVICIOS Subscripciones
	Free
	Basic
	Premium

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Lista de precios

Lista de precios				
Servicio	Costo en indumentaria	Comisión	Precio	Detalle
Suscripción Free	-	-	\$ -	Plan inicial ofrecido por la empresa con las prestaciones más básicas
Licitación prequeña construcción	\$ 1.250.354	8%	\$ 100.028,32	
Licitación mediana construcción	\$ 3.523.067	4%	\$ 140.922,68	
Licitación gran construcción	\$ 6.039.543	2,5%	\$ 150.988,58	
Suscripción Basic	-	-	\$ 29.000,00	Plan intermedio que posee los mismos beneficios que la versión Free con bonificaciones en las comisiones y servicios premium básicos
Licitación prequeña construcción	\$ 1.250.354	5%	\$ 62.517,70	
Licitación mediana construcción	\$ 3.523.067	2,5%	\$ 88.076,68	
Licitación gran construcción	\$ 6.039.543	1,5%	\$ 90.593,15	
Suscripción Premium	-	-	\$ 52.000,00	Plan superior que incluye todas las prestaciones de las suscripciones anteriores incluyendo los servicios premium completos y asistencia prioritaria
Licitación prequeña construcción	\$ 1.250.354	5%	\$ 62.517,70	
Licitación mediana construcción	\$ 3.523.067	2,5%	\$ 88.076,68	
Licitación gran construcción	\$ 6.039.543	1,5%	\$ 90.593,15	

8.2 Modelo de ingresos

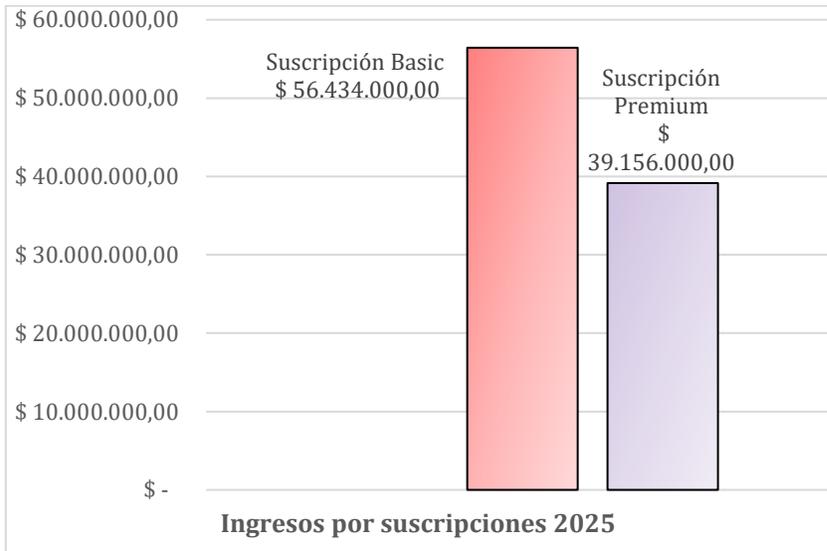
Evolución de la participación		
2024	2025	2026
3%	5%	8%
\$ 93.401.016,21	\$ 186.802.032,41	\$ 298.883.251,86

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

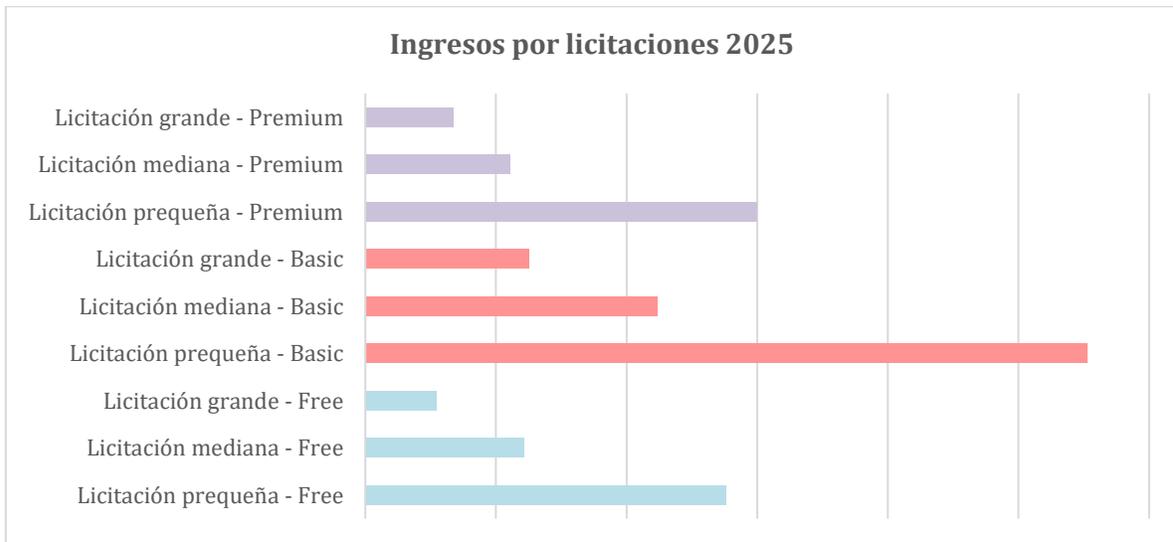
Ingresos por servicios			
Producto	Ingresos 2024	Ingresos 2025	Ingresos 2026
Suscripción Free	\$ -	\$ -	\$ -
Licitación prequeña - Free	\$ 28.107.957,92	\$ 13.803.908,16	\$ 10.002.832,00
Licitación mediana - Free	\$ 11.696.582,44	\$ 6.059.675,24	\$ 3.804.912,36
Licitación grande - Free	\$ 5.586.577,28	\$ 2.717.794,35	\$ 2.113.840,05
Suscripción Basic	\$ 13.572.000,00	\$ 56.434.000,00	\$ 91.640.000,00
Licitación prequeña - Basic	\$ 12.753.610,80	\$ 27.632.823,40	\$ 21.193.500,30
Licitación mediana - Basic	\$ 4.932.293,80	\$ 11.185.737,73	\$ 8.455.360,80
Licitación grande - Basic	\$ 2.808.387,50	\$ 6.250.927,01	\$ 4.620.250,40
Suscripción Premium	\$ 8.112.000,00	\$ 39.156.000,00	\$ 115.908.000,00
Licitación prequeña - Premium	\$ 4.001.132,80	\$ 15.004.248,00	\$ 25.694.774,70
Licitación mediana - Premium	\$ 1.409.226,80	\$ 5.548.830,53	\$ 10.128.817,63
Licitación grande - Premium	\$ 724.745,16	\$ 3.351.946,37	\$ 5.526.181,85
TOTALES	\$ 93.704.514,49	\$ 187.145.890,77	\$ 299.088.470,08



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche
Negocio: ProWear			

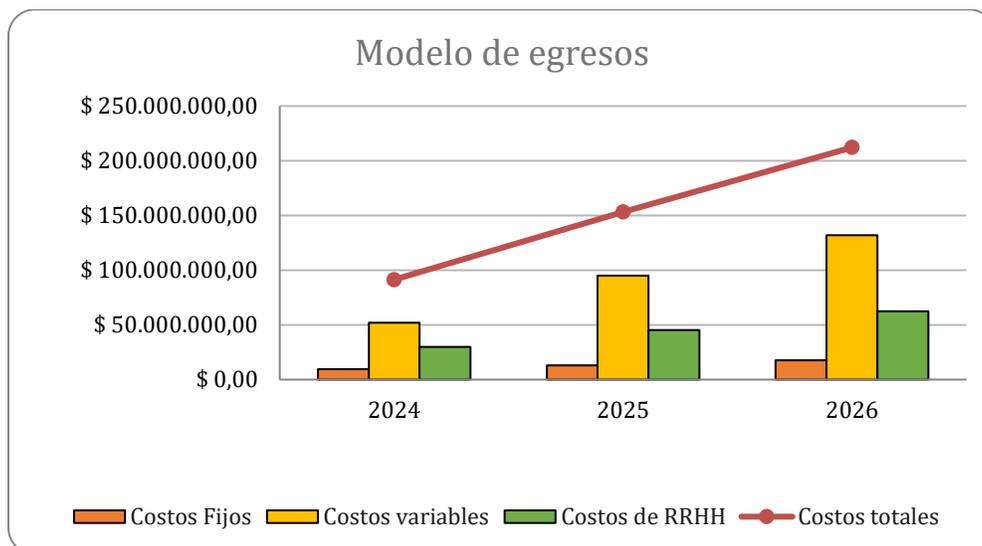


	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

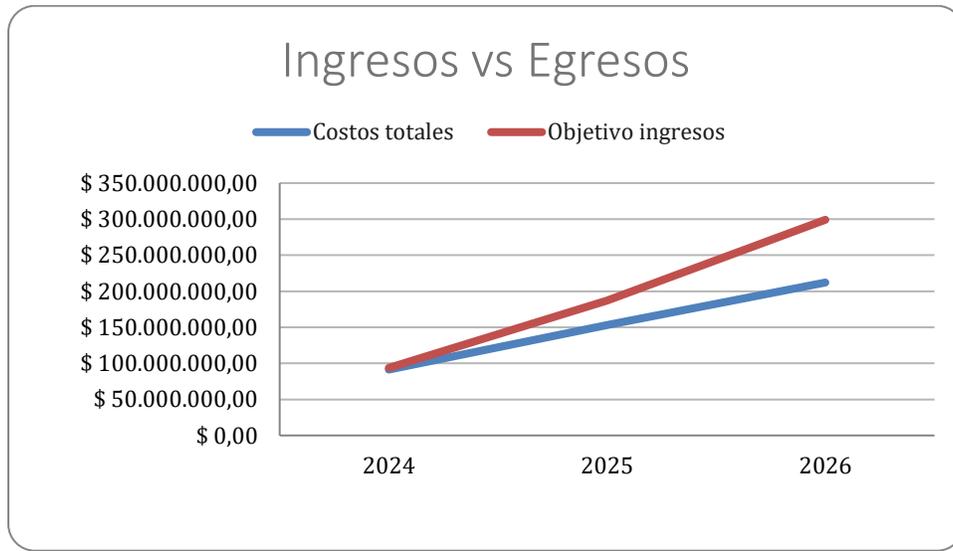


8.3 Modelo de egresos

Evolución de la participación		
2024	2025	2026
3%	5%	8%
\$ 93.401.016,21	\$ 186.802.032,41	\$ 298.883.251,86



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				



8.4 Resumen de inversión

Modelo de Inversión			
Inversión Inicial	2024	2025	2026
\$ 9.291.140,00	\$ 564.035,00	\$ 2.256.140,00	\$ 1.692.105,00

Amortizaciones		
2024	2025	2026
\$ 685.184,53	\$ 856.480,67	\$ 1.541.665,20

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

8.5 Presupuesto financiero

Presupuesto financiero					
Ejercicio		0	2024	2025	2026
Ingresos		-	\$ 93.704.514,49	\$ 187.145.890,77	\$ 299.088.470,08
Egresos	Costos fijos	-	\$ 9.499.048,00	\$ 13.037.964,00	\$ 17.772.647,00
	Costos variables	-	\$ 51.881.620,65	\$ 94.980.247,13	\$ 131.934.893,17
	Costos de RRHH	-	\$ 29.975.382,41	\$ 45.203.474,58	\$ 62.372.411,16
Utilidad Antes de Impuestos (UAII)		-	\$ 2.348.463,43	\$ 33.924.205,05	\$ 87.008.518,75
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 2.811.135,43	\$ 5.614.376,72	\$ 8.972.654,10
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)		-	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 9.608.671,68
Utilidad despues de Impuestos (UDII)		-	-\$ 462.672,00	\$ 28.309.828,33	\$ 68.427.192,96
Inversión		-\$ 9.291.140,00	-\$ 564.035,00	-\$ 2.256.140,00	-\$ 1.692.105,00
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 9.291.140,00	-\$ 1.026.707,00	\$ 26.053.688,33	\$ 66.735.087,96

Tasa de Corte	120,00%
VAN	\$860.250
TIR	136,28%

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

8.6 Matriz de riesgo

Matriz de riesgos					
Número	Riesgo	Causa	Efecto	Probabilidad	Impacto
1	Decremento en las ventas de suscripciones en el año 2024.	Por la crisis inflacionaria, algunos de nuestros clientes no tienen el presupuesto suficiente para invertir en nuestros servicios	Caen las ventas de suscripciones un 20% ese año.	Media	Alto
2	Nuevos competidores	Surgen nuevos competidores que ofrecen servicios similares a precios más bajos	Se pierde un 10% de nuestros clientes	Baja	Alto
3	Riesgo de seguridad de datos en el año 2026	Tras un problema de seguridad de uno de nuestros proveedores, se filtra información sensible de nuestros clientes almacenada a través de nuestros servicios.	Un 15% de pérdida de ingresos debido a la pérdida de confianza de los clientes en el año 2026.	Media	Alto
4	Cambios regulatorios en el proceso de licitación	Se introducen regulaciones que requieran un mayor escrutinio y documentación en los procedimientos de licitación	Deben contratarse para los años 2025 y 2026 dos nuevos asesores en licitación y un soporte más para suplir con la demanda de los clientes,	Media	Medio
5	Fallos Tecnológicos	Interrupciones en el sistema de licitaciones de ProWear produce en ocasiones una mala experiencia para los clientes retrasando sus procesos de licitación	Se disminuye en un 5% la cantidad total de clientes y licitaciones en el sitio	Media	Medio
6	Mala ejecución de campañas de marketing 2025	La implementación de una estrategia inarketing y publicidad inadecuada no permite impulsar nuestra imagen y alcanzar a nuestro objetivo de mercado en 2025.	Para el 2025 sólo se alcanza al 4% del mercado objetivo	Media	Alto
7	Dimisión del gerente general.	El gerente general presenta su renuncia.	Se retrasa la planificación.	Baja	Medio
8	Aumento tarifario de servicios básicos	El gobierno reduce subsidios.	Se encarece la tarifa de energía eléctrica en un 35%	Alta	Bajo

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

9	Demora en el desarrollo de la plataforma	Nuestro proveedor del desarrollo la plataforma de licitaciones se demora 3 meses más de lo esperado debido a normativas cambiantes para lanzar la plataforma lo que incurre en mayores gastos de inversión	Aumenta la inversión inicial por el desarrollo de la plataforma en \$4.000.000	Media	Medio
10	Escalamiento de la infraestructura en la nube en el año 2026	El escalamiento asignado de forma automática para la infraestructura en la nube fue planificado de forma errónea y los recursos consumidos crecen más de lo estimado	Aumenta el costo por infraestructura en la nube en un 35% para el año 2026	Baja	Alto
11	Daños de equipos	Un corte de luz y restablecimiento de servicio produce una sobrecarga energética y daña al 50% de los equipos informáticos	Reposición del 50% de los equipos informáticos	Baja	Bajo
12	Cambios en las tendencias del mercado para el 2024	Cambios en las preferencias del cliente, avances tecnológicos, nuevas metodologías de construcción u otros factores pueden influir en las tendencias del mercado y afectar la demanda de productos de construcción y, por ende, las oportunidades de licitación.	Reducción de un 15% en la cantidad de licitaciones disponibles para intermediación en 2024	Baja	Alto

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

8.6.1 Escenario 1

Riesgo n°1
Decremento en las venta de suscripciones en el año 2024.
Causa
Por la crisis inflacionaria, algunos de nuestros clientes no tienen el presupuesto suficiente para invertir en nuestros servicios
Efecto
Caen las ventas de suscripciones un 20% ese año.

	Evolución de la participación		
	2024	2025	2026
	2,50%	5,00%	8,00%
Ingresos objetivo	\$ 93.401.016,21	\$ 186.802.032,41	\$ 298.883.251,86
Costos fijos	\$ 9.499.048,00	\$ 13.037.964,00	\$ 17.772.647,00
Costos variables	\$ 51.881.620,65	\$ 94.980.247,13	\$ 131.934.893,17
Costos RRHH	\$ 29.975.382,41	\$ 45.203.474,58	\$ 62.372.411,16

Amortización		
2024	2025	2026
\$ 685.184,53	\$ 856.480,67	\$ 1.541.665,20

Modelo de Inversión			
Inversión Inicial	2024	2025	2026
\$ 9.291.140,00	\$ 564.035,00	\$ 2.256.140,00	\$ 1.692.105,00

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

		Inicio	2024	2025	2026
Ingresos		-	\$ 84.041.835,12	\$ 187.145.890,77	\$ 299.088.470,08
Egresos	Costo fijo	-	\$ 9.499.048,00	\$ 13.037.964,00	\$ 17.772.647,00
	Costo variable	-	\$ 46.513.948,18	\$ 94.980.247,13	\$ 131.934.893,17
	Costo RRHH	-	\$ 29.975.382,41	\$ 45.203.474,58	\$ 62.372.411,16
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		-	-\$ 1.946.543,47	\$ 33.924.205,05	\$ 87.008.518,75
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 2.521.255,05	\$ 5.614.376,72	\$ 8.972.654,10
Monto Imponible		-	-\$ 4.467.798,52	\$ 27.453.347,66	\$ 76.494.199,45
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)		-	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 9.608.671,68
Utilidad despues de Impuestos (UDII)		-	-\$ 4.467.798,52	\$ 28.309.828,33	\$ 68.427.192,96
Inversión		-\$ 9.291.140,00	-\$ 564.035,00	-\$ 2.256.140,00	-\$ 1.692.105,00
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 9.291.140,00	-\$ 5.031.833,52	\$ 26.053.688,33	\$ 66.735.087,96

Tasa de Corte	120,00%
VAN	\$32.745
TIR	120,58%

8.6.2 Escenario 2

Riesgo n°3
Riesgo de seguridad de datos en el año 2026
Causa
Tras un problema de seguridad de uno de nuestros proveedores, se filtra información sensible de nuestros clientes almacenada a través de nuestros servicios.
Efecto
Un 15% de pérdida de ingresos debido a la pérdida de confianza de los clientes en el año 2026.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

Evolución de la participación			
	2024	2025	2026
	2,50%	5,00%	8,00%
Ingresos objetivo	\$ 93.401.016,21	\$ 186.802.032,41	\$ 298.883.251,86
Costos fijos	\$ 9.499.048,00	\$ 13.037.964,00	\$ 17.772.647,00
Costos variables	\$ 51.881.620,65	\$ 94.980.247,13	\$ 131.934.893,17
Costos RRHH	\$ 29.975.382,41	\$ 45.203.474,58	\$ 62.372.411,16

Amortización			
	2024	2025	2026
	\$ 685.184,53	\$ 856.480,67	\$ 1.541.665,20

Modelo de Inversión				
	2024	2025	2026	
Inversión Inicial	\$ 9.291.140,00	\$ 564.035,00	\$ 2.256.140,00	\$ 1.692.105,00

		Inicio	2024	2025	2026
Ingresos		-	\$ 93.704.514,49	\$ 187.145.890,77	\$ 254.225.199,56
Egresos	Costo fijo	-	\$ 9.499.048,00	\$ 13.037.964,00	\$ 17.772.647,00
	Costo variable	-	\$ 51.881.620,65	\$ 94.980.247,13	\$ 112.144.659,20
	Costo RRHH	-	\$ 29.975.382,41	\$ 45.203.474,58	\$ 62.372.411,16
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		-	\$ 2.348.463,43	\$ 33.924.205,05	\$ 61.935.482,21
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 2.811.135,43	\$ 5.614.376,72	\$ 7.626.755,99
Monto Imponible			-\$ 462.672,00	\$ 27.453.347,66	\$ 54.308.726,23
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)		-	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 9.608.671,68
Utilidad despues de Impuestos (UDII)		-	-\$ 462.672,00	\$ 28.309.828,33	\$ 44.700.054,54
Inversión		-\$ 9.291.140,00	-\$ 564.035,00	-\$ 2.256.140,00	-\$ 1.692.105,00
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 9.291.140,00	-\$ 1.026.707,00	\$ 26.053.688,33	\$ 43.007.949,54

Tasa de Corte	120,00%
VAN	-\$152.622
TIR	116,79%

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

8.6.3 Escenario 3 + Plan de contingencia

Riesgo n°6
Mala ejecución de campañas de marketing
Causa
La implementación de una estrategia inarketing y publicidad inadecuada no permite impulsar nuestra imagen y alcanzar a nuestro objetivo de mercado en 2025
Efecto
Para el 2025 sólo se alcanza al 4% del mercado objetivo

	Evolución de la participación		
	2024	2025	2026
	2,50%	5,00%	8,00%
Ingresos objetivo	\$ 93.401.016,21	\$ 186.802.032,41	\$ 298.883.251,86
Costos fijos	\$ 9.499.048,00	\$ 13.037.964,00	\$ 17.772.647,00
Costos variables	\$ 51.881.620,65	\$ 94.980.247,13	\$ 131.934.893,17
Costos RRHH	\$ 29.975.382,41	\$ 45.203.474,58	\$ 62.372.411,16

Amortización		
2024	2025	2026
\$ 685.184,53	\$ 856.480,67	\$ 1.541.665,20

Modelo de Inversión			
Inversión Inicial	2024	2025	2026
\$ 9.291.140,00	\$ 564.035,00	\$ 2.256.140,00	\$ 1.692.105,00

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

		Inicio	2024	2025	2026
Ingresos		-	\$ 93.704.514,49	\$ 149.441.625,93	\$ 299.088.470,08
Egresos	Costo fijo	-	\$ 9.499.048,00	\$ 13.037.964,00	\$ 17.772.647,00
	Costo variable	-	\$ 51.881.620,65	\$ 75.844.585,76	\$ 131.934.893,17
	Costo RRHH	-	\$ 29.975.382,41	\$ 45.203.474,58	\$ 62.372.411,16
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		-	\$ 2.348.463,43	\$ 15.355.601,58	\$ 87.008.518,75
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 2.811.135,43	\$ 4.483.248,78	\$ 8.972.654,10
Monto Imponible		-	-\$ 462.672,00	\$ 10.015.872,14	\$ 76.494.199,45
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)		-	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.505.555,25
Utilidad despues de Impuestos (UDII)		-	-\$ 462.672,00	\$ 10.872.352,80	\$ 74.530.309,40
Inversión		-\$ 9.291.140,00	-\$ 564.035,00	-\$ 2.256.140,00	-\$ 1.692.105,00
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 9.291.140,00	-\$ 1.026.707,00	\$ 8.616.212,80	\$ 72.838.204,40

Tasa de Corte	120,00%
VAN	-\$516.847
TIR	110,30%

Para el plan de contingencia se decidió tomar medidas que asistan al negocio a recuperar el estado de la Tasa de retorno. Para esto se buscó recortar en costos de RR.HH destinados a la investigación y desarrollo para adaptar la solución provista a nuevos escenarios, postergando a 2026 la contratación de los siguientes recursos:

Medidas de contingencia	
Ahorro en Inversión 2025	\$ 1.128.070,00
Ahorro en costos de RRHH 2025	\$ 9.117.217,46
Aumento de inversión en 2026	\$ 1.128.070,00
Ajuste en amortizaciones 2026	\$ 1.059.257,27

- **Medida 1:** No se contratará en 2025 a 1 desarrollador (Ahorro: \$4.972.983,73).
- **Medida 2:** No se contratará en 2025 a 1 QA (Ahorro: \$4.144.233,73).
- Como se mencionó anteriormente, se planea retrasar la contratación al año 2026 por lo que el ahorro en inversiones de 2025 se traslada a 2026.
- En 2025 se ahorran \$1.128.070,00 en inversiones (No se compran 2x notebook, 2x mouse, 2x auriculares, 2x escritorio, 2x teléfono, 2x silla)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

- En 2026 aumenta la inversión en \$1.128.070,00 (Se compran 2x notebook, 2x mouse, 2x auriculares, 2x escritorio, 2x teléfono, 2x silla más de lo incluido para el año)
- Se ajusta la amortización del año 2026 de acuerdo a los ajustes de inversión

Amortización		
2024	2025	2026
\$ 685.184,53	\$ 856.480,67	\$ 1.059.257,27

		Inicio	2024	2025	2026
Ingresos		-	\$ 93.401.016,21	\$ 149.441.625,93	\$ 299.088.470,08
Egresos	Costo fijo	-	\$ 9.499.048,00	\$ 13.037.964,00	\$ 17.772.647,00
	Costo variable	-	\$ 51.881.620,65	\$ 75.844.585,76	\$ 131.934.893,17
	Costo RRHH	-	\$ 29.975.382,41	\$ 36.086.257,12	\$ 62.372.411,16
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		-	\$ 2.044.965,15	\$ 24.472.819,04	\$ 87.008.518,75
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 2.802.030,49	\$ 4.483.248,78	\$ 8.972.654,10
Monto Imponible		-	-\$ 757.065,34	\$ 19.133.089,60	\$ 76.976.607,38
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)		-	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 6.696.581,36
Utilidad despues de Impuestos (UDII)		-	-\$ 757.065,34	\$ 19.989.570,26	\$ 71.339.283,29
Inversión		-\$ 9.291.140,00	-\$ 564.035,00	-\$ 1.128.070,00	-\$ 2.820.175,00
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 9.291.140,00	-\$ 1.321.100,34	\$ 18.861.500,26	\$ 68.519.108,29

Escenario 3	
Tasa de Corte	120,00%
VAN	-\$516.847
TIR	110,30%

Con plan de contingencia	
Tasa de Corte	120,00%
VAN	\$200.133
TIR	123,8%

Como se puede observar, aplicando el plan de contingencia se consigue superar el escenario de pérdidas, con VAN negativo y TIR superior a la tasa de corte deseada.

9. VIABILIDADES

Con el fin de analizar la viabilidad de nuestro emprendimiento, a continuación, se analizará la misma desde distintas aristas que conforman al negocio:

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

- Comercial
- Tecnológica
- Financiera

9.1 Viabilidad Comercial

ProWear es una empresa dedicada a brindar servicios de intermediación en la comercialización de indumentaria de trabajo y equipamiento de seguridad para diversas industrias. **ProWear** se enfoca en las **empresas de construcción privadas** y las empresas de la industria manufacturera del sector textil que produce indumentaria laboral y equipamientos de seguridad de **CABA y Provincia de Buenos Aires**. Dentro de este mercado hace énfasis en las **pequeñas (10 a 49 empleados)** y **medianas (50 a 199 empleados) empresas de la construcción**. El mercado al cual se dirige la empresa está conformado por **9033 empresas constructoras** (8698 pequeñas y 335 medianas).

A partir de la **segmentación de mercado** realizada, se determinó que el mismo es **rentable, medible, accesible y con capacidad de respuesta** a distintas estrategias de marketing. Caracterizándose por ser **compradores optimizadores**, es decir, quienes buscan a partir de la tecnología lograr una ventaja sobre sus competidores logrando la automatización, la mejora de sus servicios ofrecidos y precios más competitivos. En donde **los que toman las decisiones** de adquirir los servicios son los gerentes comerciales o CEO que poseen experiencia sobre su área y que tiene un perfil que **persigue la optimización de costos y la mejora operativa** de las organizaciones donde trabajan, que son responsables por las ganancias y pérdidas de las empresas por lo que se identifican con ellas y que buscan lograr un impacto positivo en la organización.

Para diferenciarnos de nuestros competidores y realizar una oferta atractiva para nuestros clientes se realizó una propuesta de valor basada en:

- Facilidad de uso
- Automatización
- Transparencia y equidad en el proceso de licitación

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche
Negocio: ProWear			

- Eficiencia y ahorro de tiempo
- Soporte al cliente especializado

Puntos que, de acuerdo con el perfil analizado, consideramos que son valiosos y aprovechables para nuestros clientes.

Oferta de servicios:

ProWear ofrece diversos servicios buscando lograr una experiencia para el cliente que sea de alta calidad, satisfaciendo sus necesidades y compromiso con los mismos. Cuenta con los siguientes servicios:

- Gestión de licitaciones en línea
- Negociación de licitaciones en línea
- Evaluación de proveedores y compradores
- Generación de informes en línea
- Envíos de mercadería
- Soporte y asistencia técnica personalizada

Todos estos servicios se ofrecen en una modalidad de suscripciones que se adecuan a las exigencias y necesidades del negocio:

- **Plan Free:** pack de servicios inicial ofrecido por la empresa que posee las prestaciones más básicas. Ideal para aquellos que buscan utilizar la herramienta sin costo mientras se familiarizan con los servicios de ProWear.

- **Plan Básic:** pack intermedio que posee los mismos beneficios que la versión Free con bonificaciones en las comisiones y servicios premium básicos. Ideal para aquellos que están familiarizados con los servicios y tienen mayores exigencias.

- **Plan Premium:** Plan superior que incluye todas las prestaciones de las suscripciones anteriores incluyendo los servicios premium completos y asistencia prioritaria.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Estrategia de precios

Para definir los precios de nuestros servicios, se hizo un comparativo de los costos de los competidores y se analizó la sensibilidad del cliente. De esta forma fue posible elegir un costo adecuado al mercado objetivo. Dado que los servicios ofrecidos por ProWear se encuentran en una etapa de crecimiento y, por lo tanto, la empresa busca establecer relaciones a largo plazo con sus clientes buscando diferenciarse por su calidad mientras consolida su posición en el mercado, utilizará una estrategia de precio **Neutra** fijándose precios similares a los establecidos por la competencia.

Estrategia de promoción

Dado que **ProWear** se encuentra en búsqueda de su consolidación en el mercado y apunta a hacer conocer la marca para tener acceso a mayor cantidad de clientes, la empresa se enfocará en una estrategia de promoción Informativa con el fin de generar educación y conciencia sobre los servicios que ofrece y las ventajas de utilizar sus servicios de asistencia en licitaciones de indumentaria de trabajo.

Para esto se definió la utilización de publicidad offline mediante cartelera, material impreso y participación en eventos comerciales destinados a la industria de la construcción para captar la atención y generar el interés de nuestros clientes. Con el mismo objetivo se utilizará publicidad online mediante un posicionamiento utilizando estrategias SEO de la plataforma web de ProWear. También se harán campañas de mail y publicidad en redes sociales como Facebook, LinkedIn y Twitter que consideramos las más adecuadas para el tipo de negocio.

También **ProWear** dispondrá de una versión gratuita “Plan Free” que será una versión acotada del servicio para que los clientes puedan utilizarlos, familiarizarse con la plataforma y conocer los beneficios de los mismos. Se tendrá como objetivo realizar esfuerzos comerciales para lograr que el cliente haga una mejora a los planes de suscripción pago. Con esto se buscará generar el interés y deseo del cliente.

Dado que el mercado meta de **ProWear** se caracteriza por tener no tener una gran presencia dentro del mundo online, la empresa tendrá una fuerza de venta que logre

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

generar el contacto y el lazo con las empresas constructoras. También se realizarán acciones de relaciones públicas para mantener una comunicación constante con los clientes existentes y los clientes potenciales, informándoles sobre los avances, casos de éxito, descuentos nuevos, logros y participación en eventos corporativos de la empresa. Todo esto que se mencionó anteriormente, se hará con el fin de lograr acciones de cierre de la compra de nuestros servicios.

Distribución

De acuerdo a los servicios ofrecidos por **ProWear**, la empresa utilizará un **canal de agente de servicio** ya que buscará lograr la conexión entre los productores de las indumentarias de trabajo y las empresas de construcción.

En el caso de **ProWear** la función del canal será la de **transacción** ya que se buscará a través de este canalizar el contacto con los clientes y los potenciales clientes en pos de asegurar el consumo de nuestros servicios y el cierre de las ventas de las suscripciones.

La función del canal de **logística** de **ProWear** será tercerizado a través de una empresa que ofrezca este servicio donde se buscará que la misma se encargue del envío.

Con respecto a la función de **facilitador**, la misma estará a cargo de **ProWear** y buscará obtener la información acerca de las distintas partes que conforman al canal para poder adecuar sus servicios, ofrecer la mejor experiencia y facilitar el flujo de los mismos hacia todas las partes.

Dado que los servicios ofrecidos por parte de **ProWear** son nativos del comercio electrónico, el **cuarto canal** es imprescindible a la hora de realizar las transacciones comerciales por parte de sus clientes. Entendemos la utilización de este canal será beneficioso en términos de alcance, accesibilidad, interacción e inmediatez para nuestros clientes.

Conclusión

El proyecto es viable comercialmente debido a que:

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

- **ProWear** se diferencia en el mercado de intermediación para la comercialización de indumentaria laboral y equipamiento de seguridad con una propuesta de valor centrada en la facilidad de uso, automatización y transparencia.
- La empresa ofrece una gama de servicios flexibles adaptados a las necesidades del cliente con una estrategia de precios neutral y enfoque promocional informativo, junto con una distribución a través de canales digitales y agentes de servicio que respaldan su objetivo de establecer relaciones a largo plazo con las empresas constructoras y consolidar así su posición en el mercado.

9.2 Viabilidad Tecnológica

ProWear se presenta como una solución tecnológica viable en Argentina al adoptar y adaptarse a las últimas tecnologías disponibles en el mercado. Su enfoque en la nube, la automatización de procesos y la accesibilidad móvil demuestran potencial para satisfacer las demandas tecnológicas de las empresas constructoras en un mercado en constante evolución.

En Argentina, la adopción de soluciones tecnológicas en el ámbito comercial ha experimentado un crecimiento significativo. **ProWear** implementa un enfoque basado en la nube para garantizar la accesibilidad y escalabilidad de sus servicios. La plataforma en línea de **ProWear** ofrece funcionalidades avanzadas, como la gestión de licitaciones en línea, negociación digital, evaluación automatizada de proveedores y compradores, así como generación de informes en tiempo real. Estas características están alineadas con las demandas tecnológicas actuales del mercado argentino y suponen una mejora atractiva para sus clientes

Además, **ProWear** proporciona a los clientes una experiencia fácil y eficiente, aprovechando la automatización para agilizar las operaciones, reducir errores y mejorar la transparencia en el proceso de licitación. La movilidad también es una prioridad, permitiendo a los usuarios acceder a la plataforma desde dispositivos móviles, lo cual es fundamental en un mercado donde la conectividad móvil está ampliamente extendida.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

Conclusión

El proyecto es viable desde el punto de vista tecnológico debido a que nivel de la tecnología utilizado por **ProWear** se adecua a la tendencia de consumo y evolución presente dentro de Argentina y es superior a la de sus competidores actuales.

9.3 Viabilidad Financiera

Para poder analizar la viabilidad financiera del proyecto se realizó un análisis de mercado, el cual determinó que el mismo está conformado por 9033 empresas constructoras. Entre todas suman un gasto en indumentaria laboral de \$46.700.508.215. Tomando como parámetro un promedio de la comisión de **ProWear** y sus competidores (8%) estimamos que el total de nuestro mercado es de \$3.736.040.657. El **objetivo estratégico** de nuestro emprendimiento es el de alcanzar el **8%** (\$298.883.251,86) de penetración del mercado meta en un horizonte temporal de 3 años debido a nuestras restricciones de capacidad operativa en durante el inicio de la actividad y a la presencia de grandes competidores que manejan un porcentaje importante del mercado.

Evolución de la participación		
2024	2025	2026
3%	5%	8%
\$ 93.401.016,21	\$ 186.802.032,41	\$ 298.883.251,86

De acuerdo a los ingresos pautados se estimaron los siguientes costos e inversiones que serían necesarios para que **ProWear** pueda cumplir con sus objetivos estratégicos:

Modelo de Inversión			
Inversión Inicial	2024	2025	2026
\$ 9.291.140,00	\$ 564.035,00	\$ 2.256.140,00	\$ 1.692.105,00

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA		
	Facultad de tecnología Informática		
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Fecha: 14/11/2023		
Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

Costos totales			
	2024	2025	2026
Costos Fijos	\$ 9.499.048,00	\$ 13.037.964,00	\$ 17.772.647,00
Costos variables	\$ 51.881.620,65	\$ 94.980.247,13	\$ 131.934.893,17
Costos de RRHH	\$ 29.975.382,41	\$ 45.203.474,58	\$ 62.372.411,16
Costos totales	\$ 91.356.051,06	\$ 153.221.685,72	\$ 212.079.951,33
Objetivo ingresos	\$ 93.704.514,49	\$ 187.145.890,77	\$ 299.088.470,08

A partir de estos datos estimados se confeccionó el siguiente presupuesto financiero con una tasa de retorno que supera la tasa de corte establecida de acuerdo a los objetivos estratégicos de **ProWear**:

Presupuesto financiero				
Ejercicio	0	2024	2025	2026
Ingresos	-	\$ 93.704.514,49	\$ 187.145.890,77	\$ 299.088.470,08
Egresos	Costos fijos	-	\$ 9.499.048,00	\$ 13.037.964,00
	Costos variables	-	\$ 51.881.620,65	\$ 94.980.247,13
	Costos de RRHH	-	\$ 29.975.382,41	\$ 45.203.474,58
Utilidad Antes de Impuestos (UAII)	-	\$ 2.348.463,43	\$ 33.924.205,05	\$ 87.008.518,75
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)	-	\$ 2.811.135,43	\$ 5.614.376,72	\$ 8.972.654,10
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)	-	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 9.608.671,68
Utilidad despues de Impuestos (UDII)	-	-\$ 462.672,00	\$ 28.309.828,33	\$ 68.427.192,96
Inversión	-\$ 9.291.140,00	-\$ 564.035,00	-\$ 2.256.140,00	-\$ 1.692.105,00
Flujo de Fondos (FF)	-\$ 9.291.140,00	-\$ 1.026.707,00	\$ 26.053.688,33	\$ 66.735.087,96

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Tasa de Corte	120,00%
VAN	\$860.250
TIR	136,28%

Destacamos que elegir la tasa de corte se tomaron como referencia a distintas inversiones y la inflación, que consideramos que son los valores de referencia más relevantes que pudiera suponer una alternativa como inversión en nuestro país y se eligió un valor que supere a las mismas. Las inversiones consideradas fueron las siguientes:

Fuentes de financiación	Intereses
Plazos fijos - BNA	111,00%
Bono Tesoro Nacional	18,00%
Fondos comunes de inversión - Carlos Pellegrini	65,00%
Tipo de cambio	57,00%
Inflación interanual	115,00%

Considerando la tasa de corte y el flujo de fondos proyectado para los próximos años, queda demostrado que nuestro negocio es rentable y permite una ganancia superior a otras fuentes de financiación.

Se analizaron los riesgos del negocio planteado, tomando los más relevantes para **ProWear** y se estableció la matriz de riesgo correspondiente:

Matriz de riesgos					
Número	Riesgo	Causa	Efecto	Probabilidad	Impacto
1	Decremento en las ventas de suscripciones en el año 2024.	Por la crisis inflacionaria, algunos de nuestros clientes no tienen el presupuesto suficiente para invertir en nuestros servicios	Caen las ventas de suscripciones un 20% ese año.	Media	Alto
2	Nuevos competidores	Surgen nuevos competidores que ofrecen servicios similares a precios más bajos	Se pierde un 10% de nuestros clientes	Baja	Alto

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

3	Riesgo de seguridad de datos en el año 2026	Tras un problema de seguridad de uno de nuestros proveedores, se filtra información sensible de nuestros clientes almacenada a través de nuestros servicios.	Un 15% de pérdida de ingresos debido a la pérdida de confianza de los clientes en el año 2026.	Media	Alto
4	Cambios regulatorios en el proceso de licitación	Se introducen regulaciones que requieran un mayor escrutinio y documentación en los procedimientos de licitación	Deben contratarse para los años 2025 y 2026 dos nuevos asesores en licitación y un soporte más para suplir con la demanda de los clientes,	Media	Medio
5	Fallos Tecnológicos	Interrupciones en el sistema de licitaciones de ProWear produce en ocasiones una mala experiencia para los clientes retrasando sus procesos de licitación	Se disminuye en un 5% la cantidad total de clientes y licitaciones en el sitio	Media	Medio
6	Mala ejecución de campañas de marketing 2025	La implementación de una estrategia inarketing y publicidad inadecuada no permite impulsar nuestra imagen y alcanzar a nuestro objetivo de mercado en 2025.	Para el 2025 sólo se alcanza al 4% del mercado objetivo	Media	Alto
7	Dimisión del gerente general.	El gerente general presenta su renuncia.	Se retrasa la planificación.	Baja	Medio
8	Aumento tarifario de servicios básicos	El gobierno reduce subsidios.	Se encarece la tarifa de energía eléctrica en un 35%	Alta	Bajo
9	Demora en el desarrollo de la plataforma	Nuestro proveedor del desarrollo la plataforma de licitaciones se demora 3 meses más de lo esperado debido a normativas cambiantes para lanzar la platadorma lo que incurre en mayores gastos de inversión	Aumenta la inversión inicial por el desarrollo de la plataforma en \$4.000.000	Media	Medio
10	Escalamiento de la infraestructura en la nube en el año 2026	El escalamiento asignado de forma automática para la infraestructura en la nube fue planificado de forma errónea y los recursos consumidos crecen más de lo estimado	Aumenta el costo por infraestructura en la nube en un 35% para el año 2026	Baja	Alto

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

11	Daños de equipos	Un corte de luz y restablecimiento de servicio produce una sobrecarga enegía y daña al 50% de los equipos informáticos	Reposición del 50% de los equipos informáticos	Baja	Bajo
12	Cambios en las tendencias del mercado para el 2024	Cambios en las preferencias del cliente, avances tecnológicos, nuevas metodologías de construcción u otros factores pueden influir en las tendencias del mercado y afectar la demanda de productos de construcción y, por ende, las oportunidades de licitación.	Reducción de un 15% en la cantidad de licitaciones disponibles para intermediación en 2024	Baja	Alto

Para los tres escenarios resaltados se realizó la adecuación del presupuesto financiero y se establecieron los siguientes efectos sobre la tasa de retorno:

- Escenario 1 - “Decremento en las venta de suscripciones en el año 2024” la tasa de retorno se mantuvo por encima de la tasa de corte con un valor de 120,58%
- Escenario 2 – “Riesgo de seguridad de datos en el año 2026” la tasa de retorno cayó por debajo del objetivo establecido con un valor de 116,79%, sin embargo, es un valor muy próximo al 120% inicial
- Escenario 3 – “Mala ejecución de campañas de marketing 2025” cae la tasa de retorno a un 110% con un valor por debajo de la tasa de corte objetivo.

Para el escenario 6 se planteó un plan de contingencia en donde se tomarán las siguientes medidas:

- No se contratará en 2025 a 1 desarrollador (Ahorro: \$4.972.983,73) y a 1 QA (Ahorro: \$4.144.233,73).
- En 2025 se ahorran \$1.128.070,00 en inversiones (No se compran 2x notebook, 2x mouse, 2x auriculares, 2x escritorio, 2x teléfono, 2x silla)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

		Inicio	2024	2025	2026
Ingresos		-	\$ 93.401.016,21	\$ 149.441.625,93	\$ 299.088.470,08
Egresos	Costo fijo	-	\$ 9.499.048,00	\$ 13.037.964,00	\$ 17.772.647,00
	Costo variable	-	\$ 51.881.620,65	\$ 75.844.585,76	\$ 131.934.893,17
	Costo RRHH	-	\$ 29.975.382,41	\$ 36.086.257,12	\$ 62.372.411,16
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		-	\$ 2.044.965,15	\$ 24.472.819,04	\$ 87.008.518,75
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 2.802.030,49	\$ 4.483.248,78	\$ 8.972.654,10
Monto Imponible			-\$ 757.065,34	\$ 19.133.089,60	\$ 76.976.607,38
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)		-	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 6.696.581,36
Utilidad despues de Impuestos (UDII)		-	-\$ 757.065,34	\$ 19.989.570,26	\$ 71.339.283,29
Inversión		-\$ 9.291.140,00	-\$ 564.035,00	-\$ 1.128.070,00	-\$ 2.820.175,00
Flujo de Fondos (FF)		-\$ 9.291.140,00	-\$ 1.321.100,34	\$ 18.861.500,26	\$ 68.519.108,29

Escenario 3	
Tasa de Corte	120,00%
VAN	-\$516.847
TIR	110,30%

Con plan de contingencia	
Tasa de Corte	120,00%
VAN	\$200.133
TIR	123,8%

Como se puede observar, aplicando el plan de contingencia se consigue superar el escenario de pérdidas, con VAN negativo y TIR superior a la tasa de corte deseada.

Conclusión

Consideramos que **ProWear** es viable financieramente porque alcanza una tasa de retorno de un **136,28%** y se contempló un escenario de riesgo donde en el escenario se redujo la tasa de corte a un 110% por no alcanzar los objetivos de alcance para el año 2025 y se planteó tal plan de contingencia que mantiene al proyecto en un estado de viabilidad con una tasa de retorno que continúa por encima de la tasa de corte del 120% establecida como objetivo.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

10. VISIÓN DEL PRODUCTO

10.1.1 Propuesta de valor del proyecto para la empresa

La propuesta tecnológica para el negocio consiste en la creación de una plataforma de eCommerce, del tipo B2B para facilitar la comercialización de indumentaria de trabajo y la elaboración de licitaciones entre compradores y productores. Los beneficiarios de la solución serán tanto las empresas de construcción como los proveedores de la indumentaria.

Se pretende que la plataforma asista a los compradores reduciendo significativamente el tiempo empleado en el proceso de licitación. Para esto proporcionarán herramientas para organizar y comparar cotizaciones de diferentes proveedores, realizar un seguimiento de las etapas de la licitación, mantener toda la documentación relevante en un solo lugar y comprar los productos necesarios.

Desde el punto de vista de los proveedores, se busca con la solución aumentar la visibilidad y acceso a oportunidades de licitación en la industria de la construcción mediante la potenciación del cuarto canal, el ofrecimiento de sus productos en línea y la realización de presupuestos online para licitaciones.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

10.1.2 Hitos importantes del proyecto

Hitos/Entregables	Fecha objetivo
Presentación de propuestas e hitos de usuario (10.1 a 10.2)	18/05/2023
Alcance y la descripción del entorno del sistema (10.3 y 10.4)	20/05/2023
Mapa de Navegación y puesta a punto (10.5 y revisión de 10.1, 10.2, 10.3 y 10.4)	25/05/2023
Elaboración del primer caso de uso, DS, DC y DER (10.6.1, 10.6.2 [Inicio])	15/06/2023
Resto de casos de uso y diagramas	29/06/2023
Diagrama de clases general de la solución	06/07/2023
DER general de la solución	13/07/2023
Cierre etapa de análisis	20/07/2023

10.2 Visión del producto

10.2.1 Historias de Usuario

Nombre: Realizar registro de usuario

Usuario: Cliente no registrado

Funcionalidad: Como cliente no registrado quiero ingresar al sistema y completar el formulario de registro con mis datos y los de la empresa que represento.

Beneficio: para poder usar los servicios de la plataforma

Criterios de aceptación:

1. Se debe poder ingresar al formulario de alta
2. El cliente no debe estar registrado
3. El cliente debe poder ingresar los siguientes datos para realizar el registro:
 - a. Su apellido y nombre (obligatorios, texto),
 - b. Su DNI (obligatorio, longitud de 8 dígitos, numérico)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

- c. Su fecha de nacimiento (dd/mm/aaaa, obligatorio, fecha).
- d. Su correo electrónico (nombre@dominio.tipo, obligatorio, texto)
4. El cliente debe poder ingresar los siguientes datos de la empresa a la que va a representar:
 - a. Seleccionar su puesto dentro de la empresa ([Presidente, Vicepresidente, Director, Gerente, Apoderado, Tesorero, Representante Legal], obligatorio, texto, se guarda id de puesto)
 - b. Nombre de la empresa (obligatorio, texto)
 - c. Cuit de la empresa (longitud 11 dígitos, obligatorio, numérico)
 - d. Seleccionar la provincia donde se encuentra la empresa (listado de provincias de Argentina, obligatorio, texto, se guarda id de provincia)
 - e. Seleccionar localidad de la empresa (listado de localidades de CABA, obligatorio, texto, se guarda id de localidad)
 - f. Dirección de la empresa (obligatorio, texto)
5. El cliente debe poder adjuntar documento legal que sirva para comprobar su relación con la empresa (obligatorio, archivo, formato pdf)
6. El sistema debe informar que la cuenta se encuentra en proceso de verificación por un administrativo
7. El sistema debe guardar los datos en la base de datos principal.

Nombre: Dar de alta producto

Usuario: Cliente registrado

Funcionalidad: Como cliente registrado quiero dar de alta un producto

Beneficio: para poder comercializarlo a través de la plataforma

Criterios de aceptación:

1. Se debe poder ingresar al formulario de alta de producto
2. El cliente debe poder ingresar los siguientes datos para realizar el alta del producto:
 - a. Nombre (obligatorio, texto),
 - b. Características del producto (opcional, texto)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

- c. Tipo de producto (listado de tipos de producto, obligatorio, se guarda por id)
 - d. Talle (opcional, texto)
 - e. Precio (obligatorio, numérico)
 - f. Cantidad en stock (obligatorio, mayor a 0, numérico)
 - g. Foto (obligatorio, archivo, formato jpeg, se guarda como texto base 64)
3. El sistema debe mostrar vista previa de la publicación del producto
 4. El sistema debe guardar los datos en la base de datos principal.

Nombre: Modificar producto

Usuario: Cliente registrado

Funcionalidad: Como cliente registrado quiero modificar un producto publicado

Beneficio: para poder actualizar sus datos o bien desactivar el producto

Criterios de aceptación:

1. Se debe poder ingresar al formulario de modificación de producto
2. El cliente debe poder modificar los datos del producto respetando los criterios de cada campo indicados en la historia de usuario "Dar de alta Producto" (opcional)
3. El cliente debe poder desactivar el producto (opcional, booleano)
4. El sistema debe mostrar vista previa de la publicación del producto
5. En caso de ser desactivado, el sistema deberá solicitar la confirmación por parte del usuario.
6. El sistema debe guardar los datos en la base de datos principal.

Nombre: Dar de alta Promoción

Usuario: Cliente registrado

Funcionalidad: Como cliente registrado quiero dar de alta una promoción

Beneficio: para fomentar compras mayoristas y ofrecer descuentos por volumen

Criterios de aceptación:

1. Se debe poder ingresar al formulario de alta de promoción

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

2. El cliente debe poder seleccionar el producto para el cual computará la promoción (obligatorio)
3. El cliente debe poder ingresar los siguientes datos para realizar el alta de la promoción:
 - a. Nombre (obligatorios, texto),
 - b. Descuento (porcentaje, obligatorio, numérico)
 - c. Volumen de la compra (obligatorio, numérico)
 - d. Fecha de inicio (dd/mm/aaaa, obligatorio, fecha)
 - e. Fecha de finalización (dd/mm/aaaa, obligatorio, fecha)
 - f. Cantidad de stock máximo a ofrecer (opcional, numérico)
4. En caso de existir promociones vigentes para el producto, no debe existir una que se solape dentro del rango de fechas y con el mismo volumen de compra.
5. El sistema deberá validar que la cantidad de promociones publicadas por el cliente no supere el establecido de acuerdo al plan de suscripción del mismo.
6. El sistema deberá solicitar conformidad del cliente para dar de alta la promoción
7. El sistema debe guardar los datos en la base de datos principal.

Nombre: Modificar Promoción

Usuario: Cliente registrado

Funcionalidad: Como cliente registrado quiero modificar una promoción

Beneficio: para actualizar los datos de la misma o pausarla.

Criterios de aceptación:

1. El cliente deberá contar con promociones previamente creadas.
2. Se debe poder ingresar al formulario modificación de promoción
3. El cliente debe poder seleccionar la promoción a modificar
4. El cliente debe poder modificar los datos de la promoción respetando los criterios de cada campo indicados en la historia de usuario "Dar de alta Promoción" (opcional)
5. El cliente debe poder desactivar la promoción (opcional, booleano)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

6. En caso de existir promociones vigentes para el producto, no debe existir una que se solape dentro del rango de fechas y con el mismo volúmen de compra.
7. El sistema deberá solicitar conformidad del cliente
8. El sistema debe guardar los datos en la base de datos principal.

Nombre: Realizar Compra

Usuario: Cliente registrado

Funcionalidad: Como cliente registrado quiero realizar la compra de productos

Beneficio: para poder satisfacer mis necesidades de negocio.

Criterios de aceptación:

1. Se debe poder ingresar al formulario de catálogo de productos
2. Los productos deben mostrarse paginados con 50 productos por página por defecto y el cliente debe poder modificar la cantidad de productos por página.
3. Se debe poder filtrar los productos por tipo de producto, precio ascendente o descendente
4. Se debe poder buscar productos por nombre (opcional, texto)
5. Los productos listados en el catálogo deben contener la siguiente información:
 - a. Foto del producto (formato jpeg)
 - b. Nombre (texto)
 - c. Precio (\$###,##, numérico)
6. El cliente debe poder seleccionar el producto para ver su detalle y el sistema debe mostrar el formulario de detalle del producto.
7. El cliente debe poder marcar el producto como favorito
8. Desde el formulario de detalle el cliente debe poder ver los siguientes datos del producto:
 - a. Nombre
 - b. Características del producto
 - c. Talles disponibles
 - d. Precio (\$###,##, numérico)
 - e. Cantidad en stock (numérico)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

- f. Foto
 - g. Rating del producto (puntaje de 1 a 5, numérico)
 - h. Valoraciones de otros compradores y reseña del producto (valoración numérica del 1 a 5 y reseña en texto)
9. El cliente debe poder añadir el producto al listado de productos a comprar
 10. En todo momento el cliente debe poder acceder al formulario de listado de productos a comprar
 11. El cliente debe poder incluir envío a domicilio
 12. En caso de incluir el envío a domicilio el cliente debe poder especificar el domicilio de entrega (obligatorio, texto) y la localidad (listado de localidades, obligatorio, texto, se guarda por id)
 13. El sistema debe calcular la fecha de envío y el precio de acuerdo a la distancia y de acuerdo a la disponibilidad para la realización del envío.
 14. El cliente debe poder realizar el pago proporcionando su tarjeta de crédito, Deberá ingresar los siguientes datos:
 - a. Nombre del titular de la tarjeta (obligatorio, texto)
 - b. Número de tarjeta (longitud de 16 dígitos, obligatorio, numérico)
 - c. Fecha de vencimiento (mm/aa, obligatorio, fecha)
 - d. CVV (longitud 3 dígitos, obligatorio, numérico)
 15. El sistema debe inferir los datos de facturación de acuerdo a los del perfil del cliente
 16. El sistema debe validar si existen promociones para algún producto seleccionado por el comprador de acuerdo a la cantidad elegida.
 17. El sistema debe verificar la validez del medio de pago proporcionado por el cliente
 18. El sistema debe descontar el stock de los productos seleccionados por el cliente
 19. El sistema debe notificar al vendedor sobre la venta realizada, los datos para la facturación y las condiciones de entrega
 20. El cliente debe poder acceder al resumen de la compra desde el formulario de "Resumen de compra" que indique:
 - a. Descripción del producto (texto)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

- b. Precio unitario (\$###,##, numérico)
 - c. Cantidad solicitada (formato x#, numérico)
 - d. Costo total por producto (\$###,##, numérico)
 - e. En caso de aplicar promociones debe indicar el descuento proporcionado por producto (%###, numérico)
 - f. En caso de incluir envío debe indicar el costo del mismo (\$###,##, numérico)
 - g. Total de la compra (\$###,##, numérico)
21. El sistema deberá solicitar conformidad del cliente
22. El sistema debe guardar los datos en la base de datos principal.

Nombre: Iniciar Suscripción

Usuario: Cliente registrado

Funcionalidad: Como cliente registrado quiero iniciar una suscripción en la plataforma

Beneficio: para contar una capacidad aumentada de promociones disponibles y un menor costo de servicio por venta

Criterios de aceptación:

1. El cliente debe poder ingresar al formulario de inicio de suscripción
2. El cliente debe poder visualizar los beneficios provistos por la suscripción comparados contra la versión gratuita.
3. El cliente debe poder realizar el pago proporcionando su tarjeta de crédito, Deberá ingresar los siguientes datos:
 - a. Nombre del titular de la tarjeta (obligatorio, texto)
 - b. Número de tarjeta (longitud de 16 dígitos, obligatorio, numérico)
 - c. Fecha de vencimiento (mm/aa, obligatorio, fecha)
 - d. CVV (longitud 3 dígitos, obligatorio, numérico)
4. El cliente debe poder elegir la periodicidad de la suscripción (1 mes, 6 meses o 12 meses, obligatorio, texto, se guarda por id de periodicidad)
5. El cliente debe poder visualizar el costo total de la suscripción de acuerdo a la

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

periodicidad elegida (\$###,##, numérico)

6. El sistema debe inferir los datos de facturación de acuerdo a los del perfil del cliente
7. El sistema debe verificar la validez del medio de pago proporcionado por el cliente
8. El sistema debe solicitar la conformidad del cliente para iniciar la suscripción
9. El sistema debe guardar los datos en la base de datos principal.

Nombre: Cancelar Suscripción

Usuario: Cliente registrado

Funcionalidad: Como cliente registrado quiero cancelar una suscripción

Beneficio: para eliminar los costos de suscripción de acuerdo a la periodicidad de la misma

Criterios de aceptación:

1. El cliente debe contar con una suscripción activa
2. El cliente debe poder ingresar al formulario de suscripción activa
3. El cliente debe poder visualizar los siguientes datos de su suscripción:
 - a. Periodicidad (numérico)
 - b. Costo mensual (\$###,##, numérico)
 - c. Medio de pago asociado con tipo y número de tarjeta ([Visa | Mastercard] XXXX-XXXX-XXXX-####, texto)
 - d. Estado del pago (Pagada | Pendiente de pago, texto)
4. El cliente debe poder solicitar la cancelación de la suscripción
5. El sistema debe solicitar la conformidad del cliente para cancelar la suscripción
6. El sistema debe guardar los datos en la base de datos principal.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Nombre: Consultar estado de compra

Usuario: Cliente registrado

Funcionalidad: Como cliente registrado quiero consultar el estado de mis compras

Beneficio: para constatar novedades de la misma acerca de envíos, facturación y productos involucrados.

Criterios de aceptación:

1. El cliente debe contar con compras realizadas
2. El cliente debe poder ingresar al formulario de “Mis Compras”
3. El cliente debe poder visualizar un listado con sus compras con los siguientes datos:
 - a. Número de compra (numérico)
 - b. Estado de la compra (Aprobada | En proceso | Cancelada, texto)
 - c. Costo total de la compra (\$###,##, numérico)
 - d. Fecha de realización de la compra (dd/mm/aaaa, fecha)
4. El cliente debe poder seleccionar una compra y el sistema debe mostrar el formulario de resumen de compra para la misma
5. El cliente debe poder visualizar en el formulario de resumen de compra:
 - a. Descripción del producto (texto)
 - b. Precio unitario (\$###,##, numérico)
 - c. Cantidad solicitada (formato x#, numérico)
 - d. Costo total por producto (\$###,##, numérico)
 - e. En caso de aplicar promociones debe indicar el descuento proporcionado por producto (%###, numérico)
 - f. En caso de contar con envío, el costo del mismo (\$###,##, numérico)
 - g. Total de la compra (\$###,##, numérico)
6. En caso de contar con un envío el cliente debe visualizar:
 - a. Fecha del envío (dd/mm/aaaa, fecha)
 - b. Estado del envío (En proceso de preparación | En proceso de envío | Recibido, texto)
7. El cliente debe poder visualizar la factura emitida por el vendedor en un archivo con formato pdf

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Nombre: Solicitar Devolución

Usuario: Cliente registrado

Funcionalidad: Como cliente registrado quiero solicitar la devolución de los productos de una compra realizada

Beneficio: para obtener reintegro de mi pago

Criterios de aceptación:

1. El cliente debe contar con una compra realizada previamente y haberla seleccionado desde el formulario de “Mis Compras”
2. El cliente debe poder visualizar en el formulario de resumen de compra:
 - a. Descripción del producto (texto)
 - b. Precio unitario (\$###,##, numérico)
 - c. Cantidad solicitada (formato x#, numérico)
 - d. Costo total por producto (\$###,##, numérico)
 - e. En caso de aplicar promociones debe indicar el descuento proporcionado por producto (%###, numérico)
 - f. En caso de contar con envío, el costo del mismo (\$###,##, numérico)
 - g. Total de la compra (\$###,##, numérico)
3. En caso de contar con un envío el cliente debe visualizar:
 - a. Fecha del envío (dd/mm/aaaa, fecha)
 - b. Estado del envío (En proceso de preparación | En proceso de envío | Recibido, texto)
4. El cliente debe poder solicitar la devolución de los productos desde el formulario de resumen de compra.
5. El sistema debe solicitar la conformidad del cliente para comenzar con el proceso de devolución
6. El sistema debe notificar al cliente vendedor sobre la devolución iniciada.
7. El sistema debe guardar los datos en la base de datos principal.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Nombre: Dar conformidad de una devolución

Usuario: Cliente registrado

Funcionalidad: Como cliente registrado quiero dar conformidad de una devolución que me solicitaron

Beneficio: para iniciar el proceso de reintegro de pago y la recuperación de mis productos en el sistema

Criterios de aceptación:

1. El cliente vendedor debe poder ingresar al formulario “Mis Ventas”
2. El cliente vendedor debe poder visualizar un listado de sus ventas con los siguientes datos:
 - a. Número de compra (numérico)
 - b. Estado de la compra (Aprobada | En proceso | Cancelada, texto)
 - c. Costo total de la compra (\$###,##, numérico)
 - d. Fecha de realización de la compra (dd/mm/aaaa, fecha)
 - e. Devolución solicitada (Si | No, texto)
3. El cliente vendedor debe poder seleccionar la venta a confirmar la devolución
4. El cliente vendedor debe poder visualizar en el formulario de resumen de venta:
 - a. Descripción del producto (texto)
 - b. Precio unitario (\$###,##, numérico)
 - c. Cantidad solicitada (formato x#, numérico)
 - d. Costo total por producto (\$###,##, numérico)
 - e. En caso de aplicar promociones debe indicar el descuento proporcionado por producto (%###, numérico)
 - f. Total de la compra (\$###,##, numérico)
5. El cliente vendedor debe poder aceptar la devolución que le solicitaron
6. El sistema debe solicitar la conformidad del cliente vendedor para generar la conformidad de la devolución
7. El sistema debe notificar al cliente comprador sobre la devolución confirmada
8. El sistema debe guardar los datos en la base de datos principal.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Nombre: Dar conformidad de recepción de producto

Usuario: Cliente registrado

Funcionalidad: Como cliente registrado quiero dar conformidad de la recepción de un producto

Beneficio: para dar por finalizada la compra.

Criterios de aceptación:

1. El cliente debe poder ingresar al formulario “Mis Compras”
2. El cliente debe poder visualizar un listado de sus compras con los siguientes datos:
 - a. Número de compra (numérico)
 - b. Estado de la compra (Aprobada | En proceso | Cancelada, texto)
 - c. Costo total de la compra (\$###,##, numérico)
 - d. Fecha de realización de la compra (dd/mm/aaaa, fecha)
3. El cliente debe poder seleccionar la compra para confirmar la recepción de los productos.
4. El cliente debe poder dar su conformidad de la recepción de los productos
5. El sistema debe solicitar la conformidad del cliente para generar la conformidad de la recepción de los productos
6. El sistema debe guardar los datos de la conformidad de recepción en la base de datos principal

Nombre: Dar de alta publicidad

Usuario: Administrativo

Funcionalidad: Como Administrativo quiero dar de alta una publicidad

Beneficio: para que las mismas sean visibles desde la plataforma

Criterios de aceptación:

1. El usuario Administrativo debe poder ingresar al formulario “Alta de publicidades”
2. El usuario Administrativo debe poder ingresar los datos siguientes datos de la publicidad:

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

- a. Nombre (obligatorio, texto)
- b. Pieza gráfica de la publicidad (obligatorio, formato jpeg, archivo, se guarda como texto base 64)
- c. Fecha de finalización de la vigencia de la publicidad (dd/mm/aaaa, obligatorio, fecha)
3. El sistema debe solicitar la conformidad del cliente para generar el alta de la publicidad
4. El sistema debe guardar los datos publicidad en la base de datos principal
5. El usuario administrativo debe poder visualizar la publicidad desde el formulario “Gestión de publicidades” con los siguientes datos:
 - a. Código de publicidad (numérico)
 - b. Nombre de publicidad (texto)
 - c. Estado de la Publicidad (Vigente | Vencida, texto)
 - d. Vista previa de la imagen de la pieza publicitaria (formato jpeg, archivo)
 - e. Fecha de finalización de la publicidad (dd/mm/aaaa, fecha)
6. La pieza publicitaria debe ser visible desde la página de “Home” por los clientes registrados y no registrados.

Nombre: Modificar publicidad

Usuario: Administrativo

Funcionalidad: Como Administrativo quiero modificar una publicidad

Beneficio: para cambiar los datos de la misma o bien darla de baja

Criterios de aceptación:

1. El usuario Administrativo debe poder ingresar al formulario “Modificación de publicidad” al seleccionar una desde el formulario de “Gestión de Publicidades”
2. El usuario Administrativo debe poder modificar los datos de la publicidad de acuerdo a los criterios establecidos para cada campo en la historia de usuario “Dar de alta Publicidad”
3. El usuario administrativo debe poder marcar como dada de baja publicidad (opcional, booleano)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

4. El sistema debe solicitar la conformidad del cliente para realizar la modificación de la publicidad
5. El sistema debe guardar los datos publicidad en la base de datos principal
6. El usuario administrativo debe poder visualizar la publicidad desde el formulario "Gestión de publicidades". En caso de que el usuario administrativo la haya marcado como dada de baja, no debería ser visible.
7. La pieza publicitaria debe ser visible desde la página de "Home" por los clientes registrados y no registrados. En caso de que el usuario administrativo la haya marcado como dada de baja, no debería ser visible.

10.3 Alcance del desarrollo

Se busca desarrollar una plataforma que permita la asistencia, automatización y facilitación del proceso de adquisición de indumentaria laboral.

Se determina como alcance del desarrollo los requerimientos que son mínimos y fundamentales para el funcionamiento. Para esto **se incluye** el desarrollo del proceso de alta y modificación de productos y promociones, que servirá para que los clientes vendedores puedan publicar sus mercaderías y establecer las condiciones promocionales por el volumen de compra realizado.

También, **se incluirá** el proceso de consulta y compra de productos, lo cual abarcará un catálogo que incluya los productos publicados por los vendedores con sus respectivas fotos, precios y descripciones. Desde este proceso se pretende que el cliente comprador pueda tener detalle del producto que va a adquirir y pueda personalizar talles y colores según la disponibilidad del mismo. Además, **se incluirá** la posibilidad de que los pagos puedan procesarse en línea y se brindará la posibilidad de que los vendedores puedan adjuntar la facturación correspondiente a los productos vendidos. **Se permitirá** que el cliente comprador pueda incluir si desea el envío y que pueda realizar un seguimiento del estado de su compra.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Por otro lado, **se incluirá** el proceso de devoluciones de productos que abarcará las funcionalidades necesarias para que un comprador pueda, de acuerdo a los productos que haya adquirido, solicitar la devolución de los mismos. Para esto también se les brindará a los clientes vendedores la capacidad de poder dar la aceptación de la devolución de productos para que se realice efectivamente la reposición de stock por sistema y el retorno del pago al comprador.

Por último, **se incluirá** el proceso de administración de suscripciones para que los clientes vendedores puedan suscribirse, modificar su suscripción o cancelarla de ser necesario. El sistema funcionará acorde a la suscripción que posea el cliente, es decir, brindará los beneficios particulares de cada una. Esto **incluye también** el cobro recurrente a través de la plataforma por la suscripción de acuerdo al período seleccionado por el cliente.

Para esta primera versión mínima del sistema, **no se incluirá** la generación de documentos de licitación, como **tampoco** la negociación de las licitaciones. Si bien es una funcionalidad que le aporta al negocio, en esta primera etapa nos concentraremos en la dinámica de compra y venta de productos para luego poder escalar con la inclusión de los procesos de licitación. **No estarán incluidos** los sistemas de gestión de logística para los envíos y devoluciones, para esto se utilizarán aplicaciones de terceros que permitan de manera eficiente gestionar los envíos de los productos. **Tampoco se incluirá** el desarrollo de un sistema propio de procesamiento de pagos, para esto se utilizará la plataforma de terceros Stripe.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

10.4 Descripción del entorno del sistema

Los usuarios pueden auto registrarse en la plataforma ya que es un producto de alcance masivo, el único requisito que el usuario debe cumplir para poder utilizar y gestionar el sistema es contar con un sistema operativo Windows, Linux o Mac con uno de los siguientes navegadores actualizados:

- Google Chrome
- Mozilla Firefox
- Microsoft Edge

También se podrá acceder desde un dispositivo móvil accediendo a una vista *responsive* de la plataforma, el cual el usuario deberá tener un sistema operativo tales como Android o iOS.

Se recomienda el uso de Google Chrome en Windows como también en su versión móvil para Android o iOS.

Con respecto a la aplicación, se busca que la misma se ejecute en un entorno Cloud. Específicamente se busca la creación de servidores virtuales, siendo que para cada instancia se estima que deberá contar con las siguientes características:

- Sistema operativo: Linux
- CPU: serie D con 4 núcleos y 3.5 Ghz de frecuencia.
- RAM: 16 GB
- SSD: 500 GB
- HDD: 1 TB

Para el almacenamiento de los datos que requerirá la plataforma se utilizará una base de datos en la nube que posea la capacidad de realizar su propia autogestión de incremento de instancias por volumen de bases de datos. Para esto será necesario contar con las siguientes características por instancia:

- eDTU: 200

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

- Capacidad de almacenamiento por volúmen: 200Gb
- Capacidad de almacenamiento máxima total: 1 TB

10.4.1 Requisitos de Entorno

El aplicativo contará con dos artefactos distintos, uno para el desarrollo del FrontEnd, que será quien provea las funcionalidades del lado del cliente, y otro para el desarrollo del BackEnd que será el encargado de la lógica del sistema y la gestión del almacenamiento en la base de datos.

Para gestionar la alta disponibilidad y la escalabilidad se utilizará un servicio de orquestación de contenedores para proporcionar un entorno administrado que facilite la implementación, administración y escalado de las aplicaciones en contenedores. A partir de este servicio se crearán los siguientes clústeres de contenedores:

- Clúster de contenerización para el aplicativo del FrontEnd que contará con sistema operativo Linux para cada contenedor
- Clúster de contenerización para el aplicativo del BackEnd que contará con sistema operativo Linux para cada contenedor
- Clúster de contenerización para servicio de monitoreo que contará con sistema operativo Linux para cada contenedor. Se utilizará esta suite para el monitoreo de salud y la exploración de Logs del sistema.

Para lograr la correcta integración continua y despliegue continuo del aplicativo se utilizarán pipelines soportados por el proveedor del servicio Cloud y se utilizará una herramienta de gestión de versionado durante la etapa de desarrollo.

Con respecto a las políticas de backup de la base de datos se utilizarán:

- Backup full: con una frecuencia semanal
- Backup incremental: una vez al día

Además, para aquellos casos en donde se requiera realizar backup de datos históricos y de poca frecuencia de utilización, se buscará utilizar las funcionalidades del

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

proveedor de nube que permita retener copias de seguridad de la base de datos hasta 10 años.

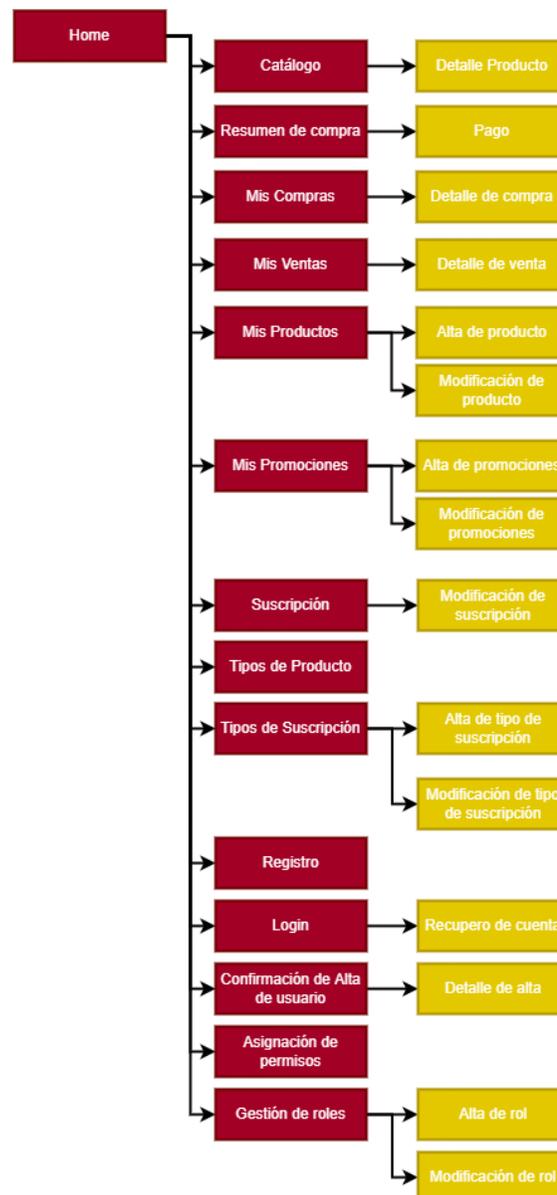
Para el cifrado de datos sensibles se utilizará cifrado asimétrico con el algoritmo SHA 512 dado que hasta el momento no se han detectado colisiones para el mismo permitirá el manejo seguro de los mismos. Por otro lado, dado que se requerirá un mecanismo de autenticación entre los aplicativos de FrontEnd y Backend, el mismo será implementado mediante JWT tokens que tengan un bloque de firma digital que permita corroborar la autenticidad del mismo. De esta forma se previene la circulación de las credenciales del usuario para cada operación que involucre la comunicación entre el FrontEnd y el BackEnd. Para realizar el cifrado de los tokens se utilizará cifrado simétrico con el algoritmo HMAC SHA512 siendo la clave simétrica quien permita la descryptación del bloque de seguridad del token y permita comprobar la validez del mismo.

Para lograr la comunicación segura entre aplicativos se comunicarán via HTTPS y ambas partes contarán con certificados privados válidos.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			Fecha: 14/11/2023
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

10.5 Descripción del Producto

10.5.1 Mapa de Navegación



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

10.6 Análisis

10.6.1 Índice de casos de uso

10.6.1.1 Casos de Uso

Listado

CU-001-001 Comprar productos
 CU-001-002 Realizar devolución de Compra
 CU-001-003 Registrar Usuario
 CU-001-004 Dar de alta Producto
 CU-001-005 Modificar Producto
 CU-001-006 Gestionar Promoción
 CU-001-007 Modificar Suscripción
 CU-001-008 Gestionar Tipos de Producto
 CU-001-009 Gestionar Tipos de Suscripción

Especificación de CU-001-001 Comprar Productos

Identificación del caso de uso

CU-001-001

Nombre del Caso de Uso

Comprar productos

Descripción del Caso de Uso

El cliente selecciona el/los producto/s que desea comprar, añadiendo o no la opción de envío a domicilio y realiza el pago por ellos. El sistema genera el alta de la compra en estado "En Proceso", registra los datos del pago realizado, disminuye el stock de los productos involucrados y, en caso de que corresponda, genera el alta del envío. Una vez recepcionada la compra el cliente da la confirmación de recepción de los productos y el sistema cambia el estado de la compra a "Aprobada".

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Pre-Condición

- El cliente debe haber iniciado sesión en el sistema

Post Condición

- Se da de alta la compra en estado “En Proceso”
- Se actualiza el stock de los productos
- Se da de alta el envío (si fue solicitado)
- Se actualiza el estado de la compra a “Aprobada”

Actores primarios

Cliente Registrado

Actores Secundarios

No Posee

Eventos disparadores del caso de uso

El cliente quiere comprar productos

Escenario principal de Éxito

1. El cliente ingresa al formulario de “Catálogo”
2. El sistema muestra un listado de todos los productos ordenados por su rating y sus filtros aplicables:
 - a. Los productos se muestran en tarjetas que contienen:
 - i. Foto del producto (imagen)
 - ii. Nombre del producto (texto, 150 longitud máxima)
 - iii. Precio (numérico, formato \$###,##)
 - iv. Botón para ver detalle
 - b. Los productos se encuentran paginados con un tamaño de página por default de 6 productos por página.
 - c. Los filtros aplicables pueden ser:
 - i. Por tipo de producto. Se dispone en un dropdownlist con las siguientes cadenas de texto:
 1. Overall
 2. Chaleco
 3. Campera

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

4. Botas
 5. Anteojos de protección
 6. Guantes
 7. Casco
 8. Faja de seguridad
 9. Camisa de trabajo
 10. Pantalón
- ii. Por rango de precio (mayor a menor o menor a mayor) en radiobuttons
 - iii. Filtro por nombre en campo de texto (se proporciona una cadena de caracteres, longitud máxima 100 caracteres)
3. El cliente no aplica filtros y por cada producto selecciona el botón de “Ver detalles” del mismo
 4. El sistema muestra la pantalla de “Detalle Producto” para el producto seleccionado con los siguientes datos:
 - a. Nombre del producto (texto, longitud máxima 150 caracteres)
 - b. Foto del producto (imagen jpg)
 - c. Precio (numérico, formato \$####,##)
 - d. Cantidad en stock (numérico)
 - e. Talleres disponibles en los siguientes formatos de acuerdo a lo proporcionado por el vendedor:
 - i. Numérico (ej: 40, 41 ,42, etc)
 - ii. Texto (Ej: S, M, L, XL, etc)
 - f. Rating del producto (puntaje de 1 a 5. numérico)
 - g. Valoraciones de otros compradores y reseña del producto (valoración numérica del 1 al 5 y reseña en campo de texto con longitud máxima de 200 caracteres)
 - h. Botón “Agregar” para agregar al resumen de compra
 - i. Picker numérico para indicar la cantidad del producto a agregar (numérico, mayor a 0)
 5. El cliente indica desde el picker la cantidad de productos e indica el talle del producto a comprar y selecciona el botón “Agregar”
 6. El sistema valida que la cantidad seleccionada no supera el stock disponible
Cálculo: Producto.Stock >= ItemCanasta.Cantidad
 7. El sistema valida que no existe una “canasta” activa para el usuario y crea una
 8. El sistema valida que no existe un ejemplar del producto seleccionado dentro de la canasta del cliente
 9. El sistema agrega el producto a la “canasta” de compra de acuerdo al talle y la cantidad especificada para ese producto
 10. El sistema verifica que no existen promociones vigentes para el/los producto/s seleccionado/s

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

11. El cliente selecciona la sección “Resumen de compra” desde la barra de navegación superior
12. El sistema muestra el formulario “Resumen de compra” que contendrá una lista de todos los productos agregados a la “canasta” con los siguientes datos:
 - a. Nombre del producto (texto) - Talle (numérico o texto de acuerdo a lo expuesto por el vendedor)
 - b. Precio unitario (\$###,##, numérico)
 - c. Cantidad solicitada (formato x#, numérico)
 - d. Porcentaje de descuento (%XX,XX, opcional, numérico)
 - e. Costo total por producto (\$###,##, numérico)
 - f. Total de la compra (\$###,##, numérico)

También se mostrará un dropdownlist con las opciones en texto “Retiro en domicilio del vendedor” y “Envío a domicilio” y un botón “Comprar”

Cálculo: Por cada ítem en el resumen multiplica el precio unitario por la cantidad obteniendo un subtotal. Realiza la sumatoria de los subtotales para calcular el total de la compra.
13. El cliente selecciona la opción “Retiro en el domicilio del vendedor” y el botón comprar
14. El sistema muestra el formulario de “Pago” con los siguientes campos:
 - a. Número de tarjeta (numérico, obligatorio, longitud de 16 dígitos)
 - b. Fecha de vencimiento de la tarjeta (fecha, obligatorio, formato mm/aa)
 - c. CVV (longitud 3 dígitos, obligatorio, numérico)
 - d. Nombre del titular de la tarjeta (texto, obligatorio, longitud máxima 100 caracteres)
15. El sistema muestra dentro del formulario de “Pago” un botón “Continuar” y un resumen breve de la compra con los siguientes datos:
 - a. Precio total de la suma de los productos (numérico, formato \$###,##)
 - b. Precio total de los descuentos a aplicar (numérico, formato \$###,##)
 - c. Precio por delivery (numérico, formato \$###,##)
 - d. Precio total de la compra (numérico, formato \$###,##)
16. El cliente completa los datos de la tarjeta y selecciona el botón “Continuar”
17. El sistema valida que los datos están completos y respetan el formato correcto
18. El cliente selecciona el botón “Pagar”
19. El sistema solicita la confirmación del usuario mostrando un modal con los botones “Aceptar” y “Cancelar”

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

20. El cliente selecciona la opción “Aceptar”
21. El sistema realiza el pago derivando los fondos a la cuenta de ProWear
22. El sistema descuenta el stock para los productos involucrados dentro de la compra y lo actualiza en la base de datos.
Cálculo: Para cada producto en la lista de productos de la compra se resta la cantidad del item de compra al stock del producto.
23. El sistema envía por mail al comprador una notificación sobre la compra realizada incluyendo el listado de los productos comprados con los siguientes datos:
 - a. Nombre del producto (texto) - Talle (numérico o texto de acuerdo a lo expuesto por el vendedor)
 - b. Precio unitario (\$###,##, numérico)
 - c. Cantidad solicitada (formato x#, numérico)
 - d. Costo total por producto (\$###,##, numérico)
 - e. Descuentos aplicados (\$###.##, numérico)
 - f. Total de la compra (\$###,##, numérico)
24. Para cada vendedor (de acuerdo a los productos seleccionados) el sistema enviará un mail de notificación con el/los producto/s correspondiente/s con los siguientes datos:
 - a. Nombre del producto (texto) - Talle (numérico o texto de acuerdo a lo expuesto por el vendedor)
 - b. Precio unitario (\$###,##, numérico)
 - c. Cantidad solicitada (formato x#, numérico)
 - d. Costo total por producto (\$###,##, numérico)
 - e. Descuentos aplicados (\$###.##, numérico)
 - f. Total de la venta(\$###,##, numérico)
25. El sistema, por cada producto perteneciente a un vendedor distinto, realiza el alta en la base de datos de una compra con estado “En Preparación”.
26. El sistema por cada vendedor involucrado en la compra emite la factura correspondiente por el porcentaje de comisión por venta asociado al mismo de acuerdo a la suscripción que posee.
27. El sistema guarda el alta el envío en caso de existir con estado “En preparación”
28. El cliente selecciona la opción “Mis Compras” desde el menú de navegación

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

29. El sistema muestra el formulario “Mis Compras” y muestra como item la compra realizada recientemente con los siguientes datos:

- a. Número de compra (numérico)
- b. Estado de la compra (Aprobada | En proceso | Cancelada, texto)
- c. Costo total de la compra (\$###,##, numérico)
- d. Fecha de realización de la compra (dd/mm/aaaa, fecha)
- e. Botón “Ver detalles”

Además, el sistema muestra los siguientes filtros y ordenamientos aplicables:

- a. Textbox donde se filtra por texto contenido en las compras realizadas
- b. Radiobuttons para ordenamiento por precio de mayor a menor y de menor a mayor
- c. Checkbox para filtrar por estado de compra (“En proceso”, “Aprobada”, “Cancelada”)
- d. Checkbox para filtrar por tipo de envío (“Retiro en domicilio del vendedor”, “Envío a domicilio”)

30. El cliente selecciona el botón “Ver Detalles”

31. El sistema muestra el formulario “Detalle de Compra”. El formulario muestra los datos de la compra realizada, un botón “Devolver Compra” y otro “Confirmar Recepción”. De la compra se pueden visualizar los siguientes datos:

- a. Descripción del producto (texto)
- b. Precio unitario (\$###,##, numérico)
- c. Cantidad solicitada (formato x#, numérico)
- d. Costo total por producto (\$###,##, numérico)
- e. En caso de aplicar promociones debe indicar el descuento proporcionado por producto (%###, numérico)
- f. En caso de contar con envío, el costo del mismo (\$###,##, numérico)
- g. Total de la compra (\$###,##, numérico)

32. El cliente selecciona el botón “Confirmar Recepción”

33. El sistema muestra formulario modal informando: “La confirmación de recepción de la compra no se puede revertir ¿Desea Continuar?” y los botones “Aceptar y “Cancelar”

34. El cliente selecciona la opción “Aceptar”

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear					

35. El sistema actualiza la compra con estado “Aprobada” y la guarda en la base de datos.

36. El sistema deriva los fondos correspondientes a cada vendedor.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Caminos Alternativos

Para el paso 3:

1. El cliente decide aplicar filtros por producto (cualquiera de los casos)
2. El sistema valida los filtros aplicados y muestra los productos que se ajusten a los mismos
Cálculo: Producto.TipoProducto == Filtro.TipoProducto
3. Para cada producto el cliente selecciona la opción “Ver detalle”.
4. Continuar con el paso 4 del escenario principal

Para el paso 3:

1. El cliente decide aplicar ordenamiento por precio (cualquiera de los casos)
2. El sistema muestra los productos ordenados de acuerdo al ordenamiento seleccionado
Cálculo: Productos.OrderBy(precio)
3. Para cada producto el cliente selecciona la opción “Ver detalle”.
4. Continuar con el paso 4 del escenario principal

Para el paso 5:

1. El cliente selecciona una cantidad mayor a la disponible por stock
2. El sistema valida que la cantidad seleccionada por el usuario es mayor al stock disponible para el producto
3. El sistema corrige el valor al máximo permitido
4. Continúa en el paso 6 del escenario principal

Para el paso 7:

1. El sistema valida que existe una “canasta” activa para el usuario
2. El sistema obtiene la “canasta” y le agrega el producto a la misma de acuerdo al talle y la cantidad solicitada
3. Continúa en el paso 7 del escenario principal

Para el paso 8:

1. El sistema valida que existe un ejemplar del producto seleccionado por el cliente en su canasta
2. El sistema actualiza la cantidad sumando a la del item ya contenido la nueva cantidad seleccionada
3. Continúa en el paso 10

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Para el paso 10:

1. El sistema calcula si existen promociones vigentes para alguno de los productos y aplica los descuentos correspondientes agregando al resumen el porcentaje de descuento que referente a la promoción:

Cálculo: Se itera sobre la lista de productos y por cada producto. A partir del identificador de cada producto se consulta si existe una promoción para ese producto y para la cantidad seleccionada que se encuentre válida para la fecha de la compra y cuyo stock máximo a ofrecer no esté cumplido. `ItemCompra.Producto.Id == Promoción.Producto.Id && ItemCompra.Cantidad >= Promocion.Cantidad && DateTime.Now <= Promoción.FechaFinalización && Promoción.CantidadActual < Promoción.CantidadMáxima.`

2. Continúa con el paso 13 del escenario principal

Para el paso 13:

1. El cliente selecciona la opción “Envío a domicilio”
2. El sistema calcula de acuerdo a la distancia entre el comprador y vendedor el costo del envío y de acuerdo a los envíos pautados la fecha del mismo.
3. El sistema agrega al resumen de la compra el costo del envío y lo suma al valor total de la compra. Muestra los siguientes datos en el resumen:
 - a. Texto “Envío”
 - b. Costo total (formato \$###.##)
4. El cliente selecciona el botón “Comprar”
5. Continúa con el paso 14 del flujo principal

Para el paso 16:

1. El cliente omite completar algún campo del formulario de Pago o ingresa un formato inválido
2. El sistema valida que el campo no fue completado o bien que no tiene un formato válido y muestra helper debajo del mismo indicando que el mismo es obligatorio o que el formato no es correcto
3. Continúa en el paso 14 del flujo principal

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Para el paso 21:

1. El cliente selecciona le botón “Cancelar”
2. Continúa en el paso 17 del flujo principal

Para el paso 23:

1. Al realizar el pago con Stripe, el sistema obtiene como respuesta que los datos de pago proporcionados son inválidos
2. El sistema muestra modal de error informando que los datos de pago ingresados son incorrectos
3. Continúa en el paso 14 del escenario principal

Para el paso 23:

1. Al realizar el pago con Stripe, el sistema obtiene como respuesta que el medio de pago proporcionado no tiene fondos
2. El sistema muestra modal de error informando que el medio de pago proporcionado no tiene fondos
3. Continúa en el paso 14 del escenario principal

Para el paso 32:

1. El cliente selecciona el botón “Cancelar Compra”
2. El sistema muestra modal solicitando la confirmación del usuario para cancelar la compra
3. El usuario selecciona la opción “Aceptar”
4. El sistema por cada item de compra busca la venta relacionada y la cancela.
5. El sistema, a cada detalle de producto, le incrementa el stock por la cantidad seleccionada en el item, revierte el pago de las comisiones cobradas al vendedor y genera una nota de crédito por el total cobrado.
6. El sistema actualiza el estado de la compra a “Cancelada”
7. Finaliza el CU

Para el paso 34:

8. El cliente selecciona el botón “Cancelar”

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

9. Finaliza el CU

Prototipos
Formulario Catálogo

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Formulario Detalle Producto



[CATÁLOGO](#)
[MIS COMPRAS](#)
[MIS VENTAS](#)
[MIS PRODUCTOS](#)
[MIS PROMOCIONES](#)







Nombre de producto

\$###,##

Talle

Stock

873

+

3

-

AGREGAR A CARRITO

Características

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis

Raiting

2.5 ★ ★ ★ ☆ ☆

1

2

3

4

5

Reseñas

OP ★ ★ ★ ★ ☆

Omar Sundaram

It is a long established fact that a reader will be distracted by the readable content of a page when looking at its layout.

OP ★ ★ ★ ★ ☆

Omar Sundaram

The point of using Lorem Ipsum is that it has a more-or-less normal distribution of letters, as opposed to using 'Content here, content here', making it look like readable English.

[VER MÁS](#)

191

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Formulario Resumen de Compra



[Catálogo](#)
[Mis Compras](#)
[Mis Ventas](#)
[Mis Productos](#)
[Mis Promociones](#)





Producto	Cantidad	Precio	Descuento	Subtotal	
Camisa PayPer S	3	\$19500,00	0%	\$58500,00	
Overol ConstruShield S	2	\$32000,00	0%	\$64000,00	
				Delivery	\$0,00
				Total	\$122500,00

Retiro en domicilio del vendedor
▼

Comprar

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Formulario de Pago

PRO WEAR

[Catálogo](#)
[Mis Compras](#)
[Mis Ventas](#)
[Mis Productos](#)
[Mis Promociones](#)





Datos de pago

Tarjeta

Número de tarjeta

Nombre titular

Nombre del titular

Fecha de vencimiento

CVV

Pagar

Precio por productos
\$122500,00

Descuentos
-\$0,00

Envío
\$0,00

Total de la compra
\$122500,00

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Formulario Mis compras

PRO WEAR

[Catálogo](#)
[Mis Compras](#)
[Mis Ventas](#)
[Mis Productos](#)
[Mis Promociones](#)

Ordenar

Más recientes

Más antiguas

Estado

En proceso

Completada

Cancelada

Envío

Retiro

Envío

Completada

Compra #3223880488594800746

Costo total: \$391250,00

Envío: Envío a domicilio

Fecha de creación: 12/11/2023 15:31:58

Ver Detalle

Completada

Compra #6440988771605436241

Costo total: \$97850,00

Envío: Envío a domicilio

Fecha de creación: 24/10/2023 14:29:24

Ver Detalle

Cancelada

Compra #6344100438349642211

Costo total: \$19500,00

Envío: Retiro en domicilio del vendedor

Fecha de creación: 8/10/2023 02:12:50

Ver Detalle

Completada

Compra #4341064402404740960

Costo total: \$40250,00

Envío: Envío a domicilio

Fecha de creación: 8/10/2023 02:01:27

Ver Detalle

194

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Especificación de CU-001-002 Realizar devolución de compra

Identificación del caso de uso

CU-001-002

Nombre del Caso de Uso

Realizar devolución de compra

Descripción del Caso de Uso

El cliente consulta sus compras realizadas, selecciona aquella que desear realizar la devolución e inicia el proceso de devolución. Una vez que el producto es retornado al vendedor, el mismo consulta sus ventas y elige aquella a la que quiere confirmar su devolución y da la conformidad sobre la devolución. El sistema genera el alta de la devolución, realiza la devolución del pago realizado, aumenta el stock de los productos involucrados y, en caso de que corresponda, cancela el envío asociado a la compra.

Pre-Condición

- El cliente comprador debe haber iniciado sesión en el sistema
- El cliente vendedor debe haber iniciado sesión en el sistema
- El cliente comprador debe contar con al menos una compra realizada en estado "Aceptada"

Post Condición

- Se da de alta la devolución de la compra
- Se actualiza el stock de los productos
- Se realiza el reintegro del pago realizado al comprador
- Se reintegra las comisiones cobradas al vendedor

Actores primarios

Cliente Registrado - Comprador

Actores Secundarios

Cliente Registrado – Vendedor

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Eventos disparadores del caso de uso

El cliente quiere realizar la devolución de una compra realizada

Escenario principal de Éxito

1. El cliente comprador ingresa al formulario de “Mis Compras”
2. El sistema muestra el formulario “Mis compras” que posee una lista de las compras realizadas por el cliente ordenadas por fecha de realización de forma descendente. De las compras se pueden visualizar los siguientes datos englobados en una Card con un botón “Ver Detalle”:
 - a. Número de compra (numérico)
 - b. Estado de la compra (Aprobada | En proceso | Cancelada, texto)
 - c. Costo total de la compra (\$###,##, numérico)
 - d. Tipo de envío (Retiro en domicilio del vendedor | Envío a domicilio)
 - e. Fecha de realización de la compra (dd/mm/aaaa, fecha)

Además, el sistema muestra los siguientes filtros y ordenamientos aplicables:

 - e. Textbox donde se filtra por texto contenido en las compras realizadas
 - f. Radiobuttons para ordenamiento por precio de mayor a menor y de menor a mayor
 - g. Checkbox para filtrar por estado de compra (“En proceso”, “Aprobada”, “Cancelada”)
 - h. Checkbox para filtrar por tipo de envío (“Retiro en domicilio del vendedor”, “Envío a domicilio”)
3. El cliente comprador selecciona el botón “Ver Detalle” de la compra a la que quiere realizar la devolución (con estado Aprobada).
4. El sistema muestra el formulario “Detalle de Compra”. El formulario muestra los datos de la compra realizada y los botones “Confirmar Recepción” y “Cancelar Compra” deshabilitados. De la compra se pueden visualizar los siguientes datos:
 - a. Descripción del producto (texto)
 - b. Precio unitario (\$###,##, numérico)
 - c. Cantidad solicitada (formato x#, numérico)
 - d. Costo total por producto (\$###,##, numérico)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

- e. En caso de aplicar promociones debe indicar el porcentaje de descuento proporcionado por producto (%###, numérico)
 - f. En caso de contar con envío, el costo del mismo (\$###,##, numérico)
 - g. Total de la compra (\$###,##, numérico)
 - h. Botón de devolución (o leyenda “Devuelto” de acuerdo a si fue devuelto o no)
5. El cliente comprador selecciona el botón de devolución sobre el ítem que quiere devolver.
 6. El sistema valida que no existen otros ítems que pertenezcan a la misma venta que el ítem seleccionado.
 7. El sistema solicita mediante un formulario modal la confirmación del usuario con la leyenda “Esta acción una vez iniciada no se puede cancelar. ¿Desea iniciar el proceso de devolución?” y los botones “Aceptar” y “Cancelar”.
 8. El cliente comprador selecciona el botón “Aceptar”.
 9. El sistema valida que la compra no fue realizada hace más de un mes.
 10. El sistema da de alta la devolución en la base de datos con estado “No completada”.
 11. El sistema le envía por mail una notificación sobre la devolución solicitada por el cliente comprador al cliente vendedor
 12. El sistema le muestra formulario modal al cliente comprador diciendo que el proceso de devolución está iniciado y que debe tener la conformidad de recepción del vendedor para poder finalizar el proceso y un botón “Aceptar”
 13. El cliente vendedor ingresa al formulario “Mis Ventas”
 14. El sistema muestra un listado de las ventas realizadas por el vendedor ordenadas por fecha de realización de forma descendentes y en Cards que contienen los siguientes datos:
 - a. Id de venta (numérico)
 - b. Estado de la venta (Aprobada | En proceso | Cancelada, texto)
 - c. Costo total de la venta (\$###,##, numérico)
 - d. Fecha de realización de la compra (dd/mm/aaaa, fecha)
 - e. Devolución solicitada (Si | No, texto)
 - f. Botón “Ver detalle”
 15. El cliente vendedor selecciona “Ver detalle” de la venta que quiere confirmar la devolución

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

16. El sistema muestra el formulario “Detalle de Venta”. El formulario muestra los datos de la compra realizada y los botones “Confirmar devolución” y “Cancelar Devolución”. De la compra se pueden visualizar los siguientes datos:

- a. Descripción del producto - Talle (texto)
- b. Precio unitario (\$###,##, numérico)
- c. Cantidad solicitada (formato x#, numérico)
- d. Costo total por producto (\$###,##, numérico)
- e. En caso de aplicar promociones debe indicar el descuento proporcionado por item (%###, numérico)
- f. En caso de contar con envío, el costo del mismo (\$###,##, numérico)
- g. Total de la compra (\$###,##, numérico)

17. El cliente vendedor selecciona la opción “Confirmar devolución”

18. El sistema solicita mediante un formulario modal la confirmación del usuario con la leyenda “Esta acción una vez iniciada no se puede cancelar. ¿Desea confirmar la devolución?” y los botones “Aceptar” y “Cancelar”.

19. El cliente vendedor selecciona el botón “Aceptar”.

20. Por cada producto involucrado en la compra, el sistema actualiza el stock sumando las cantidades correspondientes

21. El sistema reversa el pago de las comisiones cobradas al vendedor

22. El sistema emite la factura de devolución por las comisiones devueltas al vendedor

23. El sistema cancela el envío de la compra

24. El sistema envía la factura por mail al vendedor

25. El sistema envía por mail la notificación de la devolución finalizada al vendedor y al comprador

26. El sistema actualiza el estado de la devolución como “Completada”.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Caminos Alternativos

Para el paso 6:

1. El sistema valida que existen ítems que están relacionados por una venta con el ítem a devolver
2. El sistema muestra en un modal informando que al realizar la devolución estará devolviendo los demás ítems relacionados
3. Continuar con el paso 7 del escenario principal

Para el paso 7:

4. El cliente comprador selecciona el botón “Cancelar”
5. El sistema no inicia el proceso de devolución
6. Finaliza el caso de uso

Para el paso 8:

1. El sistema valida que la compra a devolver tiene más de 30 días desde su inicio
2. El sistema muestra en un modal el siguiente mensaje: “La compra no puede devolverse debido a que han pasado 30 o más días de su realización”
3. Finaliza el caso de uso

Para el paso 17:

1. El cliente vendedor selecciona el botón “Cancelar devolución”
2. El sistema muestra un modal para ingresar los motivos de la cancelación y los botones “Aceptar” y “Cancelar”
3. El cliente vendedor selecciona el botón “Aceptar”
4. El sistema actualiza la devolución a estado “Cancelada” y le agrega el detalle de la cancelación
5. Finaliza el caso de uso

Para el paso 17.3 del flujo alternativo:

1. El cliente vendedor selecciona el botón “Cancelar”

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear					

2. El sistema no cancela la devolución
3. Continúa en el paso 16 del escenario principal

Para el paso 18:

1. El cliente vendedor selecciona el botón "Cancelar"
2. El sistema no confirma la devolución
3. Continúa en el paso 15 del escenario principal

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Prototipos

Formulario Mis Compras

PRO WEAR

[Catálogo](#)
[Mis Compras](#)
[Mis Ventas](#)
[Mis Productos](#)
[Mis Promociones](#)

Ordenar

Más recientes

Más antiguas

Estado

En proceso

Completada

Cancelada

Envío

Retiro

Envío

Limpiar Filtro

Compra #3223880488594800746
Completada

Costo total: \$391250,00

Envío: Envío a domicilio

Fecha de creación: 12/11/2023 15:31:58

Ver Detalle

Compra #6440988771605436241
Completada

Costo total: \$97850,00

Envío: Envío a domicilio

Fecha de creación: 24/10/2023 14:29:24

Ver Detalle

Compra #6344100438349642211
Cancelada

Costo total: \$19500,00

Envío: Retiro en domicilio del vendedor

Fecha de creación: 8/10/2023 02:12:50

Ver Detalle

Compra #4341064402404740960
Completada

Costo total: \$40250,00

Envío: Envío a domicilio

Fecha de creación: 8/10/2023 02:01:27

Ver Detalle

Prev
1
2
3
Next

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Formulario Detalle de compra

PRO WEAR

[Catálogo](#)
[Mis Compras](#)
[Mis Ventas](#)
[Mis Productos](#)
[Mis Promociones](#)





Producto	Cantidad	Precio	Descuento	Subtotal
Camisa PayPer L	4	\$19500,00	0%	\$78000,00
Delivery				\$0,00
Total				\$78000,00

Retro en domicilio del vendedor ▾

Confirmar Recepción

Cancelar Compra

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Formulario Mis Ventas

PRO WEAR

[Catálogo](#)
[Mis Compras](#)
[Mis Ventas](#)
[Mis Productos](#)
[Mis Promociones](#)

Ordenar

Más recientes

Más antiguas

Estado

En proceso

Completada

Cancelada

Limpiar Filtro

Venta Id 87758738-c8e9-4d85-421e-08dbe3ada794
Completada

Costo total: \$360000,00

Fecha de creación: 12/11/2023 15:31:58

Devolución solicitada: Si

Ver Detalle

Venta Id 4d520ce7-2479-4f78-8551-08dbc7bd383d
Cancelada

Costo total: \$19500,00

Fecha de creación: 8/10/2023 02:12:50

Devolución solicitada: No

Ver Detalle

Venta Id 4096c9f8-aa5f-4ab3-463f-08dbc7bba10e
Completada

Costo total: \$39000,00

Fecha de creación: 8/10/2023 02:01:27

Devolución solicitada: No

Ver Detalle

Venta Id 03b42919-24bc-46c1-76cc-08dbb8aa5646
Cancelada

Costo total: \$19500,00

Fecha de creación: 19/9/2023 00:49:53

Devolución solicitada: No

Ver Detalle

Prev
1
2
3
Next

204

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Formulario Detalle de Venta

PRO WEAR

[Catálogo](#)
[Mis Compras](#)
[Mis Ventas](#)
[Mis Productos](#)
[Mis Promociones](#)





Producto	Cantidad	Precio	Descuento	Subtotal
Camisa PayPer S	12	\$19500,00	0%	\$234000,00
Campera Beta S	3	\$42000,00	0%	\$126000,00
Total				\$360000,00

Confirmar devolución

Cancelar devolución



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA
Facultad de tecnología Informática

Materia: TFI

Docentes: Dr. Scali Jorge Omar,
Ing. Vilaboa Pablo Alfredo

Fecha:
14/11/2023

Alumno: Di Paola, Federico Alejandro

Año: 2023

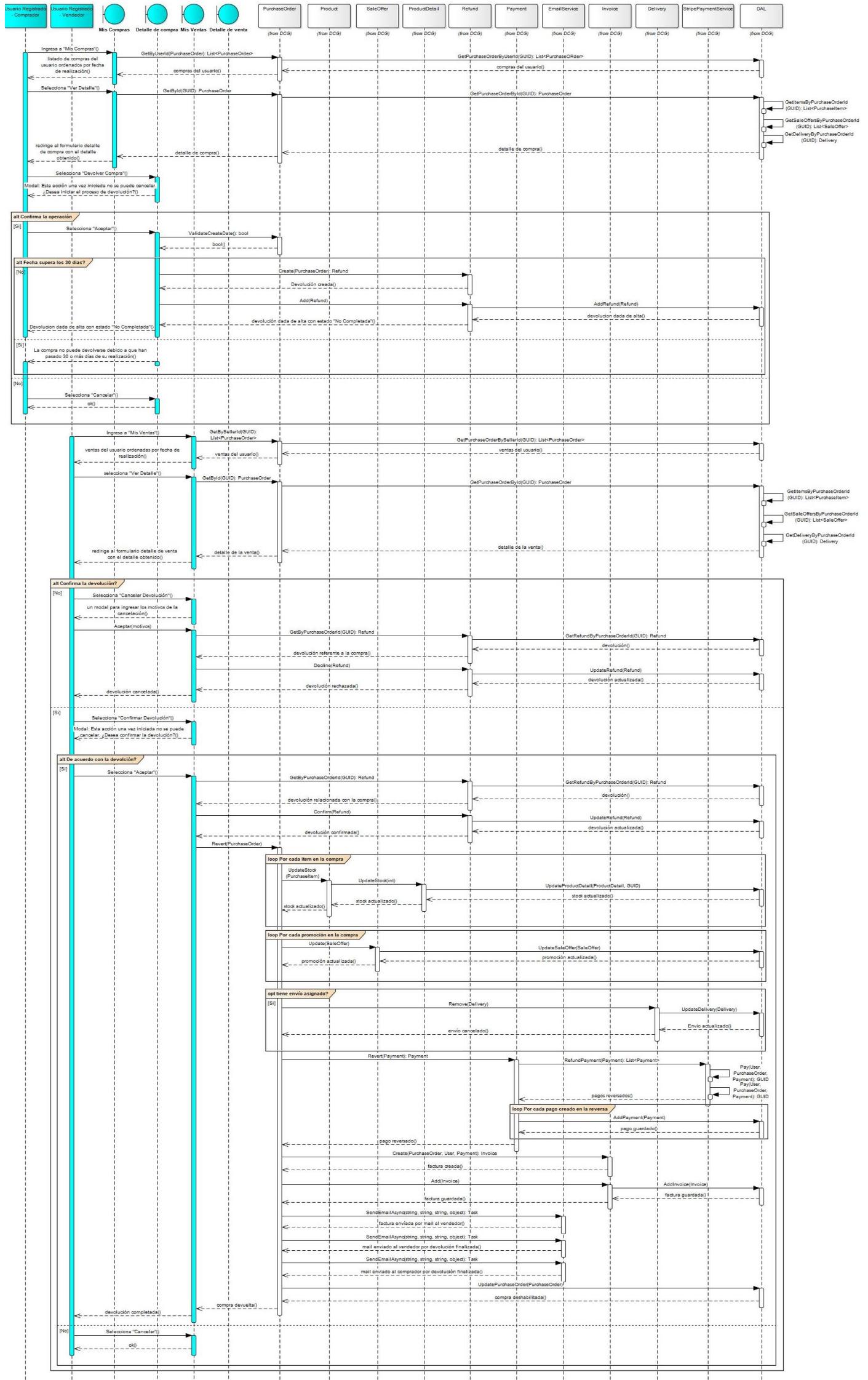
Comisión: 5 B

Turno: Noche

Sede: Centro

Negocio: ProWear

Diagrama de secuencia



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Especificación de CU-001-003 Registrar Usuario

Identificación del caso de uso

CU-001-003

Nombre del Caso de Uso

Registrar Usuario

Descripción del Caso de Uso

El cliente se registra dentro del sistema proporcionando sus datos personales, elige la suscripción que desea y suscribe un medio de pago para su suscripción (sólo para las suscripciones no gratuitas) El sistema genera el alta del usuario del cliente y su suscripción.

Pre-Condición

- No posee

Post Condición

- Se da de alta el usuario del cliente
- Se da de alta la suscripción del cliente y se relaciona con su usuario

Actores primarios

Cliente no registrado

Actores Secundarios

Empleado Administrativo

Eventos disparadores del caso de uso

El cliente desea registrarse en la plataforma para hacer uso de los servicios

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Escenario principal de Éxito

1. El cliente ingresa al formulario de “Registro”
2. El sistema muestra los siguientes campos a completar para realizar el registro y un botón “Continuar”:
 - a. Nombre (obligatorios, texto)
 - b. Apellido (obligatorios, texto)
 - c. DNI (obligatorio, longitud de 8 dígitos, numérico)
 - d. Fecha de nacimiento (dd/mm/aaaa, obligatorio, fecha).
 - e. Correo electrónico (nombre@dominio.tipo, obligatorio, texto)
 - f. Password (texto, obligatorio, debe contener al menos 8 caracteres, una mayúscula y un número)
 - g. Repetir Password (texto, obligatorio, debe ser igual al Password)
3. El cliente completa los datos y selecciona el botón “Continuar”
4. El sistema valida que los datos fueron ingresados
5. El sistema valida que el formato de los datos ingresados es correcto
6. El sistema valida que no exista un cliente registrado para el DNI proporcionado ni tampoco para el correo proporcionado
7. El sistema habilita los siguientes campos para completar relacionados con los datos de la empresa a la que representa y un botón “Continuar”:
 - a. Nombre de la empresa (obligatorio, texto)
 - b. Cuit (longitud 11 dígitos, obligatorio, numérico)
 - c. Provincia (obligatorio, texto)
 - d. Localidad (obligatorio, texto)
 - e. Dirección (obligatorio, texto)
8. El cliente completa los datos solicitados y selecciona el botón “Continuar”
9. El sistema valida que los datos fueron ingresados
10. El sistema valida que el formato de los datos ingresados es correcto
11. El sistema valida que no existe un usuario relacionado con el CUIT de la empresa proporcionada
12. El sistema habilita un campo para adjuntar un documento en formato PDF, un botón

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

“Adjuntar” y un botón “Continuar”

13. El cliente selecciona el botón “Adjuntar”
14. El sistema muestra ventana contextual del sistema operativo para seleccionar el documento a adjuntar permitiendo únicamente archivos de tipo PDF
15. El cliente selecciona el documento y selecciona el botón adjuntar
16. El sistema comprueba que el documento no supera los 10Mb de tamaño
17. El sistema guarda dentro del servidor una copia renombrada del archivo con un nombre correspondiente a la generación aleatoria de cadena de caracteres y lo asocia al usuario.
Cálculo: Se genera la cadena de caracteres a partir de una nueva instancia de GUID
18. El sistema muestra una tabla de suscripciones con dos columnas y un botón “Continuar”:
 - a. Versión Free
 - b. Versión Premium

Además, muestra las siguientes filas completadas con una cruz (Si) o un guion (No) o un número de acuerdo a las características contenidas en cada suscripción:

 - a. Orden prioritario en el catálogo (se completa con cruz o guion)
 - b. Cantidad de promociones posibles para dar de alta (numérico)
 - c. Comisiones por ventas (numérico, formato %###)
 - d. Precio (numérico, formato \$###,## mensual - \$###,## semestral, \$###.## anual)
 - e. Radiobutton de selección de suscripción (selección obligatoria)
19. El cliente selecciona la versión “Premium” y selecciona el botón “Continuar”
20. El sistema valida que se seleccionó una versión de suscripción
21. El sistema habilita el formulario de pago que contiene los siguientes datos:
 - a. Nombre del titular de la tarjeta (obligatorio, texto)
 - b. Número de tarjeta (longitud de 16 dígitos, obligatorio, numérico)
 - c. Fecha de vencimiento (mm/aa, obligatorio, fecha)
 - d. CVV (longitud 3 dígitos, obligatorio, numérico)
 - e. Total a pagar (\$###,## texto)
 - f. Botón “Pagar”
22. El cliente completa los datos y selecciona el botón “Pagar”
23. El sistema valida que todos los datos fueron ingresados

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

24. El sistema realiza el pago de la suscripción
25. El sistema da alta al usuario y lo guarda en la base de datos con estado “Inhabilitado”
26. El sistema de alta la suscripción, la asocia al usuario y la guarda en la base de datos
27. El sistema envía un mail al cliente hacia la casilla proporcionada para notificarle que su registro se encuentra en proceso de aprobación
28. El sistema envía un mail a los empleados administrativo para notificar sobre la aprobación requerida para el alta del cliente en el sistema
29. El usuario Administrativo ingresa al formulario de “Altas de usuario”
30. El sistema muestra una tabla con los usuarios pendientes de dar de alta con las siguientes columnas:
 - a. Email (nombre@dominio.tipo, texto)
 - b. Fecha de creación (dd/mm/aaaa, fecha).
Para cada fila el sistema muestra un botón “Ver detalle”
31. El usuario administrativo selecciona el botón “Ver Detalle”
32. El sistema muestra formulario de “Detalle de Alta de Usuario” los siguientes campos referentes al alta del cliente:
 - a. Nombre (texto)
 - b. Apellido (texto)
 - c. DNI (longitud de 8 dígitos, numérico)
 - d. Fecha de nacimiento (dd/mm/aaaa, fecha).
 - e. Correo electrónico (nombre@dominio.tipo, texto)
 - f. Puesto dentro de la empresa ([Presidente, Vicepresidente, Director, Gerente, Apoderado, Tesorero, Representante Legal], texto)
 - g. Nombre de la empresa (texto)
 - h. Cuit (longitud 11 dígitos, numérico)
 - i. Provincia (listado de provincias de Argentina, texto)
 - j. Localidad (listado de localidades, texto)
 - k. Dirección (texto)
 - l. Botón “Ver documento adjunto”

Además, muestra un botón “Confirmar Alta” y un botón “Cancelar Alta”

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

33. El usuario Administrativo selecciona el botón “Ver documento adjunto”
34. El sistema inicia la descarga del archivo dentro del ordenador del usuario Administrativo
35. El usuario Administrativo selecciona el botón “Confirmar Alta”
36. El sistema modifica en la base de datos a “Habilitado” al usuario del cliente
37. El sistema envía mail al cliente para notificarle sobre la creación de su usuario.

Caminos Alternativos

Para el paso 4:

1. El sistema valida que no se completaron todos los datos
2. El sistema muestra helper sobre los campos no completados con la leyenda “El campo [NOMBRE] es obligatorio”
3. Continúa en el paso 3 del escenario principal

Para el paso 5:

1. El sistema valida que algunos de los datos proporcionados no cumplen con el formato debido
2. El sistema muestra helper sobre los campos correspondientes indicando que los datos ingresados no son correctos
3. Continúa en el paso 3 del escenario principal

Para el paso 6:

1. El sistema valida que ya existe un usuario registrado para el email proporcionado o para el DNI proporcionado
2. El sistema muestra un modal informando que ya existe un usuario registrado para ese mail o DNI
3. Finaliza el caso de uso

Para el paso 9:

1. El sistema valida que no se completaron todos los datos

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

2. El sistema muestra helper sobre los campos no completados con la leyenda “El campo [NOMBRE] es obligatorio”
3. Continúa en el paso 8 del escenario principal

Para el paso 10:

1. El sistema valida que algunos de los datos proporcionados no cumplen con el formato debido
2. El sistema muestra helper sobre los campos correspondientes indicando que los datos ingresados no son correctos
3. Continúa en el paso 8 del escenario principal

Para el paso 11:

1. El sistema valida que ya existe un usuario registrado para el CUIT proporcionado
2. El sistema muestra un modal informando que ya existe un usuario registrado CUIT
3. Finaliza el caso de uso

Para el paso 16:

1. El sistema valida que el documento excede los 10 Mb de tamaño
2. El sistema muestra un modal informando que el tamaño del archivo excede el límite e informa que debe ser menor o igual a 10Mb
3. Continúa en el paso 13 del escenario principal

Para el paso 19:

1. El cliente selecciona la versión “Free”
2. Continúa en el paso 27 del escenario principal

Para el paso 20:

3. El sistema valida que no se seleccionó una versión de suscripción
4. El sistema muestra un modal informando que debe seleccionarse una suscripción
5. Continúa en el paso 19 del escenario principal

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Para el paso 23:

1. El sistema valida que no se completaron todos los datos
2. El sistema muestra helper sobre los campos no completados con la leyenda “El campo [NOMBRE] es obligatorio”
3. Continúa en el paso 22 del escenario principal

Para el paso 24:

4. Al realizar el pago con Stripe, el sistema obtiene como respuesta que los datos de pago proporcionados son inválidos
5. El sistema muestra modal de error informando que los datos de pago ingresados son incorrectos
6. Continúa en el paso 22 del escenario principal

Para el paso 25:

4. Al realizar el pago con Stripe, el sistema obtiene como respuesta que el medio de pago proporcionado no tiene fondos
5. El sistema muestra modal de error informando que el medio de pago proporcionado no tiene fondos
6. Continúa en el paso 22 del escenario principal

Para el paso 36:

1. El usuario Administrativo selecciona la opción “Cancelar Alta”
2. El sistema muestra un modal solicitando el detalle de la cancelación del alta del usuario y los botones “Aceptar” y “Cancelar”
3. El usuario administrativo ingresa el motivo de la cancelación y selecciona el botón “Aceptar”
4. El sistema revierte el pago realizado por el cliente
5. El sistema cancela el pago recurrente del cliente
6. El sistema envía un email al cliente informando que el proceso de alta fue cancelado con el motivo proporcionado por el usuario Administrativo
7. El sistema elimina de la base de datos al usuario del cliente y su suscripción

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear					

8. Finaliza el caso de uso

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Prototipos

Registro



[Catálogo](#)
[Mis Compras](#)
[Mis Ventas](#)
[Mis Productos](#)
[Mis Promociones](#)





Registro de usuario

Paso 1/4

Nombre	Apellido	
<input type="text" value="Nombre"/>	<input type="text" value="Apellido"/>	
DNI	Fecha de nacimiento	Correo electrónico
<input type="text" value="DNI"/>	<input type="text" value="dd/mm/aaaa"/> 	<input type="text" value="Email"/>
Contraseña	Repetir contraseña	
<input type="text" value="Contraseña"/>	<input type="text" value="Repetir contraseña"/>	

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					



[Catálogo](#)
[Mis Compras](#)
[Mis Ventas](#)
[Mis Productos](#)
[Mis Promociones](#)





Registro de usuario

Paso 2/4

Nombre de la empresa <input type="text" value="Nombre de la empresa"/>	CUIT <input type="text" value="CUIT"/>
Provincia <input type="text" value="Provincia"/>	Localidad <input type="text" value="Localidad"/>
Dirección <input type="text" value="Dirección"/>	Comprobante de puesto <input type="button" value="Elegir archivo"/> <input type="button" value="No se ha seleccionado ningún archivo"/>



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA
Facultad de tecnología Informática

Materia: TFI

Docentes: Dr. Scali Jorge Omar,
Ing. Vilaboa Pablo Alfredo

Fecha:
14/11/2023

Alumno: Di Paola, Federico Alejandro

Año: 2023

Comisión: 5 B

Turno: Noche

Sede: Centro

Negocio: **ProWear**



Catálogo Mis Compras Mis Ventas Mis Productos Mis Promociones



Registro de usuario

Paso 3/4

	Free	Premium
Orden prioritario en el catálogo	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cantidad de promociones posibles para dar de alta	5	99999999
Comisiones por venta	5,0%	2,5%
Precio	\$0,00	\$3600,00
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
		<input type="button" value="Continuar"/>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					


Catálogo Mis Compras Mis Ventas Mis Productos Mis Promociones





Registro de usuario

Paso 4/4

Datos de pago

Tarjeta

Número de tarjeta

Nombre titular

Nombre del titular

Fecha de vencimiento

CVV

Total: \$3600,00

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Altas de usuario

		Alta de usuarios	Tipos de producto	Tipos de suscripción	 						
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Email</th> <th>Fecha de creación</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>free@user.com</td> <td>17/10/2023</td> <td style="text-align: center;">Ver detalle</td> </tr> </tbody> </table>						Email	Fecha de creación		free@user.com	17/10/2023	Ver detalle
Email	Fecha de creación										
free@user.com	17/10/2023	Ver detalle									

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Detalle de Alta de usuario



[Alta de usuarios](#)
[Tipos de producto](#)
[Tipos de suscripción](#)

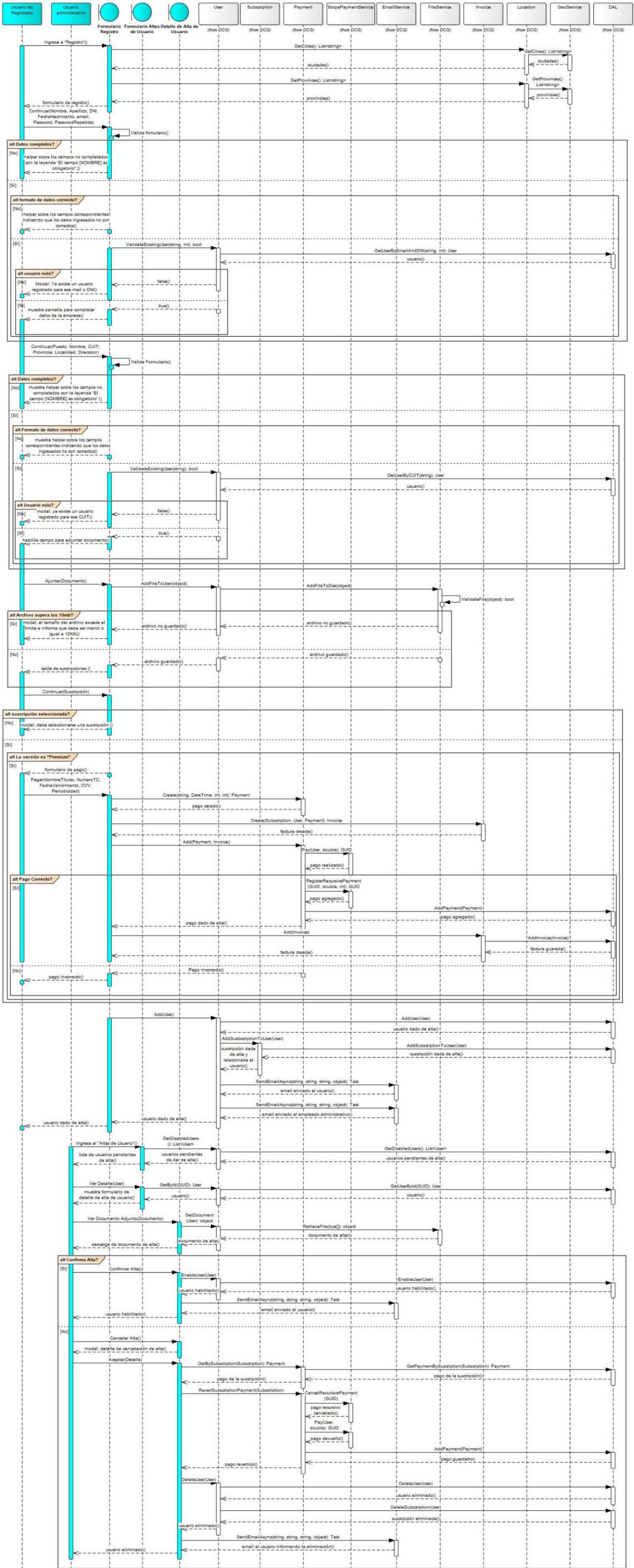



Detalle de alta de usuario

Nombre	Apellido	
<input type="text" value="Free"/>	<input type="text" value="User"/>	
DNI	Fecha de nacimiento	Correo electrónico
<input type="text" value="45454545"/>	<input type="text" value="10/04/2004"/>	<input type="text" value="free@user.com"/>
Nombre de la empresa	CUIT	
<input type="text" value="Free Org"/>	<input type="text" value="45645645646"/>	
Provincia	Localidad	
<input type="text" value="Capital Federal"/>	<input type="text" value="Barracas"/>	
Dirección	Comprobante	
<input type="text" value="Free 123"/>	<input type="text" value="c195600a-8903-4d5f-b0f7-e627da;"/> <input type="button" value="Ver"/>	
<input type="button" value="Cancelar Alta"/> <input type="button" value="Confirmar Alta"/>		

		UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática		
Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Viloba Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear				

Diagrama de secuencia



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Especificación de CU-001-004 Dar de alta producto

Identificación del caso de uso

CU-001-004

Nombre del Caso de Uso

Dar de alta producto

Descripción del Caso de Uso

El cliente vendedor realiza el alta de un producto El sistema genera el alta del producto en cuestión.

Pre-Condición

- El usuario debe haber iniciado sesión en el sistema

Post Condición

- Se da de alta el producto

Actores primarios

Cliente Registrado

Actores Secundarios

No posee

Eventos disparadores del caso de uso

El cliente desea dar de alta un producto para comercializarlo

Escenario principal de Éxito

1. El cliente ingresa al formulario "Dar de Alta producto".
2. El sistema muestra el formulario de alta de producto con los botones "Guardar" y "Cancelar" y los siguientes datos a ingresar:
 - a. Nombre (obligatorio, texto).

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

- b. Características del producto (opcional, texto).
- c. Tipo de producto (obligatorio, seleccionado de un listado). Los valores posibles son:

1. Overall
2. Chaleco
3. Campera
4. Botas
5. Anteojos de protección
6. Guantes
7. Casco
8. Faja de seguridad
9. Camisa de trabajo
10. Pantalón

- d. Precio (obligatorio, numérico).
- e. Foto (obligatorio, formato JPEG, adjuntada como archivo). Al lado de este campo se coloca un botón “Elegir Archivo”

Además, el sistema muestra una grilla “Detalle de producto” con las columnas “Talle” y “Cantidad” y un botón “Agregar detalle” y “Quitar detalle”.

3. El cliente completa los datos del producto y selecciona el botón “Elegir Archivo”
4. El sistema valida que todos los datos obligatorios fueron ingresados
5. El sistema valida que todos los datos ingresados tienen el formato adecuado
6. El sistema muestra ventana contextual del sistema operativo para seleccionar el documento a adjuntar permitiendo únicamente archivos de tipo jpeg
7. El cliente selecciona el documento y selecciona el botón “Aceptar”
8. El sistema comprueba que el documento no supera los 10Mb de tamaño
9. Por cada detalle del producto, el cliente selecciona el botón “Agregar detalle”
10. El sistema muestra un formulario modal con los botones “Agregar” y “Cancelar” y los siguientes campos a completar:
 - a. Talle (texto, obligatorio)
 - b. Cantidad en stock (obligatorio, numérico, mayor a 0).
11. El cliente completa los datos y selecciona el botón “Agregar”
12. El sistema valida que todos los datos obligatorios fueron ingresados

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

13. El sistema valida que el stock proporcionado es mayor a 0
14. El sistema agrega a la grilla “Detalle de producto” el detalle ingresado por el cliente
15. El cliente selecciona la opción "Guardar".
16. El sistema guarda dentro del servidor una copia renombrada del archivo con un nombre correspondiente a la generación aleatoria de cadena de caracteres
Cálculo: Se genera la cadena de caracteres a partir de una nueva instancia de GUID
17. El sistema guarda los datos del producto en la base de datos principal.
18. El sistema redirige al cliente al formulario “Mis Productos”.

Caminos Alternativos

Para el paso 4:

1. El sistema valida que no se completaron todos los datos
2. El sistema muestra helper sobre los campos no completados con la leyenda “El campo [NOMBRE] es obligatorio”
3. Continúa en el paso 3 del escenario principal

Para el paso 5:

1. El sistema valida que algunos de los datos proporcionados no cumplen con el formato debido
2. El sistema muestra helper sobre los campos correspondientes indicando que los datos ingresados no son correctos
3. Continúa en el paso 3 del escenario principal

Para el paso 8:

1. El sistema valida que el documento excede los 10 Mb de tamaño
2. El sistema muestra un modal informando que el tamaño del archivo excede el limite e informa que debe ser menor o igual a 10Mb
3. Continúa en el paso 3 del escenario principal

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Para el paso 11:

1. El cliente selecciona “Cancelar”
2. Continúa en el paso 9 del escenario principal

Para el paso 12:

3. El sistema valida que no se completaron todos los datos
4. El sistema muestra helper sobre los campos no completados con la leyenda “El campo [NOMBRE] es obligatorio”
5. Continúa en el paso 11 del escenario principal

Para el paso 13:

1. El sistema valida que el stock proporcionado es menor o igual a 0
2. El sistema muestra helper sobre los campos sobre el campo Stock informando “El Stock debe ser mayor a 0”
3. Continúa en el paso 11 del escenario principal

Para el paso 15:

1. El cliente selecciona “Cancelar”
2. El sistema descarta todos los datos ingresados por el usuario
3. Finaliza el caso de uso

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Prototipos

Alta de producto

PRO WEAR

[Catálogo](#)
[Mis Compras](#)
[Mis Ventas](#)
[Mis Productos](#)
[Mis Promociones](#)





Nombre

Característica del producto

Tipo de producto

Precio

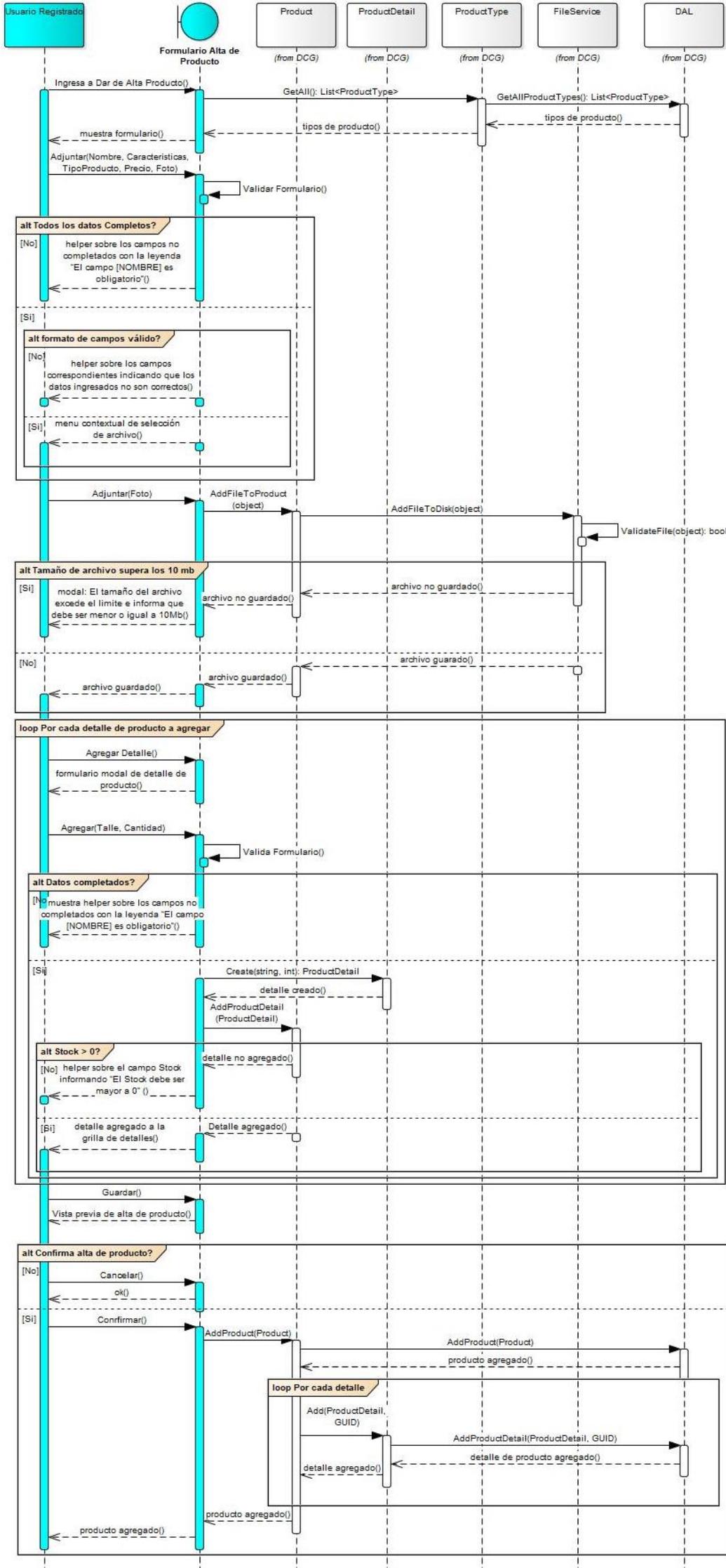
Foto

guantes.jpg

	Talle	Stock
<input type="checkbox"/>	M	35
<input type="checkbox"/>	S	28

		UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA	
		Facultad de tecnología Informática	
Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

Diagrama de secuencia



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Especificación de CU-001-005 Modificar producto

Identificación del caso de uso

CU-001-005

Nombre del Caso de Uso

Modificar producto

Descripción del Caso de Uso

El cliente vendedor realiza la modificación de un producto El sistema modifica el producto y lo guarda en la base de datos.

Pre-Condición

- El usuario debe haber iniciado sesión en el sistema

Post Condición

- Se modifica el producto en la base de datos

Actores primarios

Cliente Registrado

Actores Secundarios

No posee

Eventos disparadores del caso de uso

El cliente requiere modificar un producto

Escenario principal de Éxito

1. El cliente ingresa al formulario "Mis Productos"
2. El sistema muestra los productos relacionados con el usuario dentro de una card, ordenados por fecha de creación. Dentro de la card se puede visualizar los siguientes datos del producto:

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

- a. Id (texto)
 - b. Nombre (texto)
 - c. Precio (numérico, formato \$###,##)
 - d. Tipo de producto (texto). Los valores posibles son:
 1. Overall
 2. Chaleco
 3. Campera
 4. Botas
 5. Anteojos de protección
 6. Guantes
 7. Casco
 8. Faja de seguridad
 9. Camisa de trabajo
 10. Pantalón
 - e. Fecha de creación
 - f. Botón “Deshabilitar”
 - g. Botón “Modificar”
3. El cliente selecciona el botón “Modificar” para el producto que quiere modificar
 4. El sistema muestra el formulario de “Modificar Producto” con los botones “Modificar” y “Cancelar” y los siguientes datos en campos de texto modificables:
 - a. Nombre (obligatorio, texto).
 - b. Características del producto (opcional, texto).
 - c. Tipo de producto (obligatorio, seleccionado de un listado).
 - d. Precio (obligatorio, numérico).
 - e. Foto (obligatorio, formato JPEG, adjuntada como archivo). Al lado de este campo se coloca un botón “Adjuntar”

Además, el sistema muestra una grilla “Detalle de producto” con las columnas “Talle” y “Cantidad” y un botón “Agregar detalle” y “Quitar detalle”.
 5. El cliente modifica los datos necesarios y selecciona el botón “Guardar”
 6. El sistema valida que todos los datos obligatorios fueron ingresados
 7. El sistema valida que todos los datos ingresados tienen el formato adecuado
 8. El sistema guarda dentro del servidor una copia renombrada del archivo con un nombre correspondiente a la generación aleatoria de cadena de caracteres

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Cálculo: Se genera la cadena de caracteres a partir de una nueva instancia de GUID

9. El sistema modifica y guarda los datos del producto en la base de datos principal.
10. El sistema redirige al cliente al formulario “Mis Productos”.

Caminos Alternativos

Para el paso 3:

1. El cliente selecciona “Deshabilitar”
2. El sistema muestra modal consultándole al cliente si desea continuar y los botones “Aceptar” y “Cancelar”
3. El cliente selecciona “Aceptar”
4. El sistema actualiza el producto deshabilitándolo y lo guarda en la base de datos
5. Finaliza el caso de uso

Para el paso 5:

6. El cliente selecciona “Cancelar”
7. El sistema descarta todos los datos ingresados por el usuario
8. Finaliza el caso de uso

Para el paso 6:

1. El sistema valida que no se completaron todos los datos
2. El sistema muestra helper sobre los campos no completados con la leyenda “El campo [NOMBRE] es obligatorio”
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 7:

1. El sistema valida que algunos de los datos proporcionados no cumplen con el formato debido

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

2. El sistema muestra helper sobre los campos correspondientes indicando que los datos ingresados no son correctos
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Prototipos

Mis Productos

PRO WEAR

[Catálogo](#)
[Mis Compras](#)
[Mis Ventas](#)
[Mis Productos](#)
[Mis Promociones](#)

Ordenar

Más reciente

Más antiguo

Tipo de producto

Camisa de trabajo

Casco

Pantalón

Guantes

Faja de seguridad

Chaleco

Campera

Anteojos de protección

Overol

Botas

Limpiar Filtro

Botas Pampero

Id: bf08d3f0-7872-4d32-b672-44cb8a7e7d9e

Precio: \$25000,00

Tipo de Producto: Botas

Fecha de creación: 28/8/2023 00:00:00

Modificar
Deshabilitar

Prev
1
Next

Agregar Producto

232

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Modificar Producto

PRO WEAR

Catálogo Mis Compras Mis Ventas **Mis Productos** Mis Promociones

Nombre

Característica del producto

Tipo de producto

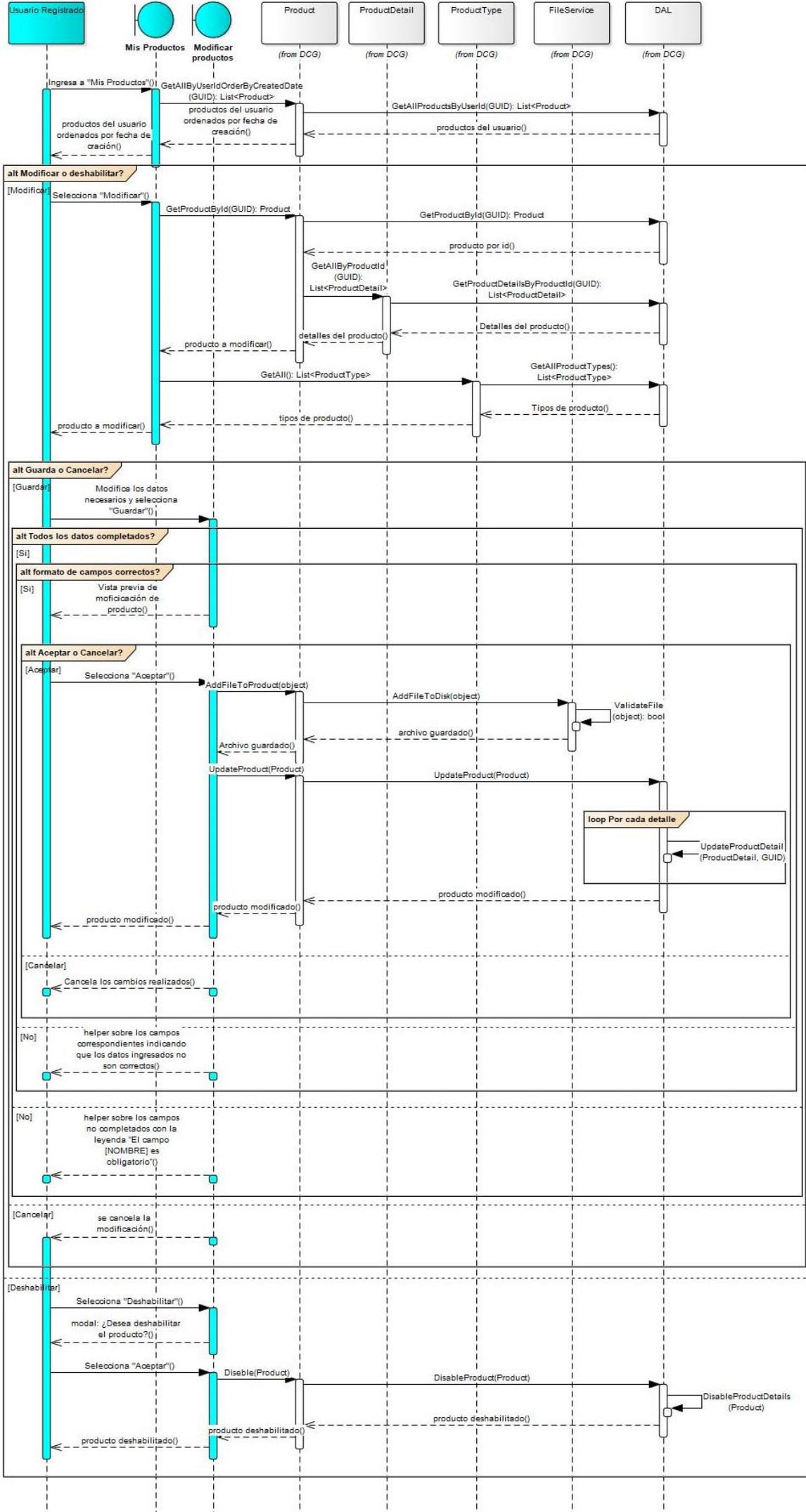
Precio

Foto

	Talle		Stock
<input type="checkbox"/>	42		47
<input type="checkbox"/>	45		137
<input type="checkbox"/>	44		38

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023	
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche		Sede: Centro
Negocio: ProWear					

Diagrama de secuencia



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Especificación de CU-001-006 Gestionar Promoción

Identificación del caso de uso

CU-001-006

Nombre del Caso de Uso

Gestionar Promoción

Descripción del Caso de Uso

El cliente vendedor realiza el alta de una promoción para un producto en particular El sistema da de alta la promoción y lo guarda en la base de datos.

Pre-Condición

- El cliente vendedor debe haber iniciado sesión en el sistema
- El cliente vendedor debe tener dado de alta al menos un producto

Post Condición

- Se da de alta la promoción en el sistema

Actores primarios

Cliente Registrado

Actores Secundarios

No posee

Eventos disparadores del caso de uso

El cliente requiere dar de alta una promoción para un producto específico

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Escenario principal de Éxito

1. El cliente ingresa al formulario de “Mis Promociones”
2. El sistema muestra una lista de las promociones dadas de alta por el cliente ordenadas por fecha de creación de forma descendente y un botón “Agregar promoción”. De las promociones se pueden visualizar los siguientes datos englobados en una Card con un botón “Modificar” y “Deshabilitar”:
 - a. Descripción de la promoción (texto)
 - b. Volumen de compra (Numérico)
 - c. Descuento ofrecido (%XX,X Numérico)
 - d. Fecha de inicio (fecha, formato dd/mm/aaaa)
 - e. Fecha de finalización (fecha, formato dd/mm/aaaa)
 Además, el sistema muestra los siguientes filtros y ordenamientos aplicables:
 - a. Textbox donde se filtra por texto contenido de las promociones dadas de alta
 - b. Radiobutton para ordenar por antigüedad de promoción (“Más reciente”, “Más Antigua”)
 - c. Checkbox para filtrar por estado promoción (“Vigente”, “Expirada”)
3. El cliente selecciona botón “Agregar promoción”
4. El sistema muestra el formulario de alta de promoción con los botones “Guardar” y “Cancelar” y los siguientes campos para completar:
 - a. Nombre (obligatorio, texto, longitud máxima 200 caracteres)
 - b. Descuento (porcentaje, obligatorio, numérico, formato ###%, mayor a 0%)
 - c. Volumen de la compra (obligatorio, numérico, mayor a 0)
 - d. Fecha de inicio (dd/mm/aaaa, obligatorio, fecha)
 - e. Fecha de finalización (dd/mm/aaaa, obligatorio, fecha)
 - f. Dropdownlist donde se deberá elegir un producto de los que posee el cliente
5. El cliente completa los datos y selecciona el botón “Guardar”
6. El sistema valida que todos los datos obligatorios fueron completados
7. El sistema valida que el formato de los campos es correcto

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

8. El sistema valida que el descuento ingresado es mayor a 0
9. El sistema valida que el volumen de compra es mayor a 0
10. El sistema valida que la fecha de inicio es menor que la fecha de finalización y mayor o igual que la fecha actual
11. El sistema valida que no existe una promoción vigente con el mismo volumen de compra para el mismo producto
12. El sistema valida que el cliente cumple con la cantidad de promociones posibles de acuerdo a la suscripción que posee.
13. El sistema muestra un formulario modal solicitando la confirmación del cliente para dar de alta la promoción con los botones “Confirmar” y “Cancelar”
14. El cliente selecciona el botón “Confirmar”
15. El sistema da de alta la promoción en la base de datos
16. El sistema redirige al cliente al formulario de “Mis Promociones”

Caminos Alternativos

Para el paso 3:

Escenario A:

1. El selecciona el botón “Modificar”
2. El sistema muestra el formulario de modificación de promoción con los botones “Modificar” y “Cancelar” y los siguientes campos para completar:
 - a. Nombre (obligatorio, texto, longitud máxima 200 caracteres)
 - b. Descuento (porcentaje, obligatorio, numérico, formato ###%, mayor a 0%)
 - c. Volumen de la compra (obligatorio, numérico, mayor a 0).
 - d. Fecha de inicio (dd/mm/aaaa, obligatorio, fecha)
 - e. Fecha de finalización (dd/mm/aaaa, obligatorio, fecha)
 - f. Dropdownlist donde se deberá elegir un producto de los que posee el cliente
3. El cliente completa los datos y selecciona el botón “Modificar”

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

4. El sistema valida que todos los datos obligatorios fueron completados
5. El sistema valida que el formato de los campos es correcto
6. El sistema valida que el descuento ingresado es mayor a 0
7. El sistema valida que el volumen de compra es mayor a 0
8. El sistema valida que la cantidad de stock máxima a ofrecer es mayor a 0 y mayor a la cantidad utilizada hasta el momento
9. El sistema valida que la fecha de inicio es menor que la fecha de finalización y mayor o igual que la fecha actual
10. El sistema valida que no existe una promoción vigente con el mismo volumen de compra para el mismo producto
11. El sistema muestra un formulario modal solicitando la confirmación del cliente para modificar la promoción con los botones “Confirmar” y “Cancelar”
12. El cliente selecciona el botón “Confirmar”
13. El sistema da de modifica la promoción en la base de datos
14. El sistema redirige al cliente al formulario de “Mis Promociones”

Escenario B:

1. El cliente selecciona el botón “Deshabilitar”
2. El sistema muestra formulario modal con el siguiente mensaje: “¿Desea deshabilitar la promoción?” y los botones “Confirmar” y “Cancelar”
3. El cliente selecciona “Confirmar”
4. El sistema marca la promoción con estado “Inhabilitada” y la guarda en la base de datos

Para el paso 3 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3:

1. El cliente selecciona “Cancelar”
2. El sistema descarta todos los datos ingresados por el usuario
3. Finaliza el caso de uso

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Para el paso 4 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3

1. El sistema valida que no se completaron todos los datos
2. El sistema muestra helper sobre los campos no completados con la leyenda “El campo [NOMBRE] es obligatorio”
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 5 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3

1. El sistema valida que algunos de los datos proporcionados no cumplen con el formato debido
2. El sistema muestra helper sobre los campos correspondientes indicando que los datos ingresados no son correctos
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 6 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3

1. El sistema valida que el descuento ingresado es menor o igual a 0
2. El sistema muestra helper sobre campo Descuento informando que el descuento ingresado debe ser mayor a 0
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 7 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3

1. El sistema valida que el volumen de compra ingresado es menor o igual a 0
2. El sistema muestra helper sobre campo Volumen de compra informando que el volumen de compra ingresado debe ser mayor a 0
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 8 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3

1. El sistema valida que el stock máximo a ofrecer es menor o igual a 0 o menor que el stock vendido hasta el momento con la promoción
2. El sistema muestra helper sobre campo Stock máximo informando que el stock máximo a ofrecer ingresado debe ser mayor a 0 y mayor al stock vendido hasta el momento con la promoción

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 9 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3:

1. El sistema valida que la fecha de inicio es mayor a la fecha de finalización o la fecha de inicio es menor a la fecha actual
2. El sistema muestra helper sobre campo Fecha de inicio informando que la fecha de inicio ingresada debe ser menor a la fecha de finalización
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 10 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3:

1. El sistema valida que existe una promoción vigente con el mismo volumen de compra para el mismo producto
2. El sistema muestra formulario modal con el siguiente mensaje: "Ya existe una promoción para el rango de fechas especificada y el volumen de compra ingresado. Debe elegir otro rango de fechas o bien un volumen de compra distinto" y un botón "Aceptar"
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 11 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3:

1. El cliente selecciona "Cancelar"
2. El sistema descarta los cambios realizados
3. Finaliza el Caso de uso

Para el paso 3 del Escenario B del flujo alternativo para el paso 3:

1. El cliente selecciona "Cancelar"
2. El sistema descarta la inhabilitación de la promoción
3. Finaliza el caso de uso

Para el paso 5:

4. El cliente selecciona "Cancelar"

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

5. El sistema descarta todos los datos ingresados por el usuario
6. Finaliza el caso de uso

Para el paso 6:

1. El sistema valida que no se completaron todos los datos
2. El sistema muestra helper sobre los campos no completados con la leyenda “El campo [NOMBRE] es obligatorio”
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 7:

1. El sistema valida que algunos de los datos proporcionados no cumplen con el formato debido
2. El sistema muestra helper sobre los campos correspondientes indicando que los datos ingresados no son correctos
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 8:

1. El sistema valida que el descuento ingresado es menor o igual a 0
2. El sistema muestra helper sobre campo Descuento informando que el descuento ingresado debe ser mayor a 0
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 9:

1. El sistema valida que el volumen de compra ingresado es menor o igual a 0
2. El sistema muestra helper sobre campo Volumen de compra informando que el volumen de compra ingresado debe ser mayor a 0
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 11:

1. El sistema valida que la fecha de inicio es mayor a la fecha de finalización

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

2. El sistema muestra helper sobre campo Fecha de inicio informando que la fecha de inicio ingresada debe ser menor a la fecha de finalización
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 10:

1. El sistema valida que la fecha de inicio es menor a la fecha actual
2. El sistema muestra helper sobre campo Fecha de inicio informando que la fecha de inicio ingresada debe ser mayor o igual a la fecha actual
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 11:

1. El sistema valida que existe una promoción vigente con el mismo volumen de compra para el mismo producto
2. El sistema muestra formulario modal con el siguiente mensaje: “Ya existe una promoción para el rango de fechas especificada y el volumen de compra ingresado. Debe elegir otro rango de fechas o bien un volumen de compra distinto”
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 12:

1. El sistema valida que el cliente supera la cantidad de promociones posibles de acuerdo a la suscripción que posee.
2. El sistema muestra un formulario modal indicando que el cliente ha alcanzado la cantidad máxima de promociones disponibles para su suscripción
3. El CU extiende su funcionalidad en el caso de uso CU-001-007 Modificar Suscripción.

Para el paso 14:

1. El cliente selecciona “Cancelar”
2. Continúa en el paso 5 del escenario principal

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Prototipos

Mis Promociones



[Catálogo](#)
[Mis Compras](#)
[Mis Ventas](#)
[Mis Productos](#)
[Mis Promociones](#)





Ordenar

Más recientes

Más antiguas

Estado

Expirada

Vigente

Limpiar Filtro

Test

Vigente

Volumen de compra: 15 productos

Descuento: 12,0%

Fecha de inicio: 11/10/2023

Fecha de fin: 25/12/2023

Deshabilitar
Modificar

Prev
1
Next

Agregar Promoción

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Alta de Promoción

PRO WEAR

[Catálogo](#)
[Mis Compras](#)
[Mis Ventas](#)
[Mis Productos](#)
[Mis Promociones](#)





Alta de Promoción

Nombre	Descuento %
Nombre <input style="width: 90%;" type="text"/>	Descuento <input style="width: 90%;" type="text"/>
Volumen de compra	Fecha de inicio
Volumen de compra <input style="width: 90%;" type="text"/>	dd/mm/aaaa <input style="width: 10px;" type="text"/>
Fecha de finalización	Producto
dd/mm/aaaa <input style="width: 10px;" type="text"/>	Producto <input style="width: 90%;" type="text"/>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Modificación de Promoción



[Catálogo](#)
[Mis Compras](#)
[Mis Ventas](#)
[Mis Productos](#)
[Mis Promociones](#)





Alta de Promoción

Nombre	Descuento %
<input type="text" value="Test"/>	<input type="text" value="12"/>
Volumen de compra	Fecha de inicio
<input type="text" value="15"/>	<input type="text" value="11/10/2023"/>
Fecha de finalización	Producto
<input type="text" value="25/12/2023"/>	<input type="text" value="Botas Pampero"/>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Especificación de CU-001-007 Modificar Suscripción

Identificación del caso de uso

CU-001-007

Nombre del Caso de Uso

Modificar Suscripción

Descripción del Caso de Uso

El cliente vendedor realiza la modificación de su suscripción, agregando sus datos de pago de ser necesario. El sistema modifica la suscripción a la versión seleccionada y la guarda en la base de datos.

Pre-Condición

- El cliente vendedor debe haber iniciado sesión en el sistema

Post Condición

- Se modifica la suscripción del cliente y se guarda en la base de datos

Actores primarios

Cliente Registrado

Actores Secundarios

No posee

Eventos disparadores del caso de uso

El cliente requiere modificar su suscripción para obtener mejores beneficios o bien quiere actualizarla a la versión gratuita.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Escenario principal de Éxito

1. El cliente ingresa al formulario de “Modificación de suscripción”
2. El sistema muestra una tabla de suscripciones con dos columnas y un botón “Modificar”:
 - a. Versión Free
 - b. Versión Premium

Además, muestra las siguientes filas completadas con una cruz (Si) o un guion (No) o un número de acuerdo a las características contenidas en cada suscripción:

 - a. Orden prioritario en el catálogo (se completa con cruz o guion)
 - b. Cantidad de promociones posibles para dar de alta (numérico)
 - c. Comisiones por ventas (numérico, formato %####)
 - d. Precio (numérico, formato \$####,## mensual - \$####,## semestral, \$####.## anual)
 - e. Radiobutton de selección de suscripción (selección obligatoria, preseleccionado con la versión actual de la suscripción del cliente)
3. El cliente selecciona la versión “Premium” y selecciona el botón “Modificar”
4. El sistema habilita el formulario de pago que contiene los siguientes datos:
 - a. Nombre del titular de la tarjeta (obligatorio, texto)
 - b. Número de tarjeta (longitud de 16 dígitos, obligatorio, numérico)
 - c. Fecha de vencimiento (mm/aa, obligatorio, fecha)
 - d. CVV (longitud 3 dígitos, obligatorio, numérico)
 - e. Botón “Pagar”
5. El cliente completa los datos y selecciona el botón “Pagar”
6. El sistema valida que todos los datos fueron ingresados
7. El sistema valida que el formato de los datos ingresados es correcto
8. El sistema realiza el pago de la suscripción
9. El sistema crea la factura correspondiente a la suscripción del usuario y la guarda en la base de datos
10. El sistema envía por mail la factura del pago de la suscripción
11. El sistema modifica la suscripción asociada al usuario y la guarda en la base de datos

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Caminos Alternativos

Para el paso 3:

1. El cliente selecciona la versión “Free” y selecciona el botón “Modificar”
2. El sistema valida que la cantidad de promociones dadas de alta por el usuario no es mayor a las permitidas por la versión Free
3. El sistema cancela el pago recurrente por la suscripción
4. El sistema modifica la suscripción asociada al usuario y la guarda en la base de datos

Para el paso 3.2 del flujo alternativo:

1. El sistema valida que la cantidad de promociones dadas de alta por el usuario es mayor a las permitidas por la versión Free
2. El sistema muestra formulario modal informando: “La cantidad de promociones es mayor a la permitida por la versión Free. Debe eliminar promociones hasta cumplir con lo máximo permitido para la versión Free”
3. Finaliza el CU

Para el paso 6:

1. El sistema valida que no se completaron todos los datos
2. El sistema muestra helper sobre los campos no completados con la leyenda “El campo [NOMBRE] es obligatorio”
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 7:

1. El sistema valida que algunos de los datos proporcionados no cumplen con el formato debido
2. El sistema muestra helper sobre los campos correspondientes indicando que los datos ingresados no son correctos
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA				
	Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear					

Para el paso 8:

1. Al realizar el pago con Stripe, el sistema obtiene como respuesta que los datos de pago proporcionados son inválidos
2. El sistema muestra modal de error informando que los datos de pago ingresados son incorrectos
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 8:

1. Al realizar el pago con Stripe, el sistema obtiene como respuesta que el medio de pago proporcionado no tiene fondos
2. El sistema muestra modal de error informando que el medio de pago proporcionado no tiene fondos
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Prototipos

Modificación de suscripción

PRO WEAR

[Catálogo](#)
[Mis Compras](#)
[Mis Ventas](#)
[Mis Productos](#)
[Mis Promociones](#)





Mi Suscripción

Paso 1/2

	Free	Premium
Orden prioritario en el catálogo	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cantidad de promociones posibles para dar de alta	5	99999999
Comisiones por venta	5,0%	2,5%
Precio	\$0,00	\$3600,00
	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

PRO WEAR

[Catálogo](#)
[Mis Compras](#)
[Mis Ventas](#)
[Mis Productos](#)
[Mis Promociones](#)

Mi Suscripción

Paso 2/2

Datos de pago

Tarjeta

Número de tarjeta

Nombre titular

Nombre del titular

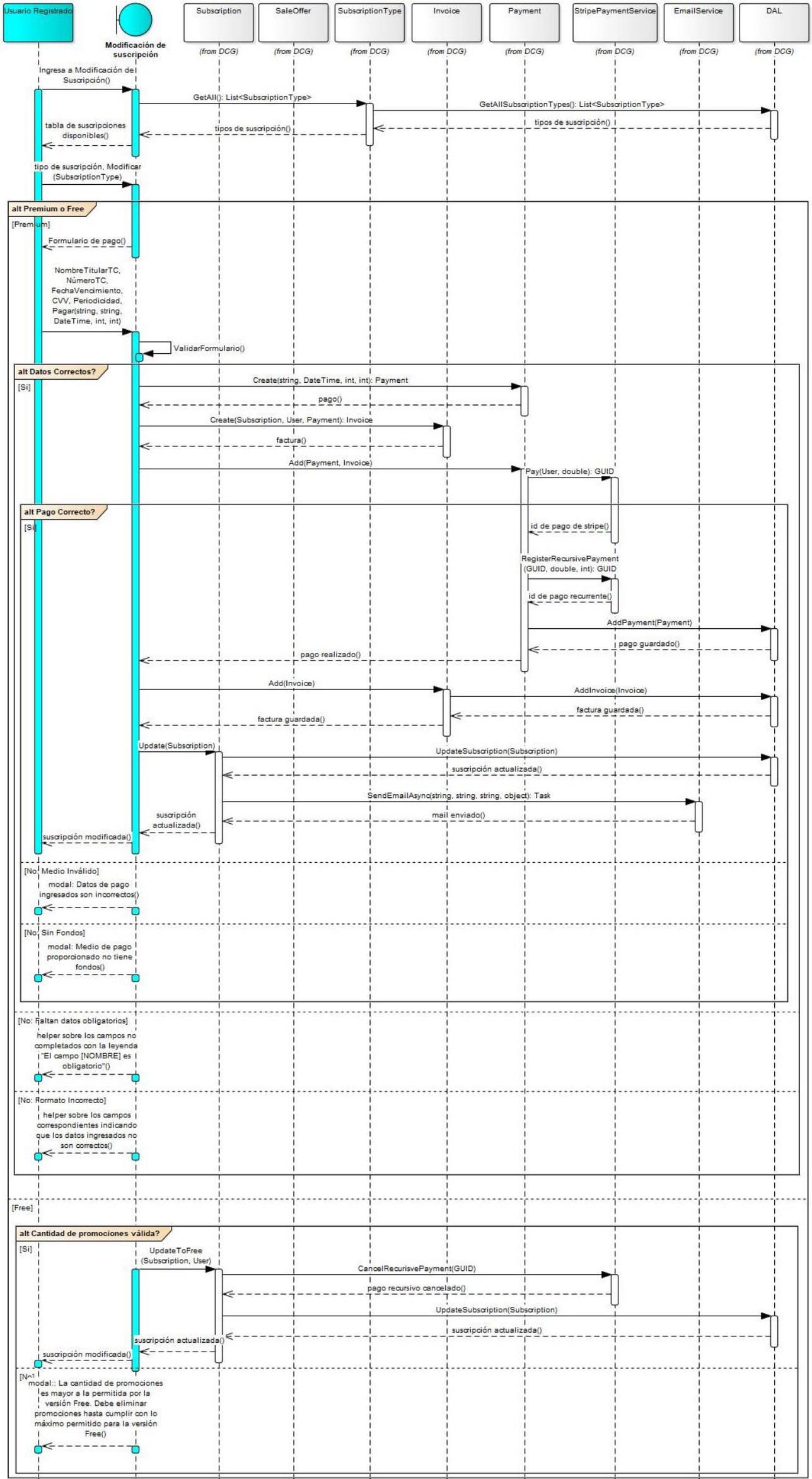
Fecha de vencimiento

CVV

Total: \$3600,00

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

Diagrama de secuencia



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Especificación de CU-001-008 Gestionar Tipo de Producto

Identificación del caso de uso

CU-001-008

Nombre del Caso de Uso

Gestionar Tipo de Producto

Descripción del Caso de Uso

El Administrativo realiza el alta de un tipo de producto. El sistema da de alta el tipo de producto y lo guarda en la base de datos.

Pre-Condición

- El Administrativo debe haber iniciado sesión en el sistema

Post Condición

- Se da de alta el tipo de producto y se guarda en la base de datos

Actores primarios

Administrativo

Actores Secundarios

No posee

Eventos disparadores del caso de uso

El Administrativo requiere dar de alta un tipo de producto

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Escenario principal de Éxito

1. El Administrativo Ingresas al formulario de “Tipos de Producto”
2. El sistema muestra una grilla con los tipos de productos dados de alta hasta el momento ordenados por fecha de creación. La tabla contiene las siguientes columnas:
 - a. Id (texto)
 - b. Descripción (texto)
 - c. Botón “Modificar”
 - d. Botón “Deshabilitar”

Además, el formulario contiene un campo de texto “Descripción” (texto, obligatorio) y un botón “Agregar”
3. El Administrativo ingresa una descripción y selecciona el botón “Agregar”
4. El sistema valida que el campo “Descripción” no es vacío
5. El sistema muestra un formulario modal con la leyenda “¿Desea agregar el tipo de producto?” y un botón “Aceptar” y “Cancelar”
6. El Administrativo selecciona el botón “Aceptar”
7. El sistema valida que no existe otro tipo de producto con la misma descripción
8. El sistema da de alta y guarda el tipo de producto en la base de datos
9. El sistema actualiza la tabla de tipos de producto con el nuevo tipo de producto creado

Caminos Alternativos

Para el paso 3:

Escenario A:

1. El Administrativo selecciona el campo “Descripción” de un tipo de producto, lo modifica y selecciona el botón “Modificar”
2. El sistema valida que el campo “Descripción” del tipo de producto no está vacío

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboia Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

3. El sistema valida que no existe otro tipo de producto con la misma descripción
4. El sistema modifica el tipo de producto y lo guarda en la base de datos
5. El sistema actualiza la tabla de tipos de producto con el producto modificado
6. Finaliza el CU

Escenario B:

1. El Administrativo selecciona el botón “Deshabilitar” de uno de los tipos de producto de la grilla
2. El sistema muestra modal con la leyenda “¿Desea deshabilitar el tipo de producto seleccionado?” y los botones “Aceptar” y “Cancelar”.
3. El Administrativo selecciona el botón “Aceptar”
4. El sistema valida que el tipo de producto no está siendo utilizado por ningún producto
5. El sistema modifica al tipo de producto marcándolo como “Deshabilitado” y lo actualiza en la base de datos.
6. El sistema actualiza la tabla de tipos de producto sin el tipo de producto que fue deshabilitado
7. Finaliza el CU

Para el paso 2 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3:

1. El sistema valida que el campo “Descripción” está vacío
2. El sistema muestra modal con leyenda “El campo descripción no puede ser vacío”
3. Continúa en el paso 1 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3

Para el paso 3 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3:

1. El sistema valida que ya existe un tipo de producto con esa descripción
2. El sistema muestra modal con leyenda “El tipo de producto ya existe”
3. Continúa en el paso 1 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3

Para el paso 3 del Escenario B del flujo alternativo para el paso 3:

1. El Administrativo selecciona el botón “Cancelar”
2. El sistema descarta la deshabilitación del tipo de producto
3. Finaliza el CU

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Para el paso 4 del Escenario B del flujo alternativo para el paso 3:

1. El sistema valida que el tipo de producto está siendo utilizado por algún producto
2. El sistema muestra modal con leyenda “No es posible eliminar el tipo de producto dado que existen productos asociados al mismo”
3. Finaliza el CU

Para el paso 4:

1. El sistema valida que el campo “Descripción” está vacío
2. El sistema muestra modal con leyenda “El campo descripción no puede ser vacío”
3. Continúa en el paso 3 del flujo principal

Para el paso 6:

1. El Administrativo selecciona el botón “Cancelar”
2. El sistema descarta la el alta del tipo de producto
3. Finaliza el CU

Para el paso 7:

1. El sistema valida que el tipo de producto ya existe
2. El sistema muestra modal con leyenda “El tipo de producto ya existe”
3. Continúa en el paso 3 del flujo principal

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

Prototipos

Tipos de Producto



[Alta de usuarios](#)
[Tipos de producto](#)
[Tipos de suscripción](#)



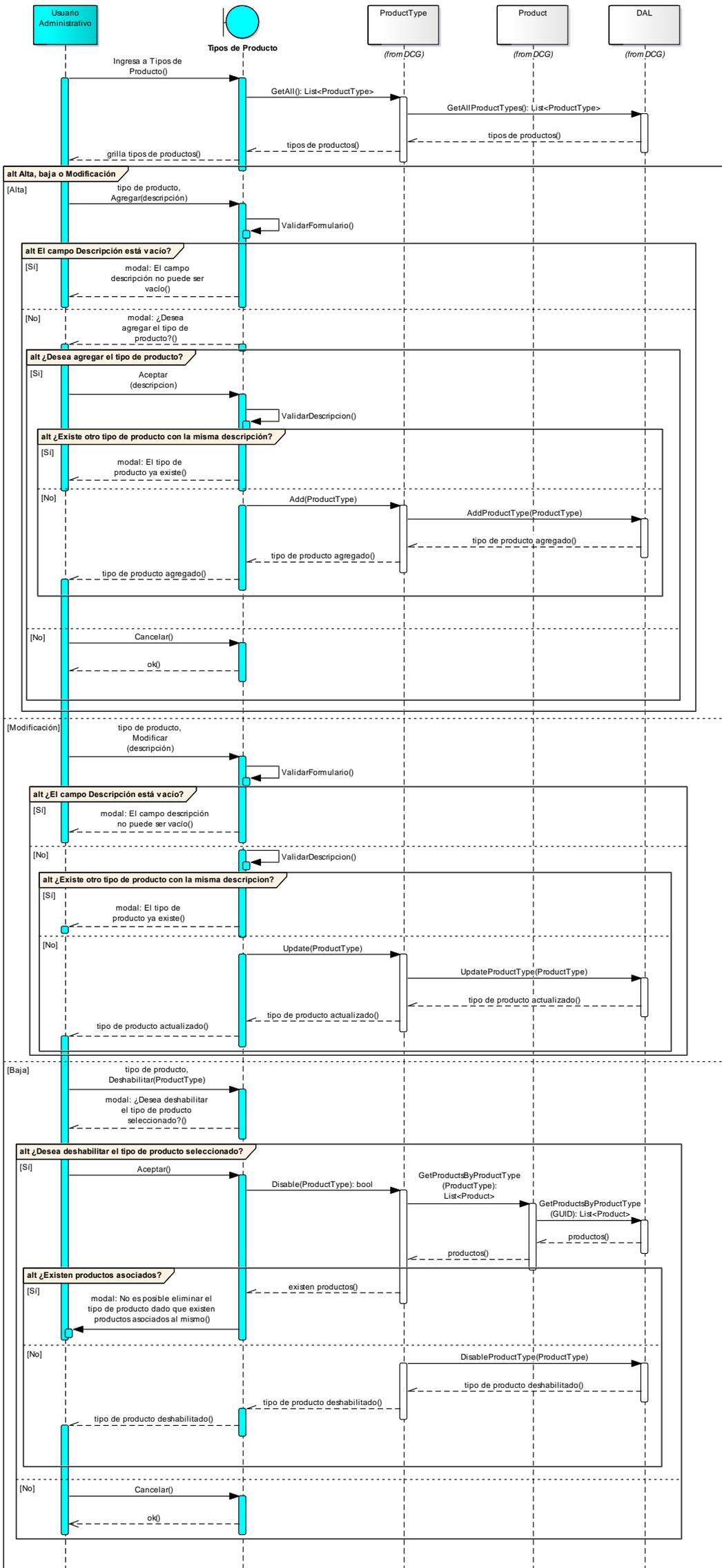

Tipos de producto

Agregar

Id	Descripción		
1dc81859-809b-4843-bb77-3afa06131a0f	Camisa de trabajo	Modificar	Deshabilitar
733fdcd-2e36-42ca-bb27-4872cc3d86f8	Casco	Modificar	Deshabilitar
c731f4d3-36ff-4476-813b-63733d3bd447	Pantalón	Modificar	Deshabilitar
b393628c-939a-4c63-ba60-71c97b584f88	Guantes	Modificar	Deshabilitar
971b7df1-6d3d-414a-a2c9-7450fee3f2e9	Faja de seguridad	Modificar	Deshabilitar
664c39a9-20c8-42bb-abb7-7d774e42c34b	Chaleco	Modificar	Deshabilitar
a9f90647-5cb0-4131-b3b9-915943e46aff	Campera	Modificar	Deshabilitar
ea1c213b-eba6-4111-8152-b56ccf89551d	Anteojos de protección	Modificar	Deshabilitar
a941dfe9-c740-4ffa-8f53-dc016f8ba07d	Overol	Modificar	Deshabilitar
36e0d23f-42ee-4599-8ea3-e1713bd1874e	Botas	Modificar	Deshabilitar

		UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática	
		Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo
Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro
Negocio: ProWear			

Diagrama de secuencia



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Especificación de CU-001-009 Gestionar Tipo de Suscripción

Identificación del caso de uso

CU-001-009

Nombre del Caso de Uso

Gestionar Tipo de Suscripción

Descripción del Caso de Uso

El Administrativo realiza el alta de un tipo de suscripción. El sistema da de alta el tipo de suscripción y lo guarda en la base de datos.

Pre-Condición

- El Administrativo debe haber iniciado sesión en el sistema

Post Condición

- Se da de alta el tipo de suscripción y se guarda en la base de datos

Actores primarios

Administrativo

Actores Secundarios

No posee

Eventos disparadores del caso de uso

El Administrativo requiere dar de alta un tipo de suscripción

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Escenario principal de Éxito

1. El administrativo ingresa al formulario de “Tipos de Suscripción”
2. El sistema muestra una grilla con los tipos de suscripción dados de alta hasta el momento ordenados por fecha de creación. La tabla contiene las siguientes columnas:
 - a. Id (texto)
 - b. Descripción (texto)
 - c. Cantidad de promociones (numérico)
 - d. Comisión (numérico, porcentaje, formato %####)
 - e. Precio (numérico, formato \$###,##)
 - f. Prioridad en el catálogo (Si | No, texto)
 - g. Botón “Modificar”
 - h. Botón “Deshabilitar”
 Además, contiene un botón “Agregar”
3. El Administrativo selecciona el botón “Agregar”
4. El sistema muestra el formulario de “Alta de Tipo de Suscripción” con los siguientes campos a completar:
 - a. Descripción (texto, obligatorio)
 - b. Comisión (numérico, obligatorio)
 - c. Precio (Numérico, obligatorio)
 - d. Cantidad máxima de promociones permitidas (numérico, obligatorio)
 - e. Prioridad en el catálogo (booleano, obligatorio)
 Además, el formulario cuenta con un botón “Guardar” y otro “Cancelar”
5. El Administrativo ingresa los datos solicitados y selecciona “Guardar”
6. El sistema valida que los datos obligatorios fueron ingresados
7. El sistema valida que no existe un tipo de suscripción con el mismo nombre
8. El sistema muestra un modal con la leyenda “¿Desea añadir el Tipo de Suscripción?” y los botones “Aceptar” y “Cancelar”
9. El Administrativo selecciona el botón “Aceptar”
10. El sistema da de alta y guarda el tipo de suscripción en la base de datos

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

11. El sistema actualiza la tabla de tipos de suscripción con el nuevo tipo de suscripción creado

Caminos Alternativos

Para el paso 3:

Escenario A:

1. El Administrativo el botón “Modificar” de uno de los tipos de suscripción de la grilla.
2. El sistema muestra el formulario de “Modificación de Tipo de Suscripción” con los siguientes campos modificables y pre-completados con los datos del tipo de suscripción:
 - a. Descripción (texto, obligatorio)
 - b. Comisión (numérico, obligatorio)
 - c. Precio (Numérico, obligatorio)
 - d. Cantidad máxima de promociones permitidas (numérico, obligatorio)
 - e. Prioridad en el catálogo (booleano, obligatorio)

Además, el formulario cuenta con un botón “Modificar” y otro “Cancelar”

3. El Administrativo ingresa los datos solicitados y selecciona “Modificar”
4. El sistema valida que los datos obligatorios fueron ingresados
5. El sistema valida que no existe un tipo de suscripción con el mismo nombre
6. El sistema muestra un modal con la leyenda “¿Desea modificar el Tipo de Suscripción?” y los botones “Aceptar” y “Cancelar”
7. El Administrativo selecciona el botón “Aceptar”
8. El sistema modifica y guarda el tipo de suscripción en la base de datos
9. El sistema actualiza la tabla de tipos de suscripción con el tipo de suscripción modificado
10. Finaliza el CU

Escenario B:

1. El Administrativo selecciona el botón “Deshabilitar” de uno de los tipos de suscripción de la grilla
2. El sistema muestra modal con la leyenda “¿Desea deshabilitar el tipo de suscripción seleccionado?” y los botones “Aceptar” y “Cancelar”.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

3. El Administrativo selecciona el botón “Aceptar”
4. El sistema valida que el tipo de suscripción no está siendo utilizado por ningún usuario
5. El sistema modifica al tipo de suscripción marcándolo como “Deshabilitado” y lo actualiza en la base de datos.
6. El sistema actualiza la tabla de tipos de suscripción sin el tipo de suscripción que fue deshabilitado
7. Finaliza el CU

Para el paso 4 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3:

1. El sistema valida que algunos de los datos obligatorios no fueron completados
2. El sistema muestra helper sobre los campos no completados con la leyenda “El campo [NOMBRE] es obligatorio”
3. Continúa en el paso 3 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3

Para el paso 5 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3:

1. El sistema valida que ya existe un tipo de suscripción con esa descripción
2. El sistema muestra modal con leyenda “El tipo de suscripción ya existe”
3. Continúa en el paso 3 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3

Para el paso 7 del Escenario A del flujo alternativo para el paso 3:

1. El Administrativo selecciona el botón “Cancelar”
2. El sistema descarta la modificación del tipo de suscripción
3. Finaliza el CU

Para el paso 3 del Escenario B del flujo alternativo para el paso 3:

1. El Administrativo selecciona el botón “Cancelar”
2. El sistema descarta la deshabilitación del tipo de suscripción
3. Finaliza el CU

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Para el paso 4 del Escenario B del flujo alternativo para el paso 3:

1. El sistema valida que el tipo de suscripción está siendo utilizado por algún usuario
2. El sistema muestra modal con leyenda “No es posible eliminar el tipo de suscripción dado que existen usuarios asociados al mismo”
3. Finaliza el CU

Para el paso 6:

1. El sistema valida que algunos de los datos obligatorios no fueron completados
2. El sistema muestra helper sobre los campos no completados con la leyenda “El campo [NOMBRE] es obligatorio”
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 7:

1. El sistema valida que ya existe un tipo de suscripción con esa descripción
2. El sistema muestra modal con leyenda “El tipo de suscripción ya existe”
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 9:

1. El Administrativo selecciona el botón “Cancelar”
2. El sistema descarta la modificación del tipo de suscripción
3. Finaliza el C

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Prototipos

Tipos de suscripción



Alta de usuarios
Tipos de producto
Tipos de suscripción




Tipos de suscripción

Id	Descripción	Cantidad de promociones	Comisión	Precio	Prioridad en el catálogo		
0e21fc3f-d512-401c-b1a2-9fea2af251c9	Free	5	5,0%	\$0,00	No	Modificar	Deshabilitar
c808d75f-d684-47d2-854d-e2d86fc2269d	Premium	99999999	2,5%	\$3600,00	Si	Modificar	Deshabilitar

[Agregar](#)

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Alta tipo de suscripción

PRO WEAR

[Alta de usuarios](#)
[Tipos de producto](#)
[Tipos de suscripción](#)

Tipos de suscripción

Descripción

Comisión

Precio

Cantidad máx promociones

Prioridad en el catálogo

Cancelar

Guardar

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Modificación tipo de suscripción

PRO WEAR

[Alta de usuarios](#) [Tipos de producto](#) [Tipos de suscripción](#)

Tipos de suscripción

Descripción

Comisión

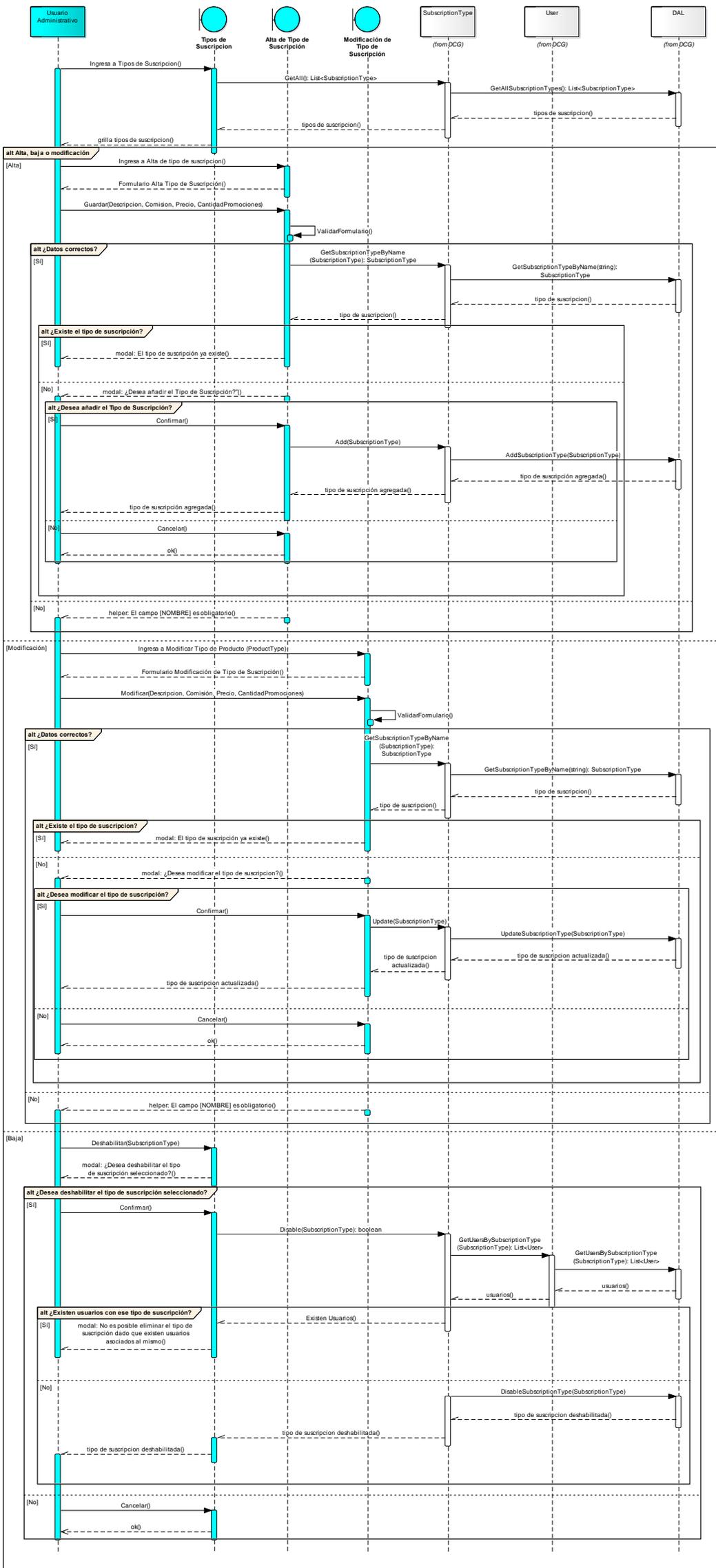
Precio

Cantidad máx promociones

Prioridad en el catálogo



Diagrama de Secuencia



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

10.6.1.2 Casos de Uso de servicio

Listado

CUS-001-001 Iniciar sesión
CUS-001-002 Recuperar clave
CUS-001-003 Gestión de permisos

Especificación de CUS-001-001 Iniciar Sesión

Identificación del caso de uso

CUS-001-001

Nombre del Caso de Uso

Iniciar sesión

Descripción del Caso de Uso

El usuario ingresa sus credenciales para iniciar sesión en el sistema.

Pre-Condición

No posee

Post Condición

- El usuario inicia sesión en el sistema

Actores primarios

Usuario No Registrado

Actores Secundarios

No Posee

Eventos disparadores del caso de uso

El usuario requiere de iniciar sesión para poder realizar operaciones dentro del sistema

Escenario principal de Éxito

1. El usuario no registrado ingresa al formulario de inicio de sesión.
2. El sistema muestra un formulario que posee los siguientes campos:
 - a. Campo de texto "Usuario" (texto, formato [email@dominio.tipo](#), obligatorio)
 - b. Campo de texto "Password" (texto, de tipo contraseña, obligatorio)
Además, posee el botón "Iniciar Sesión" y un link con leyenda "Recuperá tu contraseña"
3. El usuario completa los campos solicitados y selecciona el botón "Iniciar Sesión".
4. El sistema valida que todos los campos estén completados.
5. El sistema valida que se cumpla el formato de los campos.
6. El sistema valida que el usuario existe en el sistema.
7. El sistema valida que exista un usuario válido para la contraseña proporcionada.
8. El sistema reinicia los intentos fallidos del usuario y los actualiza en la base de datos.
9. El sistema muestra pantalla de Home e inicia la sesión del usuario con las credenciales proporcionadas.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Caminos alternativos

Para el paso 4 del escenario principal:

1. El sistema valida que alguno de los campos requeridos no fue completado
2. El sistema muestra helper sobre el campo faltante a completar con la leyenda “[CAMPO] es requerido”
3. Continúa en el paso 3 del escenario principal

Para el paso 5 del escenario principal:

1. El sistema detecta que alguno de los campos proporcionados no cumple con el formato adecuado
2. El sistema muestra helper sobre el campo incorrecto con una leyenda indicando el error de formato
3. Continúa en el paso 3 del escenario principal

Para el paso 6 del escenario principal

1. El sistema valida que no existe un usuario para con el email proporcionado por el usuario
2. El sistema muestra el siguiente mensaje de error: “Usuario o contraseña inválido”
3. Continúa con el paso 3 del escenario principal

Para el paso 7 del escenario principal:

1. El sistema valida que la contraseña proporcionada para el usuario es incorrecta
2. El sistema actualiza al usuario aumentado en 1 los intentos fallidos del usuario
3. El sistema valida que el usuario no posee más de 2 intentos erróneos de inicio de sesión
4. El sistema muestra el siguiente mensaje de error: “Usuario o contraseña inválido”
5. Continúa con el paso 3 del escenario principal

Para el paso 3 del camino alternativo para el paso 7 del escenario principal:

1. El sistema valida que el usuario posee 3 intentos erróneos de inicio de sesión
2. El sistema actualiza el estado del usuario a bloqueado.
3. El sistema muestra el siguiente mensaje de error: “Usuario bloqueado”
4. Finaliza el CU

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Prototipos



Creamos relaciones,
no solo negocios

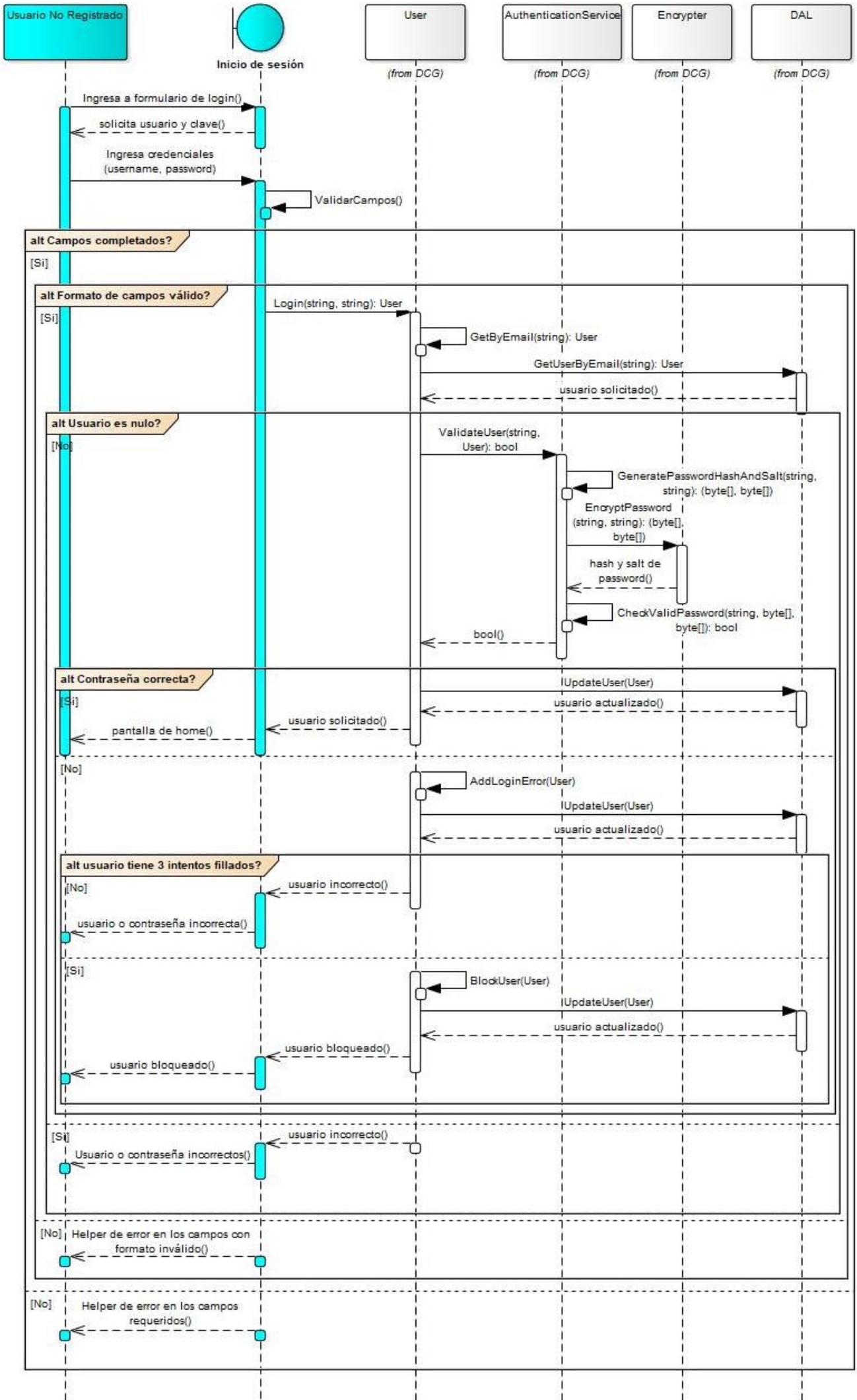


Iniciar Sesión en ProWear

[Recuperá tu contraseña](#)

		UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA	
		Facultad de tecnología Informática	
Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
Alumno: Di Paola, Federico Alejandro		Fecha: 14/11/2023	
Año: 2023	Comisión: 5 B		
Negocio: ProWear			

Diagrama de secuencia



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Especificación de CUS-001-002 Recuperar contraseña

Identificación del caso de uso

CUS-001-002

Nombre del Caso de Uso

Recuperar contraseña

Descripción del Caso de Uso

El usuario realiza el recupero de su contraseña para cambiarla y desbloquear su usuario.

Pre-Condición

No posee

Post Condición

- El usuario desbloquea el usuario
- El usuario cambia la contraseña

Actores primarios

Usuario No Registrado

Actores Secundarios

No Posee

Eventos disparadores del caso de uso

El usuario requiere realizar el recupero de contraseña para poder utilizar su cuenta

Escenario principal de Éxito

1. El usuario no registrado ingresa al formulario de inicio de sesión.
2. El sistema muestra un formulario que posee los siguientes campos:
 - a. Campo de texto "Usuario" (texto, formato [email@dominio.tipo](#), obligatorio)
 - b. Campo de texto "Password" (texto, de tipo contraseña, obligatorio)
 Además, posee el botón "Iniciar Sesión" y un link con leyenda "Recuperá tu contraseña"
3. El usuario selecciona el link "Recuperá tu contraseña".
4. El sistema muestra el formulario de recupero de contraseña con el siguiente campo de texto:
 - a. Email (text, obligatorio, formato [email@dominio.tipo](#))
 - b. Botón "Enviar"
5. El usuario ingresa su email y selecciona el botón "Enviar"
6. El sistema valida que los campos están completos y que se cumple el formato de los mismos.
7. El sistema valida que el usuario existe en el sistema.
8. El sistema envía un mail al usuario con un código de recupero.
9. El sistema muestra la pantalla de desafío con el campo de texto:
 - a. Código (texto, obligatorio)
 - b. Botón "Verificar"
10. El usuario ingresa el código y selecciona el botón "Verificar"
11. El sistema valida que los campos están completos.
12. El sistema verifica que el código proporcionado es válido
13. El sistema muestra pantalla de cambio de contraseña con los campos de texto:
 - a. Contraseña (texto, longitud mínima 8 caracteres, obligatorio)
 - b. Repetir contraseña (texto, longitud mínima 8 caracteres, obligatorio)
 - c. Botón "Cambiar"
14. El usuario completa los campos solicitados y selecciona el botón "Cambiar"

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

15. El sistema valida que las contraseñas coincidan
16. El sistema actualiza la contraseña del usuario y actualiza la base de datos
17. El sistema muestra pantalla de inicio de sesión.

Caminos alternativos

Para el paso 6 del escenario principal:

1. El sistema valida que alguno de los campos requeridos no fue completado o es inválido
2. El sistema muestra helper sobre el campo indicando el error
3. Continúa en el paso 5 del escenario principal

Para el paso 7 del escenario principal

1. El sistema valida que no existe un usuario para con el email proporcionado
2. El sistema muestra el siguiente mensaje de error: “No existe un usuario con el mail proporcionado”
3. Continúa con el paso 5 del escenario principal

Para el paso 11 del escenario principal:

1. El sistema valida que alguno de los campos requeridos no fue completado
2. El sistema muestra helper sobre el campo faltante a completar con la leyenda “[CAMPO] es requerido”
3. Continúa en el paso 10 del escenario principal

Para el paso 12 del escenario principal

1. El sistema valida que el código proporcionado no es válido
2. El sistema muestra el siguiente mensaje de error: “código inválido”
3. Continúa con el paso 10 del escenario principal

Para el paso 15 del escenario principal:

1. El sistema valida que las contraseñas no coinciden
2. El sistema muestra helper sobre los campos indicando que las contraseñas no coinciden
3. Continúa en el paso 14 del escenario principal

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Prototipos



Creamos relaciones,
no solo negocios



Recuperar contraseña

Colocá tu email para recibir el código de recupero de tu contraseña

[¿Ya tenés tu clave? Inicia sesión](#)



Creamos relaciones,
no solo negocios



Recuperar contraseña

Colocá el código de recupero de tu contraseña que recibiste por mail



Creamos relaciones,
no solo negocios

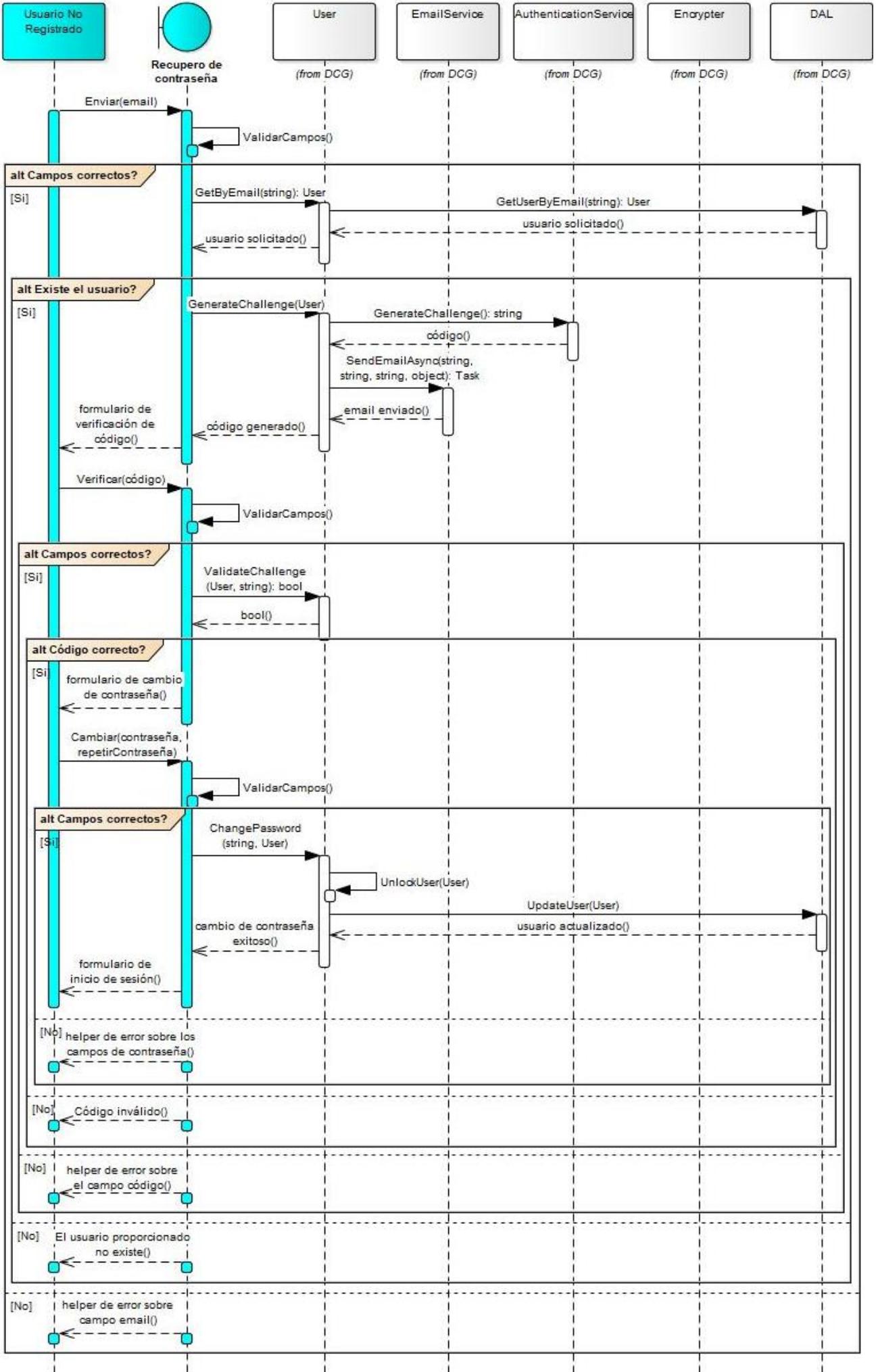


Recuperar contraseña

Colocá tu email para recibir el código de recupero de tu contraseña

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Diagrama de secuencia



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Especificación de CUS-001-003 Gestión de permisos

Identificación del caso de uso

CUS-001-003

Nombre del Caso de Uso

Gestión de permisos

Descripción del Caso de Uso

El usuario administrador realiza el alta de un rol y se lo asigna a un usuario.

Pre-Condición

No posee

Post Condición

- El usuario asigna un rol a un usuario

Actores primarios

Administrador

Actores Secundarios

No Posee

Eventos disparadores del caso de uso

El usuario requiere realizar asignar un rol para que otro usuario pueda utilizar el sistema.

Escenario principal de Éxito

1. El usuario administrador ingresa al formulario de alta de rol
2. El sistema muestra el formulario con los siguientes campos:
 - a. Nombre (texto, obligatorio)
 - b. Select de Permisos (obligatorio)
 - c. Textarea de permisos contenidos
 - d. Botón "Agregar"
 - e. Botón "Quitar"
 - f. Botón "Crear"
3. El usuario administrador ingresa el nombre del rol y por cada permiso lo selecciona desde el select y lo agrega seleccionando el botón "Agregar"
4. El sistema valida que el permiso no se encuentra contenido dentro del rol
5. El sistema por cada permiso agregado lo agrega a al textarea de permisos contenidos
6. El usuario administrador selecciona el botón "Crear"
7. El sistema valida que los campos obligatorios fueron completados
8. El sistema valida que el rol a agregar posee al menos un permiso
9. El sistema crea el rol y lo agrega a la base de datos
10. El usuario administrador ingresa al formulario de "Asignación de permisos"
11. El sistema muestra el formulario con los siguientes campos:
 - a. Select de usuarios (obligatorio)
 - b. Select de roles (obligatorio)
 - c. Botón "Asignar"
12. El usuario administrador selecciona del Select de usuarios al usuario al que quiere asignarle un rol
13. El sistema muestra el rol asignado al usuario en caso de tenerlo

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

14. El usuario administrador selecciona el rol a asignar desde el select de roles y a continuación el botón "Asignar"
15. El sistema le asigna el rol al usuario seleccionado y lo actualiza en la base de datos
16. El sistema muestra mensaje de éxito "Se ha asignado el rol exitosamente"

Caminos alternativos

Para el paso 4 del escenario principal:

1. El sistema valida que permiso ya se encuentra asignado al rol
2. El sistema muestra mensaje de error "El permiso ya se encuentra contenido en el rol"
3. Continúa en el paso 3 del escenario principal

Para el paso 7 del escenario principal:

1. El sistema valida que alguno de los campos requeridos no fue completado
2. El sistema muestra helper sobre el campo indicando el error
3. Continúa en el paso 6 del escenario principal

Para el paso 8 del escenario principal:

1. El sistema valida que el rol no posee permisos asignados
2. El sistema muestra mensaje de error "El rol debe contener al menos un permiso"
3. Continúa en el paso 6 del escenario principal

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Prototipos



GESTIÓN DE ROLES
ASIGNACIÓN DE ROLES




Alta de rol

Rol

Permiso

Permisos asignados



GESTIÓN DE ROLES
ASIGNACIÓN DE ROLES



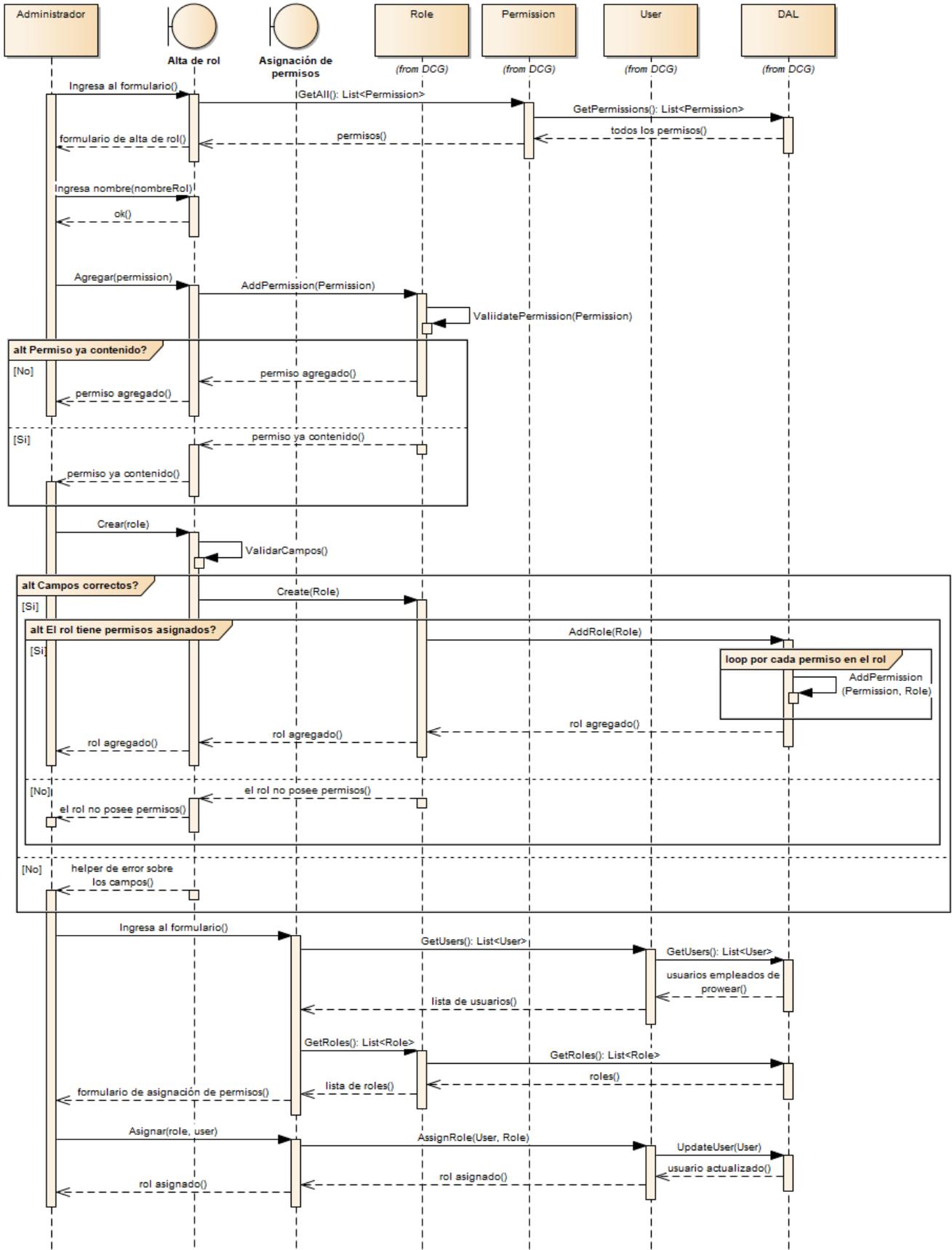

Asignación de rol

Usuarios

Roles

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

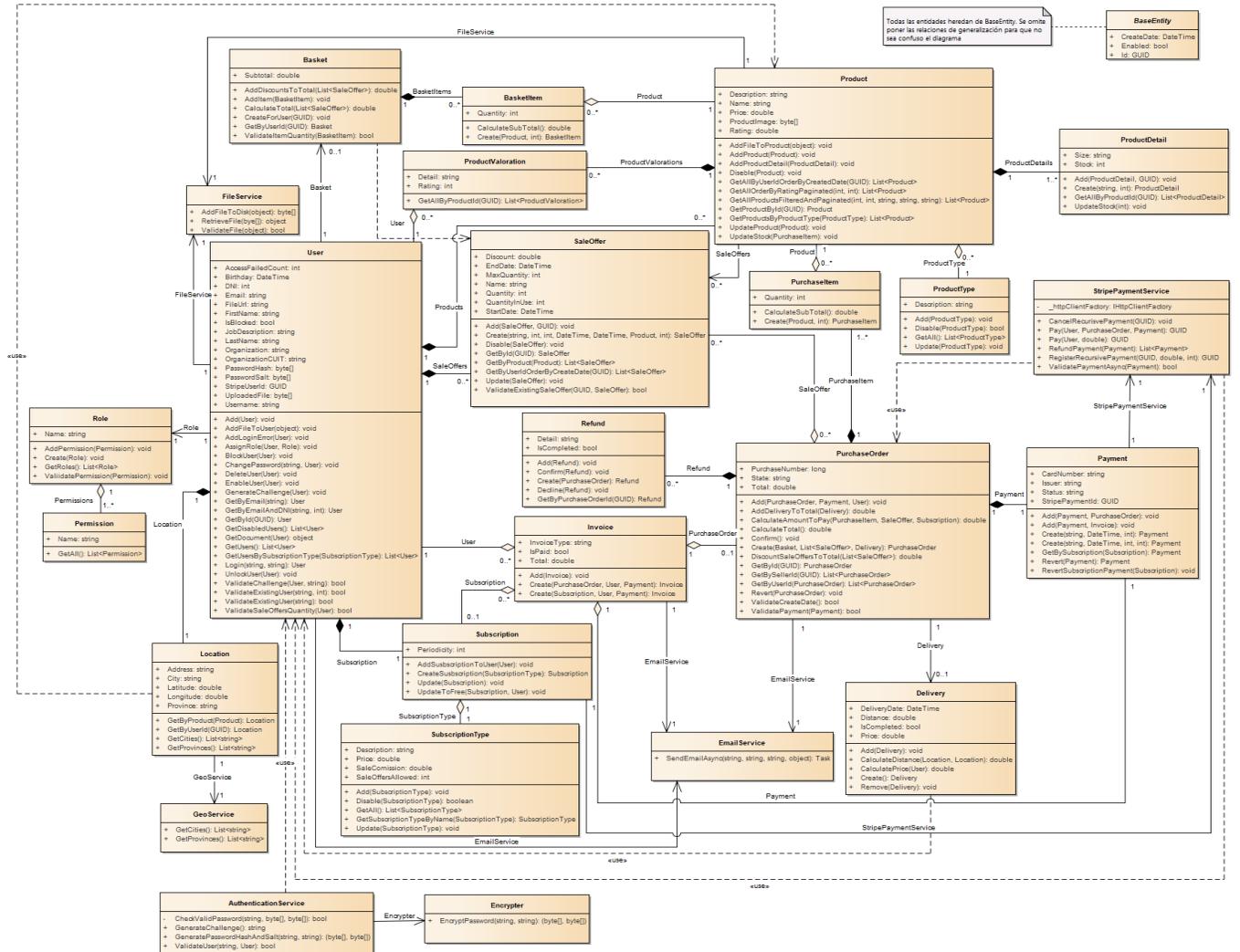
Diagrama de secuencia





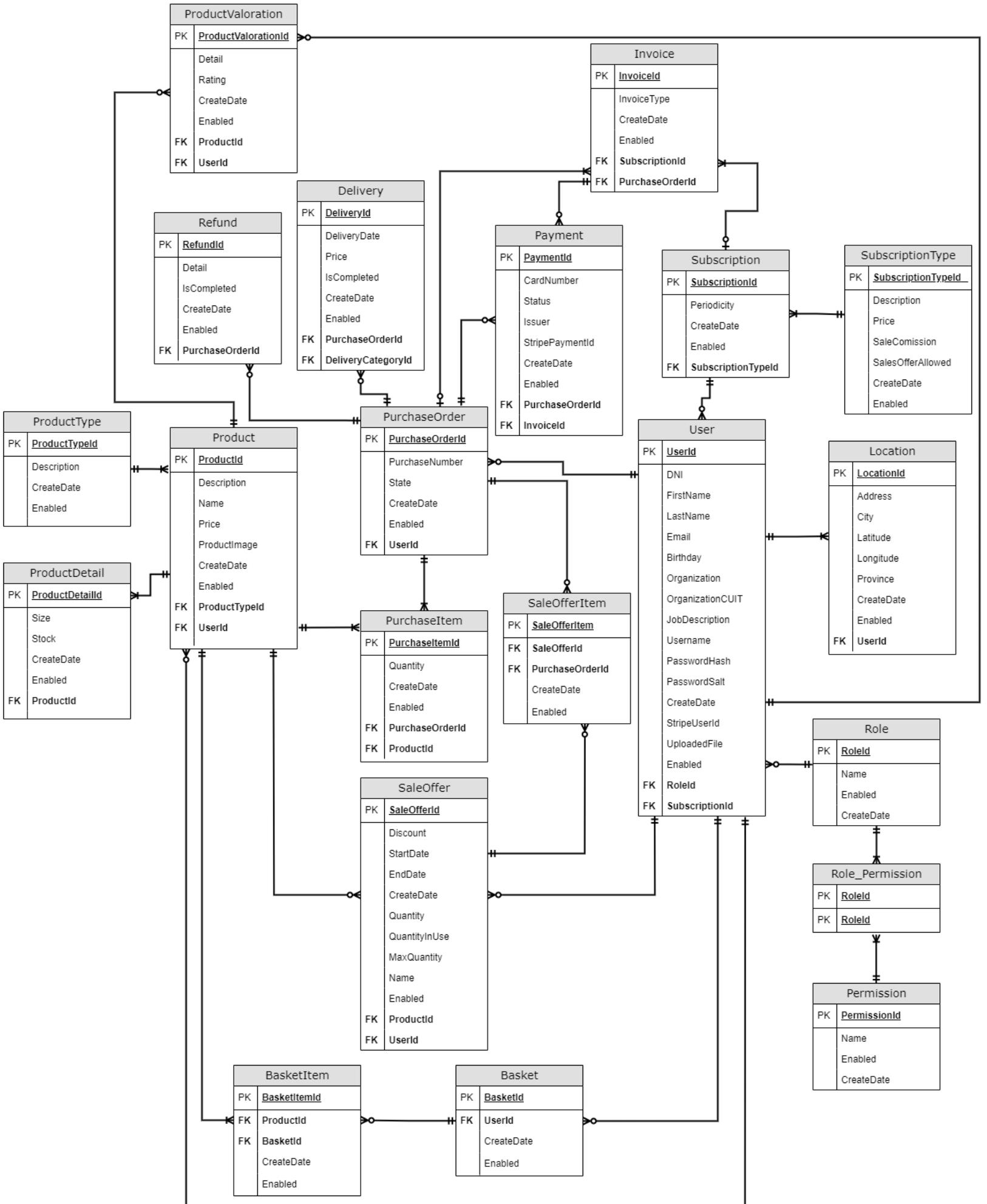
10.6.3 Diagrama de clases de toda la solución

Todas las clases tienen herencia hacia la clase BaseEntity y todas las clases tienen una relación de asociación con la clase DAL. No se incluyen las relaciones en el diagrama para no complejizar la visibilidad del mismo.



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			Fecha: 14/11/2023
	Materia: TFI	Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro			
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	
Negocio: ProWear				

10.6.4 Diagrama Entidad Relación



	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática						
	Materia: TFI			Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro						
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro			
Negocio: ProWear							

10.6.5 Diccionario de datos

Entidad	User						
Descripción	Entidad que representa a los usuarios registrados en el sistema						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
UserId	Código identificador del usuario	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFF
DNI	Número de documento del usuario	Numérico	8 dígitos	Si	No	No	Enteros positivos. De 00000001 a 99999999
BirthDay	Fecha de nacimiento del usuario	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaMMdd donde: aaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Organization	Organización a la que pertenece el usuario	Texto	100 caracteres	Si	No	No	Letras en mayúscula y minúscula y números.
OrganizationCUIT	Código único de identificación tributaria de la organización a la que pertenece el usuario	Numérico	11 dígitos	Si	No	No	Enteros positivos. Debe corresponder con la nomenclatura de CUIT dispuesto



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA
Facultad de tecnología Informática

Materia: TFI

Docentes: Dr. Scali Jorge Omar,
Ing. Vilaboa Pablo Alfredo

Fecha:
14/11/2023

Alumno: Di Paola, Federico Alejandro

Año: 2023

Comisión: 5 B

Turno: Noche

Sede: Centro

Negocio: **ProWear**

							por el gobierno argentino
JobDescription	Cargo que ocupa el usuario en la organización a la que pertenece	Texto	50 caracteres	Si	No	No	Letras minúsculas y mayúsculas
Username	Nombre del usuario	Texto	50 caracteres	Si	No	No	Letras en mayúscula y minúscula, caracteres especiales, números.
PasswordHash	Password encriptado	Binario	128 dígitos binarios	Si	No	No	0 y 1
PasswordSalt	Bits aleatorios para generar la encriptación del PasswordHash	Binario	128 dígitos binarios	Si	No	No	0 y 1
StripeUserId	Id de usuario registrado en la plataforma Stripe	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF
UploadedFile	Conjunto de bytes que representan al archivo que el usuario sube para verificar su registro	Binario	-	Si	No	No	0 y 1

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI			Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

CreateDate	Fecha de creación del usuario	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaammdd donde: aaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si el usuario está habilitado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso
SubscriptionId	Código identificador de suscripción relacionada al usuario	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (Subscription)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF
RoleId	Código identificador de rol relacionado al usuario	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (Role)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Entidad	Subscription						
Descripción	Entidad que representa a las suscripciones adquiridas por los usuarios						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
SubscriptionId	Código identificador de la suscripción	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFF
Periodicity	Período de renovación de la suscripción	Numérico	3 dígitos	Si	No	No	30 o 180 o 365
CreateDate	Fecha de creación de la suscripción	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaaMMdd donde: aaaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si la suscripción está habilitada o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso
SubscriptionTypeId	Código identificador de tipo de suscripción	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (SubscriptionType)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

	relacionada a la suscripción							0000- 000000000000 a FFFFFFFF-FFFF- FFFF-FFFF- FFFFFFFF
--	------------------------------	--	--	--	--	--	--	---

Entidad	SubscriptionType						
Descripción	Entidad que representa los tipos de suscripción disponibles en el sistema						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
SubscriptionTypeId	Código identificador del tipo de suscripción	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF
Description	Descripción del tipo de suscripción	Texto	50 caracteres	Si	No	No	Letras en mayúscula y minúscula y números
Price	Costo de la suscripción	Numérico	-	Si	No	No	Enteros positivos
SaleComission	Comisión por venta	Numérico	-	Si	No	No	Reales positivos
SalesOfferAllowed	Cantidad de promociones permitida	Numérico	-	Si	No	No	Enteros positivos
CreateDate	Fecha de creación del del tipo de suscripción	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaMMdd donde: aaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si el tipo	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI			Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

	de suscripción está habilitado o no						
--	-------------------------------------	--	--	--	--	--	--

Entidad	Basket						
Descripción	Entidad que representa las canastas de los usuarios del sistema						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
BasketId	Código identificador de la canasta	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFFFF
CreateDate	Fecha de creación de la canasta	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaaMMdd donde: aaaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si la canasta está habilitada o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso
UserId	Código identificador de usuario relacionada a la canasta	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (User)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFFFF

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Entidad	BasketItem						
Descripción	Entidad que representa los ítems de las canastas de los usuarios del sistema						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
BasketItemId	Código identificador del ítem de la canasta	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-0000000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFF
CreateDate	Fecha de creación del usuario	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaMMdd donde: aaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si el usuario está habilitado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso
BasketId	Código identificador de canasta relacionada al ítem de canasta	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (Basket)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-0000000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFF
ProductId	Código identificador de producto relacionado al ítem de canasta	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (Product)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-0000000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFF

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI			Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

Entidad	Product						
Descripción	Entidad que representa los productos de los usuarios del sistema						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
ProductId	Código identificador del producto	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFFFF
Name	Nombre del producto	Texto	100 caracteres	Si	No	No	Letras en mayúscula y minúscula, caracteres especiales y números
Description	Descripción del producto	Texto	500 caracteres	No	No	No	Letras en mayúscula y minúscula, caracteres especiales, números y Nulo
ProductImage	Bytes que representan a la imagen del producto	Binario	-	Si	No	No	0 y 1
Price	Precio del producto	Numérico	-	Si	No	No	Números reales positivos
CreateDate	Fecha de creación del usuario	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaaMMdd donde: aaaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si el	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI			Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

	usuario está habilitado o no						
ProductTypeId	Código identificador del tipo de producto relacionada al producto	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (ProductType)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFFFF
UserId	Código identificador de usuario relacionado al producto	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (User)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFFFF

Entidad	ProductType						
Descripción	Entidad que representa a los tipos de producto del sistema						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
ProductTypeId	Código identificador del tipo de producto	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFFFF
Description	Descripción del tipo de producto	Texto	100 caracteres	Si	No	No	Letras en mayúscula y minúscula
Description	Descripción del producto	Texto	500 caracteres	No	No	No	Letras en mayúscula y minúscula, caracteres especiales, números y Nulo
CreateDate	Fecha de creación del usuario	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaMMdd donde: aaa >

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI			Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

							2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si el usuario está habilitado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso

Entidad	ProductDetail						
Descripción	Entidad que representa los detalles de los productos de los usuarios del sistema						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
ProductDetailId	Código identificador del detalle de producto	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-0000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFFFF
Size	Talle de producto	Texto	20 caracteres	Si	No	No	Letras en mayúscula y minúscula, caracteres especiales y números
Stock	Stock del producto	Numérico	-	Si	No	No	Enteros positivos
CreateDate	Fecha de creación del usuario	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaaMMdd donde: aaaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si el usuario está habilitado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI			Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

ProductId	Código identificador del producto relacionado al detalle de producto	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (Product)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFFFF
-----------	--	--------------	---------------	----	----	--------------	--

Entidad	Location						
Descripción	Entidad que representa los domicilios de los usuarios						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
LocationId	Código identificador del domicilio	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFFFF
Address	Calle del domicilio del usuario	Texto	50 caracteres	Si	No	No	Letras en mayúscula y minúscula y números
City	Ciudad del domicilio del usuario	Texto	50 caracteres	Si	No	No	Letras en mayúscula y minúscula
Latitude	Latitud geográfica del domicilio del cliente	Numérico	2 dígitos enteros y 4 dígitos decimales	Si	No	No	-90 a 90
Longitude	Longitud geográfica del domicilio del cliente	Numérico	2 dígitos enteros y 4 dígitos decimales	Si	No	No	-180 a 180

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI			Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

Province	Provincia del domicilio del cliente	Texto	50 caracteres	Si	No	No	Letras minúsculas y mayúsculas
CreateDate	Fecha de creación del usuario	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaaMMdd donde: aaaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si el usuario está habilitado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso
UserId	Código identificador de usuario relacionada al Location	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (User)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFF

Entidad	ProductValoration						
Descripción	Entidad que representa las valoraciones de los productos de los usuarios del sistema						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
ProductValorationId	Código identificador de la valoración de producto	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFF
Detail	Detalle de la valoración	Texto	200 caracteres	No	No	No	Letras en mayúscula y minúscula, caracteres especiales, números y Nulo

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI			Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

Rating	Valoración	Numérico	1 dígito	Si	No	No	1 a 5
CreateDate	Fecha de creación del usuario	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaaMMdd donde: aaaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si el usuario está habilitado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso
ProductId	Código identificador del producto relacionado a la valoración de producto	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (Product)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFFFF
UserId	Código identificador del usuario relacionado a la valoración de producto	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (User)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFFFF

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Entidad	SaleOffer						
Descripción	Entidad que representa las promociones aplicables a los productos de los usuarios del sistema						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
SaleOfferId	Código identificador de la promoción	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFF
Discount	Descuento aplicable a la promoción	Numérico	-	Si	No	No	Enteros positivos de 1 a 100
Quantity	Cantidad de productos para calificar en la promoción	Numérico	-	Si	No	No	Enteros positivos
QuantityInUse	Cantidad de promociones aplicadas	Numérico	-	No	No	No	Números enteros a partir del cero en adelante y Nulo
MaxQuantity	Cantidad máxima de promociones ofrecidas	Numérico	-	No	No	No	Enteros positivos y Nulo
Name	Nombre de la promoción	Texto	100 caracteres	Si	No	No	Letras en mayúscula y minúscula, caracteres especiales y números
StartDate	Fecha de inicio de la promoción	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaaMMdd donde: aaaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI			Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

EndDate	Fecha de finalización de la promoción	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaaMMdd donde: aaaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
CreateDate	Fecha de creación del usuario	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaaMMdd donde: aaaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si el usuario está habilitado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso
ProductId	Código identificador del producto relacionado a la promoción	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (Product)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFF
UserId	Código identificador del usuario relacionado a la promoción	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (User)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFF

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Entidad	SaleOfferItem						
Descripción	Entidad que representa los ítems de promoción contenidos por una orden de compra						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
SaleOfferItemId	Código identificador del ítem de promoción	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF
CreateDate	Fecha de creación del usuario	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaammdd donde: aaa > 2022, 0 < mm < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si el usuario está habilitado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso
SaleOfferId	Código identificador del promoción relacionada al ítem de promoción	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (SaleOffer)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF
PurchaseOrderId	Código identificador de orden de	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (PurchaseOrder)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI			Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

	compra relacionado al item de promoción						0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF
--	---	--	--	--	--	--	--

Entidad	PurchaseOrder						
Descripción	Entidad que representa las órdenes de compra de los usuarios del sistema						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
PurchaseOrderId	Código identificador de la orden de compra	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF
PurchaseNumber	Numero de la compra	Numérico	-	Si	No	No	Enteros positivos
State	Estado de la compra	Texto	20 caracteres	Si	No	No	Letras en mayúscula y minúscula y números
CreateDate	Fecha de creación del usuario	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaMMdd donde: aaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si el usuario está habilitado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso
UserId	Código identificador del usuario	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (User)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI			Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

	relacionada a la compra						FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFF
--	-------------------------	--	--	--	--	--	--------------------------------------

Entidad	PurchaseItem						
Descripción	Entidad que representa a los ítems de las órdenes de compra de los usuarios del sistema						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
PurchaseItemId	Código identificador del ítem de la orden de compra	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFF
Quantity	Cantidad del ítem	Numérico	-	Si	No	No	Enteros positivos
CreateDate	Fecha de creación del usuario	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaammdd donde: aaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si el usuario está habilitado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso
PurchaseOrderId	Código identificador de la compra relacionada al	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (PurchaseOrder)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-0000-

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI			Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

	item de compra						000000000000 a FFFFFFFF-FFFF- FFFF-FFFF- FFFFFFFFFFFF
ProductId	Código identificador del producto relacionado al ítem de compra	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (Product)	Valores hexadecimales de 00000000-0000- 0000-0000- 000000000000 a FFFFFFFF-FFFF- FFFF-FFFF- FFFFFFFFFFFF

Entidad	Refund						
Descripción	Entidad que representa a los reintegros de las órdenes de compra de los usuarios registrados en el sistema						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
RefundId	Código identificador del reintegro	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000- 0000-0000- 000000000000 a FFFFFFFF-FFFF- FFFF-FFFF- FFFFFFFFFFFF



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA
Facultad de tecnología Informática

Materia: TFI

Docentes: Dr. Scali Jorge Omar,
Ing. Vilaboa Pablo Alfredo

Fecha:
14/11/2023

Alumno: Di Paola, Federico Alejandro

Año: 2023

Comisión: 5 B

Turno: Noche

Sede: Centro

Negocio: **ProWear**

Detail	Detalle del rechazo del reintegro	Texto	300 caracteres	No	No	No	Letras en mayúscula y minúscula, caracteres especiales, números y Nulo.
IsCompleted	Atributo que representa si el reintegro fue completado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso
CreateDate	Fecha de creación del reintegro	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaMMdd donde: aaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si el reintegro está habilitado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso
PurchaseOrderId	Código identificador de la orden de compra relacionada al reintegro	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (PurchaseOrder)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Entidad	Delivery						
Descripción	Entidad que representa a los envíos de las órdenes de compra de los usuarios registrados en el sistema						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
DeliveryId	Código identificador del envío	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF
DeliveryDate	Fecha del envío	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaaMMdd donde: aaaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Price	Precio del envío	Numérico	-	Si	No	No	Números reales positivos. Acepta hasta 2 decimales
IsCompleted	Atributo que representa si el envío fue completado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI			Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

CreateDate	Fecha de creación del envío	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaammdd donde: aaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si el envío está habilitado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso
PurchaseOrderId	Código identificador de la orden de compra relacionada al envío	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (PurchaseOrder)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-00000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF
DeliveryCategoryId	Código identificador de la categoría de envío relacionada al envío	Alfanumérico	36 caracteres	Si	No	SI (Delivery)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Entidad	Invoice						
Descripción	Entidad que representa a las facturas de las órdenes de compra o de las suscripciones de los usuarios registrados en el sistema						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
InvoiceId	Código identificador de la factura	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-0000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF
InvoiceType	Tipo de la factura	Texto	50 caracteres	Si	No	No	Letras en mayúscula y minúscula
CreateDate	Fecha de creación del reintegro	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaaMMdd donde: aaaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si la factura está habilitado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI			Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

SubscriptionId	Código identificador de la suscripción relacionada a la factura	Alfanumérico	36 caracteres	No	No	SI (Subscription)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF
PurchaseOrderId	Código identificador de la orden de compra relacionada a la factura	Alfanumérico	36 caracteres	No	No	SI (PurchaseOrder)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF

Entidad	Payment						
Descripción	Entidad que representa a los pagos de las órdenes de compra o de las facturas						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
PaymentId	Código identificador del pago	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática					
	Materia: TFI			Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro					
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro		
Negocio: ProWear						

CardNumber	Últimos cuatro números de la tarjeta	Numérico	4 dígitos	Si	No	No	Enteros positivos
Issuer	Proveedor del medio de pago	Texto	50 caracteres	Si	No	No	Letras en mayúscula y minúscula, caracteres especiales, números
StripePaymentId	Código identificador de pago de Stripe	Alfanumérico	36 caracteres	No	No	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFF
Status	Estado del pago	Texto	50 caracteres	SI	No	No	Letras en mayúscula y minúscula, caracteres especiales, números
CreateDate	Fecha de creación del pago	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaaMMdd donde: aaaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática						
	Materia: TFI			Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023	
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro						
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro			
Negocio: ProWear							

Enabled	Atributo que establece si el pago está habilitado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso
Invoiceld	Código identificador de la factura relacionada al pago	Alfanumérico	36 caracteres	No	No	SI (Subscription)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-00000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF
PurchaseOrderId	Código identificador de la orden de compra relacionada al pago	Alfanumérico	36 caracteres	No	No	SI (PurchaseOrder)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-00000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFF

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Entidad	Role						
Descripción	Entidad que representa a roles dentro del sistema que tendrán los usuarios para realizar distintas operaciones						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
RoleId	Código identificador del rol	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFF
Name	Nombre del rol	Texto	100 caracteres	Si	No	No	Letras en mayúscula y minúscula, caracteres especiales, números
CreateDate	Fecha de creación del rol	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaMMdd donde: aaaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si el rol está habilitado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Entidad	Permission						
Descripción	Entidad que representa a permisos dentro del sistema que tendrán los roles de los usuarios para realizar distintas operaciones						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
PermissionId	Código identificador del permiso	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	No	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFF
Name	Nombre del permiso	Texto	100 caracteres	Si	No	No	Letras en mayúscula y minúscula, caracteres especiales, números
CreateDate	Fecha de creación del permiso	Fecha	8 caracteres	Si	No	No	Valores de fechas con formato aaaaMMdd donde: aaaa > 2022, 0 < MM < 13 y 0 < dd < 32
Enabled	Atributo que establece si el permiso está habilitado o no	Booleano	-	Si	No	No	Verdadero o Falso

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: TFI		Docentes: Dr. Scali Jorge Omar, Ing. Vilaboa Pablo Alfredo		Fecha: 14/11/2023
	Alumno: Di Paola, Federico Alejandro				
	Año: 2023	Comisión: 5 B	Turno: Noche	Sede: Centro	
Negocio: ProWear					

Entidad	Role_Permission						
Descripción	Entidad que representa la relación entre permisos y roles						
Nombre atributo	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	PK	FK	Dominio
PermissionId	Código identificador del permiso	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	Si (Permission)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFF
RoleId	Código identificador del rol	Alfanumérico	36 caracteres	Si	Si	Si (Role)	Valores hexadecimales de 00000000-0000-0000-0000-000000000000 a FFFFFFFF-FFFF-FFFF-FFFF-FFFFFFFFFFFF