



TRABAJO FINAL DE INGENIERIA

Be Health!

Nombre del proyecto: Be Health!

Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo

Año: 2023

Comisión: 5-B

Localización: Centro

Docente: Jorge Omar Scali, Pablo Alfredo Vilaboa

Versión del documento: v4 – Cuarta versión

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

HISTORIAL DE REVISION	10
1. Descripción general	11
1.1. Descripción básica del negocio.....	11
1.2. Situación actual del negocio	11
1.3. ¿Qué hace único al negocio?	12
1.4. Describa los factores principales que usted considera harán exitoso a su proyecto ...	12
1.4.1. Personalización	12
1.4.2. Tecnología.....	12
1.4.3. Profesionales de calidad.....	12
1.4.4. innovación	12
1.5. Estrategia	12
1.5.1. Marco temporal.....	12
1.5.2. Alcances.....	13
1.5.2.1. Alcance del mercado	13
1.5.2.2. Alcance del producto/servicio.....	13
1.5.2.3. Alcance geográfico	14
1.5.3. Competencias únicas	14
1.5.4. Desafíos	15
1.5.4.1. Desafíos a partir del alcance del servicio	15
1.5.4.2. Desafíos a partir del alcance del mercado	15
1.5.4.3. Desafíos a partir del alcance geográfico	15
1.5.4.4. Desafíos a partir de las competencias únicas.....	15
1.5.4.5. Cuadro de evaluación de desafíos.....	16
1.5.5. Misión.....	16
1.5.6. Visión	16
1.6. Identificación de la oportunidad de negocio	16
1.7. Capacidades centrales	17
1.7.1. Habilidad para adaptarse y evolucionar	17
1.7.2. Conocimiento en nutrición	17

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

1.7.3.	Tecnología.....	17
2.	Análisis estratégico.....	17
2.1.	Análisis de contexto.....	17
2.1.1.	Descripción de la industria.....	18
2.1.2.	Factores económicos.....	19
2.1.2.1.	Inflación.....	19
2.1.2.2.	Tipo de cambio.....	21
2.1.2.3.	Inversiones.....	22
2.1.2.4.	Índice de salarios.....	22
2.1.2.5.	Resumen del atractivo de factores económicos.....	23
2.1.3.	Factores legales.....	23
2.1.3.1.	Ley de promoción de la alimentación saludable.....	23
2.1.3.2.	Ley de emprendedores.....	24
2.1.3.3.	Resumen de atractivo de factores legales.....	24
2.1.4.	Factores políticos.....	24
2.1.4.1.	Restricciones de divisa para empresas.....	24
2.1.4.2.	Incertidumbre.....	25
2.1.4.3.	Resumen de atractivo de factores políticos.....	25
2.1.5.	Factores tecnológicos.....	25
2.1.5.1.	Acceso a internet.....	25
2.1.5.2.	Salud digital.....	26
2.1.5.3.	Resumen de atractivo de factores tecnológicos.....	27
2.1.6.	Factores sociales.....	28
2.1.6.1.	Exceso de peso.....	28
2.1.6.2.	Tendencias saludables.....	28
2.1.6.3.	Resumen de atractivo de factores sociales.....	29
2.1.7.	Atractivo de la industria.....	29
2.1.8.	Definición de oportunidades y amenazas.....	29
2.1.8.1.	Oportunidades.....	29

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

2.1.8.2.	Amenazas	30
2.2.	Análisis de la competencia	31
2.2.1.	Principales competidores.....	31
2.2.1.1.	Competidor 1 - BetterMe.....	31
2.2.1.2.	Competidor 2 - dietasCormillot.....	31
2.2.2.	Análisis de cadena de valor	32
2.2.2.1.	Cadena de valor propia (servicio).....	32
	Actividades primarias.....	32
	Actividades secundarias	32
	Factores críticos de éxito.....	33
2.2.2.2.	Cadena de valor de competidor 1 – BetterMe.....	33
	Actividades primarias.....	33
	Actividades secundarias	34
	Factores críticos de éxito.....	34
2.2.2.3.	Cadena de valor de competidor 2 – DietasCormillot	34
	Actividades primarias.....	34
	Actividades secundarias	35
	Factores críticos de éxito.....	35
2.2.3.	Comparar cadenas de valor.....	36
2.2.3.1.	Comparar cadena de valor – BetterMe.....	36
2.2.3.2.	Comparar cadena de valor – DietasCormillot	36
2.2.4.	Fortalezas y debilidades	37
2.2.4.1.	Fortalezas	37
2.2.4.2.	Debilidades.....	37
2.3.	Fortaleza del negocio	37
3.	FODA	38
3.1.	Cuadro FODA.....	38
3.2.	Análisis de FODA	38

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

3.2.1.	Fortalezas.....	38
3.2.2.	Debilidades.....	39
3.2.3.	Oportunidades.....	39
3.2.4.	Amenazas.....	40
4.	Segmentación de mercado.....	41
4.1.	Criterios de segmentación.....	41
4.1.1.	Rentabilidad.....	41
4.1.2.	Mensurabilidad.....	41
4.1.3.	Identificación.....	41
4.1.4.	Accesibilidad.....	42
4.1.5.	Capacidad de respuesta.....	42
4.2.	Variables de segmentación.....	42
4.2.1.	Macrosegmentación.....	42
4.2.1.1.	Ubicación geográfica.....	42
4.2.1.2.	Edad de los clientes.....	42
4.2.1.3.	Estilo de vida.....	42
4.2.1.4.	Motivación.....	42
4.2.1.5.	Objetivos de salud.....	43
4.3.	Mercado meta.....	43
5.	Estrategia de negocio.....	46
5.1.	Matriz atractivo de la industria/Fortaleza del negocio.....	46
5.2.	Programas generales de acción.....	47
5.2.1.	Programa general de marketing.....	47
5.2.2.	Programa general de tecnología.....	48
5.2.3.	Programa general de administración.....	49
5.2.4.	Programa general de Servicios.....	50
5.3.	Programas específicos de acción.....	51
5.3.1.	Programa específico de tecnología.....	51
5.3.2.	Programa específico de administración.....	55

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

5.3.3.	Programa específico de marketing	61
5.3.4.	Programa específico de Servicios.....	64
6.	Plan de marketing.....	67
6.1.	Estrategia de servicio	67
6.1.1.	Descripción general del servicio	67
6.1.2.	Servicio.....	68
6.1.2.1.	Tipo de servicio.....	68
6.1.3.	Líneas y mezclas de servicios	68
6.1.3.1.	Descripción de servicios	69
	Consultoría nutricional.....	69
	Consultoría física	69
	Consultoría psicológica.....	70
	Foro de pacientes.....	70
	Terapias de grupo.....	70
6.1.4.	Ciclo de vida	71
6.1.5.	Marca	72
6.1.5.1.	Descripción general de la marca	72
6.1.5.2.	Logotipo.....	73
6.1.5.3.	Registración de la marca	73
6.1.5.4.	Registración de la marca electrónica	74
6.1.5.5.	Garantías	74
6.2.	Estrategia de precios.....	75
6.2.1.	Análisis de costo.....	75
6.2.1.1.	Costos fijos	75
6.2.1.2.	Costos variables.....	75
6.2.2.	Análisis precio competencia	75
6.2.3.	Análisis sensibilidad del cliente.....	76
6.2.4.	Estrategia de precio.....	76
6.2.5.	Lista de precios	76

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

6.3.	Estrategia de promoción	76
6.3.1.	Mix de promoción	76
6.3.1.1.	Publicidad	77
	Publicidad online	77
	Publicidad offline.....	77
6.3.1.2.	Promoción de ventas.....	78
6.3.1.2.1.	Descuentos iniciales	78
6.3.1.2.2.	Ventas personales	78
6.3.1.2.3.	RR PP	78
6.3.1.2.4.	A.I.D.A.....	79
6.4.	Estrategia de plaza (distribución)	79
6.4.1.	Canales	80
6.4.2.	Función de los canales	81
6.4.3.	Cuarto canal	81
6.4.4.	Logística	82
7.	Organización requerida.....	82
7.1.	Estructura	82
7.1.1.	Organigrama.....	83
7.1.2.	Cultura organizacional	83
7.1.3.	Liderazgo organizacional	84
7.2.	Proceso de toma de decisiones	85
7.3.	Tratamiento de conflictos.....	86
7.4.	Análisis de puestos.....	87
7.4.1.	Gerencia general	87
7.4.2.	Gerencia comercial.....	88
7.4.3.	Gerencia de tecnología.....	92
7.4.4.	Gerencia de servicio	94
7.4.5.	Gerencia de administración	96
8.	Plan financiero-económico.....	100

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

8.1.	Modelo de ingresos	100
8.2.	Modelo de egresos	101
8.3.	Modelo de inversión.....	102
8.4.	Amortización y depreciación.....	105
8.5.	Impuesto a las ganancias	105
8.6.	Impuestos a los ingresos brutos	105
8.7.	Remuneraciones y cargas sociales	105
8.8.	Presupuesto financiero	106
8.9.	Evaluación de inversión.....	107
8.10.	Escenarios de riesgo.....	107
8.10.1.	Escenario 1	108
8.10.2.	Escenario 2.....	109
8.10.3.	Escenario 3.....	110
8.11.	Plan de contingencia.....	111
9.	Factibilidades.....	113
9.1.	Factibilidad comercial	113
9.2.	Factibilidad tecnológica	113
9.3.	Factibilidad financiera	114
10.	Visión del producto.....	115
10.1.1.	Propuesta de valor del proyecto para la empresa	115
10.1.2.	Hitos importantes del proyecto.....	115
10.2.	Visión del producto.....	116
10.2.1.	Historias de usuario	116
10.2.1.1.	HU1 - Venta de productos.....	116
10.2.1.2.	HU2 – compra de productos	118
10.3.	Alcance del desarrollo	121
10.4.	Descripción del entorno del sistema.....	123
10.5.	Descripción del producto.....	126
10.5.1.	Mapa de navegación.....	126

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

10.6.	Análisis	127
10.6.1.	Índice de casos de uso	127
10.6.2.	Casos de uso	127
10.6.2.1.	CU-001-001 Publicar producto.....	127
	Diagrama de secuencia	130
	Pantallas	131
10.6.2.2.	CU-001-002 Validación de publicación	140
	Diagrama de secuencia	142
	Pantallas	144
10.6.2.3.	CU-001-003 Modificar publicación.....	150
	Diagrama de secuencia	152
	Pantallas	153
10.6.2.4.	CU-001-004 Eliminar publicación	156
	Diagrama de secuencia	158
	Pantallas	160
10.6.2.5.	CU-001-005 Alta de usuario vendedor.....	165
	Diagrama de secuencia	167
	Pantallas	169
10.6.2.6.	CU-002-001 Comprar producto.....	179
	Diagrama de secuencia	182
	Pantallas	183
10.6.2.7.	CU-002-002 Chatear con vendedor.....	191
	Diagrama de secuencia	193
	Pantallas	194
10.6.3.	Diagrama de clases	203
10.6.4.	Diagrama entidad relación	204
	Fuentes	205

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilabo	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

HISTORIAL DE REVISION

Fecha	Versión	Autor	Descripción
04/05/2023	1.0	Carballeda Exequiel Leonardo	Se concreta la primera entrega
10/05/2023	1.0	Scali Jorge	1.5 Agregar cuadros de evaluación de competencias únicas y desafíos 2.1 Todo el análisis y las conclusiones tiene que hacer referencia a la Industria/ Sector de la Salud. Las oportunidades y amenazas se hace mención a cuestiones de la empresa. Puntualizar las oportunidades y amenazas y agregar el cuadro final de evaluación. 2.2 Ok 3. Modificar el cuadro FODA a partir de las observaciones del punto 2.1
15/05/2023	1.1	Carballeda Exequiel Leonardo	Se realiza todas las modificaciones nombradas en la entrega anterior
30/05/2023	2.0	Carballeda Exequiel Leonardo	Finalización de la segunda entrega hasta el punto 5 inclusive.
07/06/2023	2.0	Scali Jorge	4. FALTA el análisis de los Criterios de segmentación: Rentabilidad, Mensurabilidad, Identificabilidad y Capacidad de respuesta, que determina si el mercado es segmentable o no. COMPLETAR. Agregar datos cuantitativos al mercado meta 5. Falta el programa de SERVICIOS y sus respectivos específicos (Desarrollo, Prestación y Atención al cliente) En los programas específicos relacionar las tareas, con los puestos.
10/06/2023	2.1	Carballeda Exequiel Leonardo	Se realizan las correcciones correspondientes

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

20/06/2023	3.0	Carballeda Exequiel Leonardo	Finalizan todos los puntos del 1 al 7 para la tercera entrega
05/07/2023	3.0	Scali Jorge	6.1 describir los alcances de cada uno de los servicios definidos en el cuadro de líneas de servicios. Falta el logotipo o el isotipo 6.3 Revisar el cuadro AIDA, está mal definido. 7. Falta definir la cultura
06/07/2023	3.1	Carballeda Exequiel Leonardo	Se realizan todas las correcciones mencionadas

1. Descripción general

1.1. Descripción básica del negocio

Be Health conecta profesionales de la salud, tales como nutricionistas, entrenadores físicos y psicólogos, con personas interesadas en mejorar su estilo de vida a través de la implementación de rutinas deportivas, alimentación saludable y bienestar personal. El servicio es completamente virtual y cada paciente tiene su espacio personal para que los profesionales realicen un seguimiento personalizado. Para lograr este seguimiento, los profesionales pueden contactarse vía chat o llamada y compartir con sus pacientes dietas y rutinas saludables de manera sencilla a través del portal.

En resumen, Be Health es un negocio que busca mejorar la calidad de vida de las personas a través de un servicio 100% virtual, conectando a profesionales de la salud con pacientes que buscan mejorar su bienestar personal a través de la implementación de hábitos saludables y una vida más activa.

1.2. Situación actual del negocio

Actualmente el mercado se encuentra completamente saturado de aplicaciones y plataformas de bienestar personal. Sin embargo, la mayoría ofrecen un servicio poco personalizado y con materia redundante y genérico. Esto ofrece una gran oportunidad de crecimiento en un mercado que busca servicios de calidad.

Debido a la pandemia de COVID-19, cada vez más personas han adoptado el teletrabajo y el aprendizaje en línea, lo que ha llevado a un mayor interés y demanda por servicios de bienestar en línea como el que ofrece Be Health.

Además, la industria de la salud y las nuevas tendencias de alimentación saludable han experimentado un fuerte crecimiento en los últimos años, lo que sugiere que hay un mercado

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

potencial para este tipo de servicio. Desde Be Health buscamos aprovechar una oportunidad para diferenciarnos del resto y capturar una parte del mercado.

1.3. ¿Qué hace único al negocio?

En Be Health ofrecemos un servicio completamente personalizado, a diferencia de otros sitios que solo comparten material genérico. Nosotros nos enfocamos completamente en el bienestar general del paciente. Brindamos un servicio a medida para atender las necesidades de cada persona. Además, al conectar a profesionales de la salud de diferentes disciplinas, podemos ofrecer a los pacientes una experiencia más completa y abarcadora.

Por otro lado, nuestra solución es 100% digital, lo que nos permite brindar un servicio al alcance de todos. Esto nos permite ofrecer un servicio completo, actualizado y personalizado, a través de la tecnología y con el foco en el bienestar de las personas.

1.4. Describa los factores principales que usted considera harán exitoso a su proyecto

1.4.1. Personalización

Ofrecemos un servicio a medida para cada paciente, nuestro foco es su bienestar. Nos adaptamos a las necesidades de nuestros clientes.

1.4.2. Tecnología

Contamos con una plataforma simplificada y completa que se enfoca en brindar una experiencia cálida para el usuario final.

1.4.3. Profesionales de calidad

La calidad y la capacitación de los equipos de atención es clave para ofrecer una experiencia satisfactoria para el paciente. Contamos con profesionales altamente capacitados para enfrentar todo tipo de problemáticas relacionadas con la alimentación saludable.

1.4.4. innovación

Contamos con personal altamente capacitado para lograr una innovación constante que garantice un servicio de vanguardia.

1.5. Estrategia

1.5.1. Marco temporal

Con motivo de desarrollar un plan estratégico que nos permita aprovechar las oportunidades de la industria, realizar un correcto control y seguimiento de este, desarrollar nuestra solución

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática					
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117		
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023	
	Be health!				versión: Final

informática y cumplir los requerimientos legales establecemos en base a nuestros recursos que nuestro marco temporal será de tres (3) años.

Se contempla dentro de este rango temporal el establecimiento de una relación sólida y de confianza con nuestros socios estratégicos para ajustar los distintos aspectos de nuestra solución.

1.5.2. Alcances

1.5.2.1. Alcance del mercado

El alcance del mercado de Be Health es amplio y diverso, ya que el servicio está dirigido a cualquier persona interesada en mejorar su estilo de vida a través de la nutrición, el entrenamiento físico y el bienestar emocional. Esto incluye a personas de entre 18 y 75 años, de cualquier género y nivel de aptitud física, que buscan cambiar sus hábitos alimenticios o enfrentar problemas de salud relacionados con la nutrición y el ejercicio.

Mercado	--	-	E	+	++
Personas entre 18 y 35 años					*
Personas entre 36 y 45 años				*	
Personas mayores de 46 años		*			

1.5.2.2. Alcance del producto/servicio

Be health ofrecerá servicios que ayuden a los clientes a mejorar su vida, a través de la consultoría sobre alimentación saludable y dietas, consultoría sobre ejercicios y ayuda psicológica a través de psicólogos dentro de la plataforma. Cada profesional podrá asesorar a sus pacientes en un espacio personal de cada cliente, incluyendo en su historia clínica las rutinas, dietas y recomendaciones.

Además, existirá un chat directo con cada profesional para que los pacientes dejen sus dudas y consultas. También existirá un foro de pacientes para que estos interactúen entre sí, compartiendo experiencias e ideas.

También, las empresas que tengan un compromiso pleno con el medio ambiente y la nutrición saludable podrán ofrecer sus productos dentro de la plataforma para que los pacientes puedan comprarlos. La plataforma solo funcionará como medio para que las empresas vendan sus productos, no ofrecerá productos propios.

Mercado	--	-	E	+	++
Asesoría sobre nutrición					*

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática					
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117		
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023	
	Be health!				versión: Final

Asesoría sobre actividad física					*
Asistencia psicológica					*
Chat directo con profesionales				*	
Foro de comunidad		*			
Sitio de venta de productos naturales			*		

1.5.2.3. Alcance geográfico

El alcance geográfico inicial del servicio será Gran Buenos Aires y Capital Federal, donde se encuentra la mayor masa de población de la república argentina. Luego buscaremos expandirnos al resto de las grandes zonas urbanas del país como Mendoza, Ciudad de Córdoba, Rosario y San Miguel de Tucumán y el partido de la costa.

Mercado	--	-	E	+	++
Gran Buenos Aires					*
Capital Federal					*
Córdoba				*	
Mendoza			*		
Rosario			*		
San miguel de Tucumán		*			

1.5.3. Competencias únicas

Dentro del negocio podemos destacar ciertas competencias únicas que logran resaltar nuestros servicios:

- ❖ **Innovación:** Ofrecemos un servicio integral que abarca los 3 focos más importantes que necesitan las personas para sentirse plenas y saludables.
- ❖ **Enfoque en las personas:** nuestro objetivo es ofrecer servicios de calidad a nuestros clientes, por lo que nuestro foco está puesto directamente en las personas. Cada servicio que ofrecemos busca mejorar la vida de cada paciente.
- ❖ **Personalización:** Sabemos que cada persona es única e irrepetible y sabemos que cada una tiene sus propios objetivos. Por lo tanto, ofrecemos un servicio que se ajuste a cada persona según sus metas y necesidades.
- ❖ **Flexibilidad y comodidad:** Nuestros servicios son completamente virtuales, por lo tanto, cada usuario puede acceder a ellos en cualquier lugar y momento; sin la necesidad de trasladarse físicamente.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática					
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117		
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023	
	Be health!				versión: Final

- ❖ **Personal altamente calificado:** Garantizamos que cada uno de nuestros profesionales sea un experto en su área de trabajo y brinde un enfoque integral para la mejora de la salud y el bienestar de cada paciente.
- ❖ **Compromiso con el medio ambiente:** Nuestra empresa tiene un compromiso pleno con el medio ambiente y por eso alentamos al consumo de alimentos naturales que no afecten al planeta.

Competencias únicas	--	-	E	+	++
Innovación				*	
Enfoque en las personas					*
Personalización					*
Flexibilidad y comodidad					*
Personal altamente calificado				*	
Compromiso con el medio ambiente				*	

1.5.4. Desafíos

1.5.4.1. Desafíos a partir del alcance del servicio

Contar con profesionales altamente capacitados en su área de trabajo, que sean capaces de ofrecer consultoría personalizada con foto en el cliente. Además, debemos lograr la que la plataforma esté al alcance de todos nuestros pacientes y garantizar una experiencia agradable para el usuario final.

1.5.4.2. Desafíos a partir del alcance del mercado

Nuestros desafíos de mercado serán:

- ✓ Lograr un total de 15000 pacientes nuevos en la plataforma.
- ✓ Lograr que el 85% de los usuarios alcancen sus metas alimentarias.
- ✓ Alcanzar un total de 30 empresas de venta de alimentos saludables que ofrezcan sus productos en la plataforma.

1.5.4.3. Desafíos a partir del alcance geográfico

Alcanzar una imagen sólida y reconocida dentro de Gran Buenos Aires y la Capital Federal que permita exponer casos de éxito en el resto del país.

1.5.4.4. Desafíos a partir de las competencias únicas

Nuestros desafíos serán:

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática					
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117		
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023	
	Be health!				versión: Final

- ✓ Contar con profesionales capacitados en nutrición, entrenamiento físico y psicología.
- ✓ Contar con técnicos especializados en desarrollo de plataformas web que sean capaces de innovar continuamente en la experiencia de usuario.
- ✓ Contar con la infraestructura necesaria que garantice la disponibilidad de la plataforma en todo momento.
- ✓ Ofrecer una experiencia de usuario óptima para cada paciente y profesional.

1.5.4.5. Cuadro de evaluación de desafíos

Desafíos	--	-	E	+	++
Alcance del servicio				*	
Alcance del mercado				*	
Alcance geográfico				*	
Competencias únicas					*

1.5.5. Misión

Brindar un servicio integral y personalizado de nutrición, ejercicio físico y bienestar emocional, con el fin de mejorar la calidad de vida y el bienestar general de nuestros pacientes, a través de la implementación de hábitos saludables y la promoción de un estilo de vida activo y saludable.

1.5.6. Visión

Ser líderes en el campo de la alimentación saludable y el bienestar personal, proporcionando servicios innovadores y personalizados que ayuden a nuestros pacientes a alcanzar sus objetivos de salud y bienestar de manera sostenible y efectiva, convirtiéndonos en la plataforma digital de referencia para la mejora de la salud en el mercado.

1.6. Identificación de la oportunidad de negocio

La situación actual de Argentina en cuanto a nutrición es alarmante. Según el ministerio de salud, 7 de cada 10 personas tienen exceso de peso, esto equivale a 4 millones de personas aproximadamente. Además, según la Encuesta Nacional de Factores de Riesgo, el consumo de frutas y verduras es insuficiente en la mayoría de los argentinos, y el consumo de alimentos ricos en grasas y azúcares es excesivo.

Por otro lado, el COVID-19 generó que muchas empresas se sumaran a la modalidad de trabajo remota. Si bien esto es una comodidad para muchas personas, también incrementó la falta de actividad física. Este es otro factor importante, ya que más del 60% de la población no realiza actividad física suficiente. (Fuente: [El Ministerio de Salud de la Nación reafirma su compromiso en la prevención de la obesidad | Argentina.gob.ar](#))

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Todas estas cuestiones incrementan exponencialmente la aparición de enfermedades crónicas, producto de la mala alimentación y hábitos incorrectos. Por lo tanto, hay una gran necesidad de soluciones integrales y personalizadas que ataquen estas problemáticas que afectan a la población. Esta es una gran oportunidad, no solo para la empresa, sino también para la todas las personas. La plataforma en línea de Be Health puede ser una herramienta valiosa para mejorar la salud y el bienestar de los argentinos y ayudar a reducir las tasas de obesidad y enfermedades crónicas en el país.

1.7. Capacidades centrales

1.7.1. Habilidad para adaptarse y evolucionar

Be health es capaz de innovar continuamente para garantizar un servicio de calidad para los clientes. En un mundo que se encuentra en constante cambio, es necesario evolucionar y adaptarse a las nuevas tendencias, brindando servicios que satisfagan las necesidades de los clientes más exigentes.

1.7.2. Conocimiento en nutrición

Para ofrecer los mejores servicios es necesario contar con el personal mejor capacitado. Nuestra empresa cuenta con profesionales de la salud altamente capacitados en sus áreas de estudio, lo cual permite ofrecer a sus pacientes un servicio personalizado de primer nivel.

1.7.3. Tecnología

En un contexto tan globalizado es necesario ofrecer productos que estén al alcance de las últimas tendencias globales. Para eso, en Be health contamos con una plataforma en línea que permite a los pacientes y profesionales de la salud conectarse y comunicarse de manera eficiente y segura, a través de cualquier dispositivo que cuente con conexión a internet.

2. Análisis estratégico

2.1. Análisis de contexto

Nuestra industria es la salud y tenemos un enfoque específico en la nutrición, el ejercicio y la salud mental. Abarcaremos nuestra industria a nivel local, dentro del territorio de la República Argentina, en Gran Buenos Aires y Capital Federal inicialmente. La ubicación geográfica de lanzamiento es importante, necesitamos saber que la gran cantidad de clientes que se encuentra alojados físicamente en esta región.

La industria de la salud y el bienestar en Argentina ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado por un aumento en la conciencia de la importancia de llevar un

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

estilo de vida saludable y la creciente preocupación por la obesidad y las enfermedades relacionadas con la dieta y el sedentarismo.

El mercado de la nutrición y los suplementos dietarios ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años, debido a la creciente demanda de alimentos saludables y la conciencia de la importancia de una dieta equilibrada. También hay un aumento en la demanda de servicios de entrenamiento personal y programas de ejercicio físico, con un enfoque en la salud y el bienestar general.

Sin embargo, la industria de la salud y el bienestar en Argentina enfrenta algunos desafíos, como la brecha de acceso a servicios de salud de calidad, especialmente en regiones rurales y de bajos ingresos, lo que puede limitar el alcance y la penetración del negocio.

En cuanto a la tecnología y la informática, la penetración de internet en Argentina es relativamente alta, con una gran cantidad de personas que utilizan dispositivos móviles y computadoras para acceder a información y servicios en línea. A pesar de esto, las empresas enfocadas en la salud y nutrición dentro de Argentina no han avanzado lo suficiente. En su mayoría llevaron a cabo a digitalización de documentos y la toma de turnos, pero no han logrado informatizar las sesiones de terapia y demás servicios en esta modalidad.

2.1.1. Descripción de la industria

La industria de la salud y el bienestar es una industria en constante crecimiento en todo el mundo, incluyendo Argentina. La conciencia sobre la importancia de la alimentación saludable, el ejercicio físico y el bienestar personal está aumentando en la población en general, lo que se traduce en una mayor demanda de productos y servicios relacionados.

En Argentina, la industria de la salud y el bienestar está compuesta por una amplia gama de empresas y profesionales, que van desde grandes corporaciones hasta pequeñas empresas y profesionales independientes. Las empresas que ofrecen servicios y productos de nutrición, entrenamiento físico, psicología y bienestar personal están en constante crecimiento, ya que los consumidores buscan mejorar su calidad de vida y prevenir enfermedades relacionadas con un estilo de vida poco saludable.

Es importante destacar también que la pandemia de COVID-19 ha impulsado aún más el crecimiento de la industria de la salud y el bienestar, ya que la población ha tomado conciencia sobre la importancia de cuidar su salud y su bienestar en tiempos de incertidumbre y estrés.

Dentro de la República Argentina también vemos un fuerte impulso en la tendencia de la alimentación saludable por parte del estado. Podemos observar algunos incentivos como la Ley de promoción de alimentación saludable, que buscan advertir en los alimentos y bebidas sin alcohol el contenido excesivo de nutrientes críticos como azúcares, grasas totales, grasas saturadas y sodio, y de calorías, así como la presencia tanto de edulcorantes como de cafeína.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Lo hacen a través de un gráfico con la palabra EXCESO EN, o un rectángulo que advierte sobre el contenido de cafeína o edulcorantes y la recomendación para evitar su consumo sobre todo en infancias.

2.1.2. Factores económicos

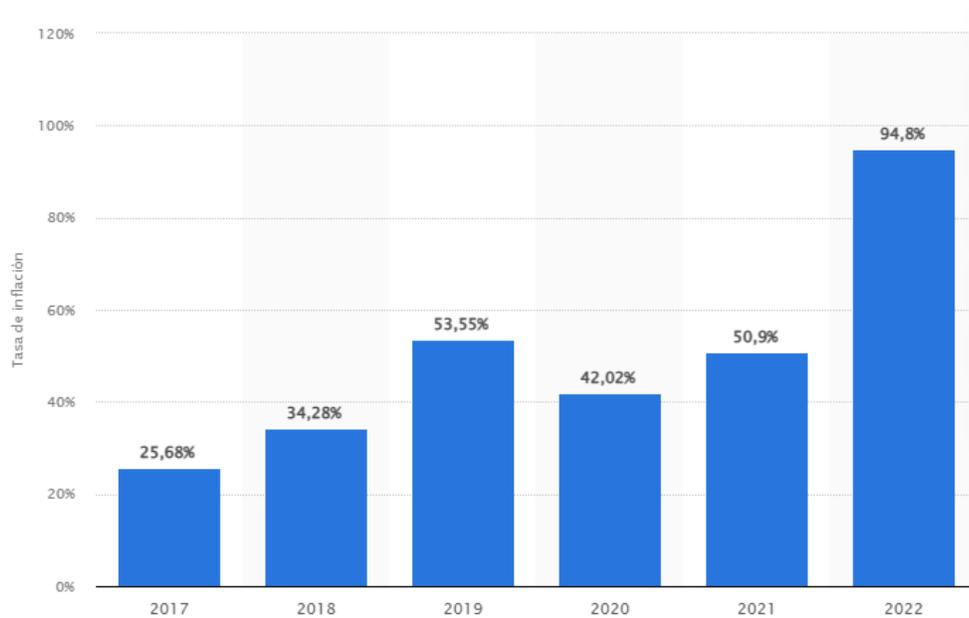
Los factores económicos dentro de Argentina son muy diversos y cambiantes. Constantemente el país se ve azotado por políticas económicas que fracasan una y otra vez. Las mismas decantan a una constante devaluación, cierre de los mercados internacionales, faltantes de insumos en todas las industrias, entre otros. La falta de un norte económico también desanima la inversión extranjera, que es una de las principales fuentes de ingresos. Estas políticas afectan directamente a la industria de la salud, dado que la mayoría de los insumos y maquinas medicas provienen de otros países.

Argentina es un país que se caracteriza por sus extensas tierras fértiles y la producción de alimentos y materias primas. Esto favorece en cierta medida las tendencias de alimentación saludable y el consumo de alimentos orgánicos, dado que estos se producen dentro del país. De todos modos, los productos orgánicos suelen ser más caros que los comercializados regularmente, dado que requieren un mayor esfuerzo para producirse y corren riesgos más altos que las cosechas tradicionales, dado que estos últimos emplean pesticidas y demás compuestos nocivos para las personas.

2.1.2.1. Inflación

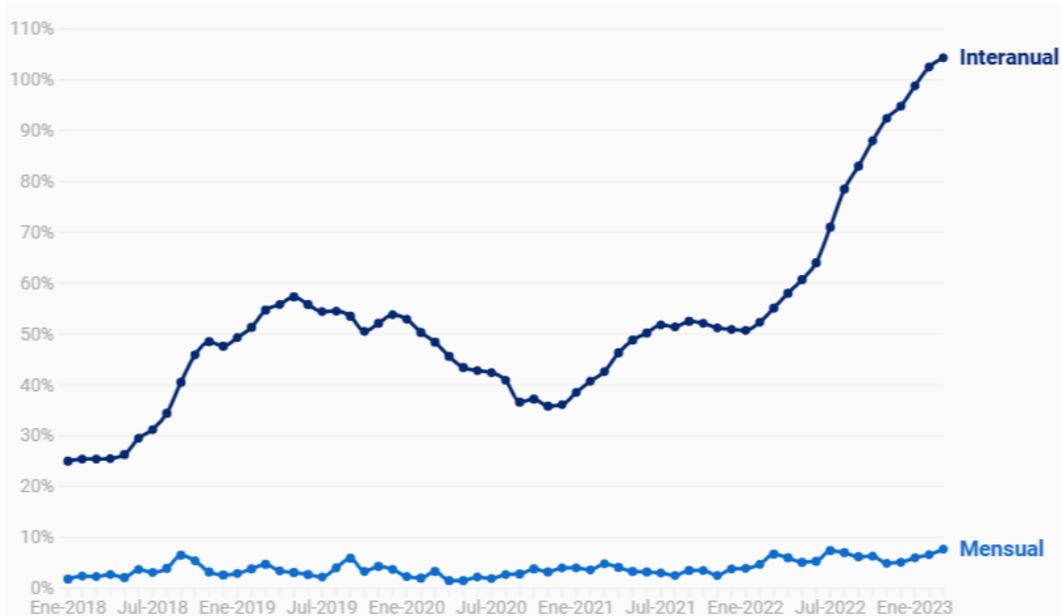
En los últimos años un factor que caracterizo al país fue la creciente inflación que azota a la económica local. Desde 2017 hasta 2022 la inflación anual promedio se situó en 50%. En 2022 se alcanzó el nivel más alto en 30 años, arrojando la impresionante cifra de 94.8%.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



Los pronósticos para 2023 no son buenos tampoco, el Fondo Monetario Internacional (FMI) proyecta una inflación anual del 98.8%, pero ya hay consultoras privadas que pronostican valores superiores al 110%. Si tenemos en cuenta los valores actuales, vemos que en los números aumentan mes a mes, en enero comenzó el año con 6%, luego en febrero 6.6% y marzo 7.7%, esto conlleva a que la inflación interanual a marzo-2023 ya se encuentra en 104.3%. Esto repercute directamente en el costo de los alimentos. Según el IPC los alimentos reflejaron un aumento del 9.3% solo en marzo 2023.

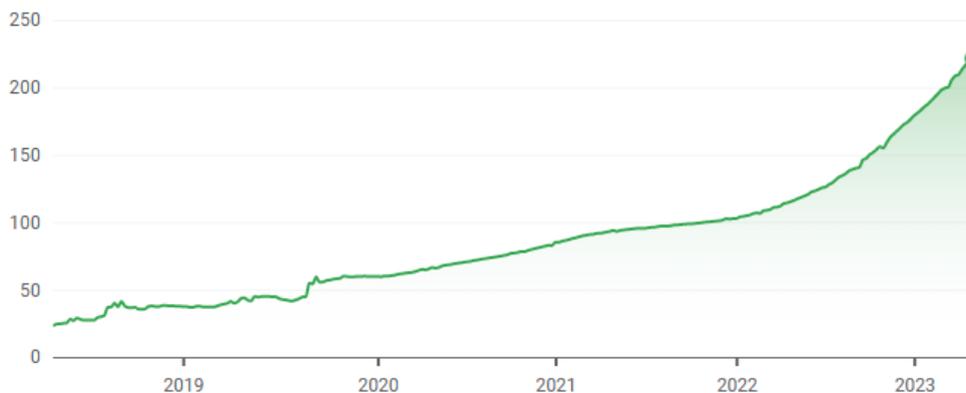
UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023
	Be health!			versión: Final



Cabe destacar que este año se ve atravesado también por elecciones presidenciales. De momento no existen candidatos claros, lo cual incrementa aún más la incertidumbre.

2.1.2.2. Tipo de cambio

El tipo de cambio en Argentina es un tema muy polémico. La divisa corriente atraviesa una fuerte y constante devaluación. Actualmente, los niveles de emisión monetaria aumentan, a tal punto que es necesario importar billetes emitidos desde otros países. Esto se debe en gran medida a la falta de políticas cambiarias claras. Oficialmente el tipo de cambio frente a la divisa norteamericana es de \$229, lo que representa un aumento del 863.86% desde 2019.



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo			Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023
	Be health!			versión: Final

Sin embargo, este valor es irreal dado que la cotización se ve afectada por numerosos impuestos según la actividad que se pretenda realizar. Esto conlleva a que actualmente existan nada menos que 16 tipos de cambio distintos. Actualmente el dólar “libre” o dólar “blue” es el que está disponible para la compra/venta informal y se sitúa en \$470.

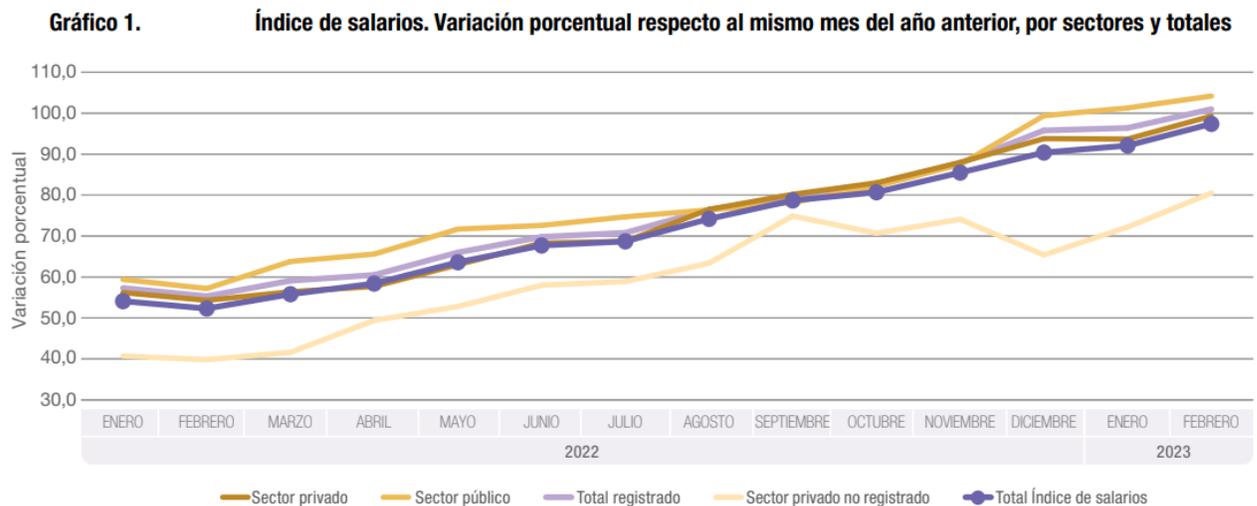
2.1.2.3. Inversiones

A pesar de la situación económica actual, vemos que la industria de la medicina se encuentra en constante crecimiento. Esto se debe a que aborda necesidades que resultan indispensables para las personas. Estas inversiones no fueron solo privadas sino también públicas. Debemos destacar que el acceso a la salud pública es un derecho de todo ciudadano argentino.

El estado destino un 0.6% del PBI a la salud en 2022, lo que equivale a u\$s2216,3MM (miles de millones). Esto equivale a un -0.2% respecto al presupuesto 2021 y -0.1% del presupuesto 2020.

2.1.2.4. Índice de salarios

El índice de salarios refleja la variación de los salarios tanto en el sector público como el privado y nos permite tener una noción del aumento de los sueldos dentro del país. En febrero 2023 el mismo arrojó un incremento del 6% mensual y 97,4% interanual. El indicador acumula una suba del 11,0% respecto de diciembre previo. El crecimiento mensual se debe a subas de 6,9% en el sector privado registrado, 3,8% en el sector público y 7,1% en el sector privado no registrado.



Por su parte, el gremio de trabajadores de la salud (FATSA) acordó además un aumento del 60% en el tramo abril-septiembre, con incrementos mensuales escalonados. Esto sitúa las escalas salariales dentro del rubro del siguiente modo.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática					
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo			Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023	
	Be health!				versión: Final

CATEGORIAS	SAL. BASICO	SAL. BASICO	SAL. BASICO	SAL. BASICO	SAL. BASICO	SAL. BASICO
	abr-23	may-23	jun-23	jul-23	ago-23	sep-23
	PROFESIONALES BIOQUIMICOS NUTRICIONISTAS Y KINESIOLOGOS	217.762,91	235.743,34	251.725,94	267.708,54	283.691,14
PRIMERA CATEGORIA	198.015,48	214.365,38	228.898,63	243.431,88	257.965,12	272.498,37
SEGUNDA CATEGORIA	189.337,98	204.971,39	218.867,76	232.764,12	246.660,49	260.556,86
TERCERA CATEGORIA	184.155,48	199.360,98	212.876,97	226.392,97	239.908,97	253.424,97
CUARTA CATEGORIA	172.103,30	186.313,67	198.945,10	211.576,54	224.207,97	236.839,41
QUINTA CATEGORIA	158.364,48	171.440,44	183.063,52	194.686,60	206.309,68	217.932,77

2.1.2.5. Resumen del atractivo de factores económicos

Factor económico	MPA	PA	N	A	MA
Inflación		*			
Tipo de cambio		*			
Inversiones			*		
Índice de salarios			*		

MPA: Muy poco atractivo PA: Poco atractivo N: Neutro A: Atractivo MA: Muy atractivo

2.1.3. Factores legales

2.1.3.1. Ley de promoción de la alimentación saludable

El 23 de marzo de 2022 se aprobó la ley de promoción de la alimentación saludable o ley de etiquetado frontal. Esto demuestra la intención del estado de alentar la alimentación saludable y los buenos hábitos nutricionales. Esta ley tiene como principales objetivos:

- ✓ Garantizar el derecho a la salud y a una alimentación adecuada. Dar información nutricional comprensible de los alimentos envasados y bebidas analcohólicas para resguardar los derechos de las y los consumidores.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática					
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117		
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023	
	Be health!				versión: Final

- ✓ Advertir a las y los consumidores sobre los excesos de: azúcares, sodio, grasas saturadas, grasas totales y calorías.
- ✓ Prevenir la malnutrición en la población y reducir las enfermedades crónicas no transmisibles.

Los alimentos y bebidas analcohólicas envasados y comercializados con nutrientes críticos y valor energético superiores a los valores establecidos en esta ley deben incluir en la cara principal un sello de advertencia indeleble por cada nutriente crítico en exceso, según corresponda.

2.1.3.2. Ley de emprendedores

Esta ley busca fomentar emprendedores que tengan actividades menores a 7 años. Para eso el gobierno incentiva la apertura de nuevas empresas, reduciendo la burocracia y agilizando la gestión de apertura de estas. Además, ofrecen mecanismos de financiación de proyectos, tales como:

- ✓ Fondos de inversión: se crea un FONDCE (Fondo Fiduciario para el Desarrollo del Capital Emprendedor) para que el Estado destine fondos públicos para co-invertir con privados e impulsar el desarrollo de los proyectos.
- ✓ Crowdfunding: financia los proyectos a través de redes de financiación colectiva supervisadas por la comisión nacional de valores.
- ✓ Aceleradoras: se seleccionan aceleradoras, a las cuales se les destinan aportes para los gastos operativos y para la inversión conjunta en emprendimientos argentinos.

2.1.3.3. Resumen de atractivo de factores legales

Factor legal	MPA	PA	N	A	MA
Ley de promoción de la alimentación saludable					*
Ley de emprendedores					*

MPA: Muy poco atractivo PA: Poco atractivo N: Neutro A: Atractivo MA: Muy atractivo

2.1.4. Factores políticos

2.1.4.1. Restricciones de divisa para empresas

La política económica actual plantea una fuerte restricción a la compra de dólares, con el objetivo de desalentar la compra/venta de la divisa e incentivar la tenencia de pesos. Estas medidas restringen el acceso oficial al tipo de cambio real, por lo que las empresas se ven obligadas a limitar sus operaciones internacionales o generar pérdidas accediendo al dólar MEP. Esto limita

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática					
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117		
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023	
	Be health!				versión: Final

el acceso a tecnologías e insumos extranjeros, dado que los costos se incrementan abonando con este tipo de cambio.

Actualmente las empresas tienen un límite de compra de dólares a precio oficial de u\$s100.000 mensuales. A esta limitante también se le suma un extenso trámite que justifique dicha necesidad, el cual no asegura el acceso a la divisa. Esto plantea una fuerte desventaja para todas las industrias del país, dado que restringe la capacidad de crecimiento de las empresas por falta de insumos y servicios extranjeros que no se producen dentro del país.

2.1.4.2. Incertidumbre

Este año se celebran las elecciones presidenciales 2023. El mismo es atravesado por una fuerte crisis económica y social. A esto se le suma la falta de candidatos con propuestas claras. El actual presidente anunció que no se presentará para la reelección, lo cual demuestra una clara debilidad política por parte del partido oficialista.

Todos estos acontecimientos demuestran un futuro incierto para la política argentina. La incertidumbre crece constantemente, principalmente en el apartado económico, ya que la paridad con la deuda estadounidense crece día tras día y el gobierno acelera la emisión monetaria.

Esta situación desalienta la creación de nuevos emprendimientos, dado que no se conoce a ciencia cierta cuál será el rumbo sociopolítico del país. Además, estas condiciones desalientan las inversiones extranjeras que permiten la mejora continua.

2.1.4.3. Resumen de atractivo de factores políticos

Factor político	MPA	PA	N	A	MA
Restricción de divisas para empresas		*			
Incertidumbre	*				

MPA: Muy poco atractivo PA: Poco atractivo N: Neutro A: Atractivo MA: Muy atractivo

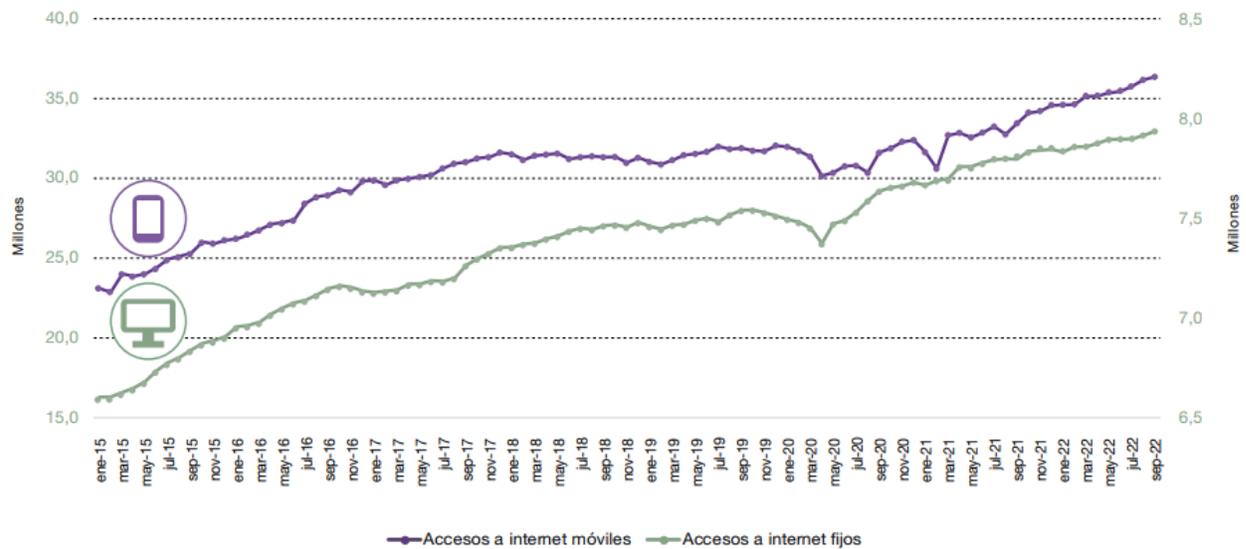
2.1.5. Factores tecnológicos

2.1.5.1. Acceso a internet

Según un informe del INDEC, en 2022 se registró un promedio de 7.915.077 accesos a internet fijo, lo que representa un incremento anual del 1.9%. En cuanto al acceso a internet móvil la cifra se eleva a 32.403.611, un 9% más que en 2021.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche
	Año: 2023		
Be health!			versión: Final

Gráfico 1. Accesos a internet fijos y móviles. Enero 2015-septiembre 2022



Fuente: INDEC, Dirección Nacional de Estadísticas Económicas. Dirección de Estadísticas de Comercio y Servicios.

En cuanto a la distribución geográfica, en buenos aires y CABA se reflejó el mayor volumen de conexiones del país, seguido por Córdoba, Santa Fe y Mendoza. Además, según el informe, 87 de cada 100 habitantes cuentan con acceso a internet.

Este factor es indispensable para lograr una cobertura amplia de los servicios tecnológicos.

2.1.5.2. Salud digital

Tomando como referencia varias publicaciones científicas extraídas de Pubmed y la propia definición de la OMS, la salud digital se define, en su forma más básica y general, como:

“El uso de las tecnologías de la información y la comunicación para mejorar la salud y campos relacionados con la misma”

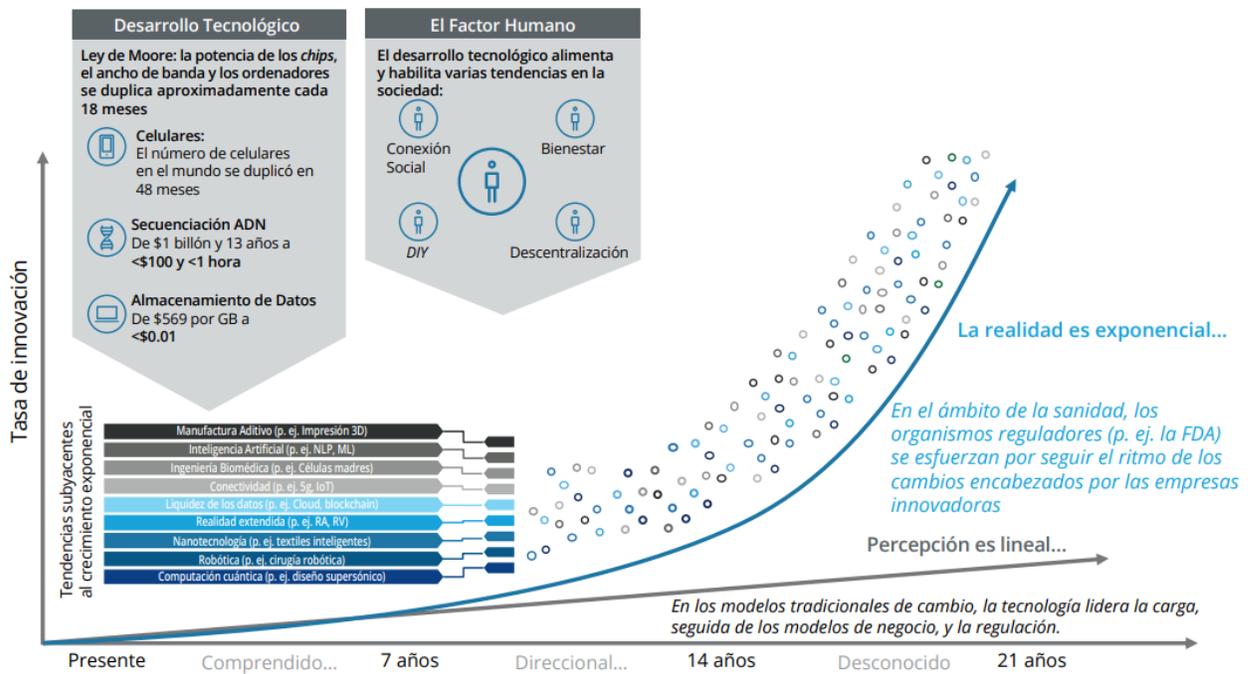
La salud digital ofrece una amplia gama de beneficios para los pacientes y los profesionales sanitarios. Algunos de estos beneficios son:

- ✓ **Accesibilidad mejorada:** La salud digital permite a los pacientes acceder a atención médica desde la comodidad de su hogar. Los pacientes pueden realizar consultas en línea y recibir tratamiento médico sin tener que salir de casa.
- ✓ **Mayor eficiencia:** La tecnología digital también mejora la eficiencia en la atención médica. Los médicos pueden acceder a registros médicos electrónicos y compartir información con otros profesionales de la salud de manera más eficiente, lo que puede mejorar la calidad de la atención y reducir los errores médicos.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa	
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023
	Be health!			versión: Final

- ✓ **Mejor atención al paciente:** Las herramientas de salud digital también permiten un mejor seguimiento de la salud del paciente, lo que puede mejorar la atención al paciente en situaciones tan concretas como mejorar la adherencia al tratamiento, o detectar síntomas más precoces, antes de que entre en una fase aguda.
- ✓ **Reducción de costos:** La salud digital también puede ayudar a reducir los costos de atención médica al reducir la necesidad de visitas al hospital o al médico, y mejorar la prevención de las patologías, al poder hacer un seguimiento más constante.

Según encuestas de Deloitte sobre la salud del futuro en América Latina, en los últimos años hay surgido tecnologías de la salud en toda la región, como resultado de una necesidad identificada no satisfecha de los consumidores. El objetivo es utilizar estas tecnologías para mejorar los servicios prestados a los pacientes y no solo cerrarse a la digitalización de documentos y tramites.



2.1.5.3. Resumen de atractivo de factores tecnológicos

Factor tecnológico	MPA	PA	N	A	MA
Acceso a internet					*
Salud digital					*

MPA: Muy poco atractivo PA: Poco atractivo N: Neutro A: Atractivo MA: Muy atractivo

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

2.1.6. Factores sociales

2.1.6.1. Exceso de peso

Según estudios del ministerio de salud en Argentina se calcula que:

- ❖ 6 de cada 10 adultos presentan exceso de peso.
- ❖ se estima que en niños el 30% tiene sobrepeso y el 6% obesidad.
- ❖ Esto arroja como consecuencia que más del 50% de la población en Argentina tiene exceso de peso.
- ❖ El 50% de los niños consumen 2 o más bebidas azucaradas por día.
- ❖ Los niños están expuestos semanalmente a más de 60 publicidades de alimentos no saludables.
- ❖ 5 de cada 10 adultos son sedentarios.

Esto aumenta el riesgo de tener más de 200 problemas de salud, como, por ejemplo: diabetes, hipertensión arterial (presión alta), enfermedades respiratorias crónicas, enfermedad de los riñones, del hígado y algunos tipos de cáncer. Es un problema de salud crónico, no aparece en un día ni se soluciona en una semana.

Los principales motivos de sobrepeso son la mala alimentación, malos hábitos diarios y el sedentarismo. Además, se calcula que 2 de cada 3 publicidades de alimentos promocionan productos no saludables. Otro factor que influye es el reemplazo de la comida casera por alimentos y bebidas ultra procesados, con alto contenido de grasas, azúcares y sal.

2.1.6.2. Tendencias saludables

Según un estudio anual realizado por el grupo Puratos, el 70% de los consumidores afirman estar buscando comida adaptada a su estilo de vida individual. Además, los consumidores esperan que la ciencia y la tecnología diversifiquen las opciones alimentarias para que se adapten más a su anatomía, gustos y salud.

Según el estudio, los consumidores cada vez se interesan más por ingredientes y productos bajos en grasa y calorías, opciones gluten-free (68%), ricas en prebióticos (70%), harina rica en fibra (63%) o sin levadura (58%), alimentos bajos en azúcar (74%) o endulzantes alternativos (69%).

La salud mental también es parte importante para los consumidores y consideran que tener una alimentación saludable es clave para estar emocionalmente sano (78%) y la salud gastrointestinal es la base para ello (83%).

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática					
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117		
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023	
	Be health!				versión: Final

2.1.6.3. Resumen de atractivo de factores sociales

Factor social	MPA	PA	N	A	MA
Exceso de peso					*
Tendencias saludables					*

MPA: Muy poco atractivo PA: Poco atractivo N: Neutro A: Atractivo MA: Muy atractivo

2.1.7. Atractivo de la industria

Factor	MPA	PA	N	A	MA
Económicos					
Legales					
Políticos					
Tecnológicos					
Sociales					

MPA: Muy poco atractivo PA: Poco atractivo N: Neutro A: Atractivo MA: Muy atractivo

Resumen del atractivo de la industria					
	MPA	PA	N	A	MA
Evaluación general					

MPA: Muy poco atractivo PA: Poco atractivo N: Neutro A: Atractivo MA: Muy atractivo

2.1.8. Definición de oportunidades y amenazas

2.1.8.1. Oportunidades

Según el análisis realizado encontramos que las leyes argentinas acompañan las tendencias actuales de alimentación saludable. Es clara la intención del estado por mejorar la alimentación de la población, en pos de bajar los niveles de sobrepeso y aumentar la calidad de vida de las personas. La ley de emprendedores también plantea una buena oportunidad de impulsar la industria, consiguiendo buenos mecanismos de financiación y poner los servicios al alcance de las personas.

El acceso a internet es un pilar fundamental para los nuevos servicios, dado que estos son completamente digitales y buscan alcanzar a la mayor cantidad de personas posibles. En Buenos aires el alcance de internet es casi pleno, por lo que no presentara un inconveniente a la hora de ofrecer los servicios digitales de primer nivel.

La salud digital también reafirma la tendencia, no solo regional, sino mundial de digitalizar la sanidad, utilizando la tecnología como mecanismo de mejora e innovación continua en el

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

mercado. Esto aumenta la posibilidad de que más personas se sientan motivadas a querer mejorar su calidad de vida.

Dada la situación actual de Argentina, donde vemos que más del 50% de las personas sufren sobrepeso, encontramos una gran oportunidad para la industria, no solo de penetrar en un mercado con altas necesidades, sino también de mejorar la calidad de vida de las personas. Además, con las fuertes tendencias saludables, que se incrementaron con la pandemia, el mercado está en un momento muy importante de fuerte expansión.

También podemos destacar que el sector de la salud y el bienestar se encuentra en constante crecimiento y evolución, lo que implica que existen oportunidades para la innovación y la mejora continua en los servicios ofrecidos. Además, el enfoque en la salud mental también se ha vuelto cada vez más importante, y el hecho de que el proyecto incluya servicios de asesoramiento psicológico puede resultar muy atractivo para aquellos que buscan mejorar su bienestar en general.

Otro factor por considerar es que la pandemia ha acelerado la adopción de tecnologías digitales en todos los ámbitos, incluyendo la salud y el bienestar. Esto ha creado una mayor aceptación y confianza en los servicios digitales de salud, lo que puede ayudar a aumentar la demanda de los servicios digitales orientados a la nutrición.

Por último, se puede mencionar que la oferta de productos saludables y orgánicos se ha expandido en el mercado, lo que puede representar una oportunidad para que el proyecto ofrezca productos de calidad y diferenciados, especialmente si se establece una asociación con proveedores de productos orgánicos y saludables.

2.1.8.2. Amenazas

La amenaza económica en Argentina es una constante de los últimos años. La falta de políticas claras en el marco económico es un agravante que incrementa la incertidumbre en todos los mercados. Nuestro servicio se ofrecerá a través de canales digitales y los insumos necesarios para garantizar el funcionamiento de este se realiza con componentes importados, tales como componente de hardware, software y servicios de terceros. La constante devaluación encarece el costo de los servicios, lo cual presenta una amenaza muy alta.

Las políticas monetarias restrictivas y la presión impositiva también presentan una fuerte amenaza, dado que esto incrementa los costos y el acceso al dólar como medio de pago. La restricción de compra de dólares puede plantar una fuerte limitante para acceder a servicios en dólares como la nube y el pago a proveedores de insumos.

Tal como se aclaró en el análisis anterior, este año se llevarán a cabo elecciones presidenciales y, de momento, no hay candidatos claros y existe una fuerte incertidumbre sobre el futuro de la política en el país. Esto genera una pérdida de confianza en el país y en las empresas nacionales,

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

que se pierden la posibilidad de abrirse al mundo permaneciendo en su lugar de origen. Además, al no tener un norte económico claro, se genera aún más devaluación de la moneda y se limita el acceso a insumos externos.

Agregando a las amenazas identificadas, es importante mencionar que la competencia en el mercado de servicios digitales y de alimentación saludable es cada vez más fuerte. Es probable que surjan nuevas empresas y competidores en el mercado, ofreciendo servicios similares o incluso mejores que los nuestros. Además, algunos de estos competidores pueden tener mayores recursos y capacidad de inversión, lo que podría afectar la capacidad de nuestro proyecto para competir en el mercado.

Por último, la inestabilidad política y social en el país puede afectar la operación y el crecimiento de la empresa. Los cambios en las políticas gubernamentales, los cortes de energía y otros factores externos pueden impactar directa o indirectamente en la oferta del servicio y en la satisfacción del cliente. Por lo tanto, es importante estar preparados para hacer frente a estas posibles amenazas y tomar medidas preventivas para mitigar su impacto.

2.2. Análisis de la competencia

2.2.1. Principales competidores

2.2.1.1. Competidor 1 - BetterMe

- ❖ **Nombre:** BetterMe
- ❖ **Tipo de oferta:** Servicio
- ❖ **Sitio:** <https://quiz.betterme.world/es/first-page-generated-gender?flow=1432>
- ❖ **Descripción:** BetterMe es una empresa que ofrece dietas saludables a través de un sitio web. Su servicio es automático y ofrece rutinas a través de plantillas. El usuario se somete a una encuesta con 30 preguntas donde especifica sus preferencias, para que luego el sistema genere una serie de dietas que se acerquen a sus gustos.
- ❖ **Contacto:** Correo: support@betterme.world y chatbot en su página web.

2.2.1.2. Competidor 2 - dietasCormillot

- ❖ **Nombre:** dietasCormillot
- ❖ **Tipo de oferta:** Servicio

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

- ❖ **Sitio:** <https://www.dietascormillot.com/>
- ❖ **Descripción:** Este sitio ofrece un servicio integral de nutrición online y presencial, con dietas semi personalizadas, que incluyen alimentación saludable y rutinas físicas. Además, ofrece terapias de grupo online y áreas de motivación personal.
- ❖ **Contacto:** Jaramillo 2186, CABA. Tel: +54 (011) 2504-5888. Correo: info@fundacionalco.org/info@dietascormillot.com

2.2.2. Análisis de cadena de valor

2.2.2.1. Cadena de valor propia (servicio)

Actividades primarias

Las actividades principales de Be health serán las siguientes:

- ❖ **Marketing y ventas:** nuestros servicios se ofrecerán por medio de sitio web y aplicación móvil. Por eso es importante generar una publicidad muy fuerte y segmentada, que incremente la cantidad de suscriptores en la plataforma. Esta publicidad se llevará a cabo a través de medios audiovisuales, redes sociales y publicidad en buscadores. El uso de nuestras plataformas estará atado a una membresía que el cliente deberá abonar.
- ❖ **Personal de contacto:** Ofreceremos asistencia personalizada a nuestros clientes, a través de nuestro portal web y las aplicaciones móviles. Además, estaremos presentes de las redes sociales para atender todas las inquietudes de nuestros clientes.
- ❖ **Soporte físico y habilidades:** Nuestros servicios serán completamente digitales y se encontrarán al alcance de todas las personas que deseen mejorar su calidad de vida.
- ❖ **Presentación:** Nuestros servicios buscan satisfacer las necesidades de todas las personas que quieran mejorar su calidad de vida a través de la alimentación saludable, las rutinas físicas eficientes y la asistencia psicológica.

Actividades secundarias

Las actividades secundarias de Be health serán:

- ❖ **Dirección general y recursos humanos:** La dirección general está conformada por el fundador de la empresa, que responderá todas las necesidades de los inversores. Inicialmente la cantidad de empleados será muy baja, debido a que la empresa recién comienza a operar. A medida que vaya creciendo la idea es mantener una estructura simple y fácil de gestionar, pero aun así la gestión de personal será una tarea fundamental.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

- ❖ **Organización interna y tecnología:** Para organizar la empresa se pretende generar un área de I+D que innove constantemente los servicios, un área de marketing, otra de administración y finanzas y una última de validación y soporte.

El área de I+D deberá innovar constantemente nuestros servicios, a medida que la empresa crezca y sume servicios iremos desglosando este sector en pequeñas unidades dedicadas.

El área de validación y soporte será la encargada de brindar soporte sobre los servicios y realizar las validaciones que garanticen la calidad de estos.

El área de marketing se dedicará pura y exclusivamente a generar estrategias publicitarias que capten suscriptores en la plataforma.

- ❖ **Infraestructura y ambiente:** A medida que la empresa crezca también lo hará la infraestructura que soporte el servicio. Sera de suma importancia contar con un equipo calificado que garantice el funcionamiento de esta.
- ❖ **Abastecimiento:** Dado que no contaremos con un datacenter, toda nuestra infraestructura se alojará en Amazon Web Service.

Factores críticos de éxito

- ❖ **Servicio personalizado:** Ofrecemos servicios a medida para cada uno de nuestros pacientes, haciendo foco en sus necesidades y poniendo como meta sus objetivos personales.
- ❖ **Servicio integral:** Desde Be health sabemos que el bienestar no se centra solamente en la alimentación, sino que también tenemos en cuenta la actividad física y el bienestar emocional de la persona. Por eso ofrecemos un servicio de punta a punta, que garantice la cobertura de estos tres pilares.
- ❖ **Accesibilidad:** Nuestros canales son 100% digitales y ofrecemos tanto un portal web como también aplicaciones móviles para todos los dispositivos.
- ❖ **Usabilidad:** Ofrecemos una plataforma innovadora, intuitiva y fácil de usar, para que todos los usuarios se sientan cómodos a la hora de acceder a nuestros servicios.

2.2.2.2. Cadena de valor de competidor 1 – BetterMe

Actividades primarias

Las actividades principales de BetterMe son las siguientes:

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

- ❖ **Marketing y ventas:** Sus servicios son 100% digitales. Poseen un sitio web desde donde promocionan su servicio. Además, realizan poca publicidad en redes sociales.
- ❖ **Personal de contacto:** Desde su sitio web poseen un centro de ayuda vía correo electrónico o chatbot.
- ❖ **Soporte físico y habilidades:** Desde su sitio web promocionan un único servicio de armado de dietas saludables y planes de entrenamiento de forma automática y plantillada. El método de pago es a través de suscripciones semanales, mensuales y con paquetes que varían en la cantidad de tiempo. No poseen interacción física con los clientes.
- ❖ **Presentación:** Sus dietas y rutinas son semi personalizadas, ya que se basan en plantillas precargadas, que varían según las preferencias que ingresa el usuario dentro de un cuestionario de opción múltiple.

Actividades secundarias

Las actividades secundarias de BetterMe son:

- ❖ **Dirección general y recursos humanos:** Sin información.
- ❖ **Organización interna y tecnología:** Sin información.
- ❖ **Infraestructura y ambiente:** Sin información.
- ❖ **Abastecimiento:** Sin información.

Factores críticos de éxito

- ❖ **Portal simple e intuitivo:** La empresa ofrece sus servicios a través de un portal muy agradable a la vista y simple. Las personas deben realizar una prueba rápida con 30 preguntas de opción múltiple. El sistema utiliza estas respuestas para gestionar un plan de dietas que se envían por correo electrónico.
- ❖ **Velocidad:** Desde que el usuario completa el cuestionario y abona la membresía ya tiene disponible su rutina.

2.2.2.3. Cadena de valor de competidor 2 – DietasCormillot

Actividades primarias

Las actividades principales de DietasCormillot son las siguientes:

- ❖ **Marketing y ventas:** Sus servicios son tanto digitales como presenciales. Poseen un sitio web desde donde promocionan sus servicios y además cuentan con la posibilidad de acceder a terapias de grupo y charlas presenciales en distintos puntos de buenos aires y

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

capital federal. Realizan publicidad en redes sociales y medios audiovisuales.

- ❖ **Personal de contacto:** Desde su sitio web poseen un centro de ayuda vía correo electrónico o a través de un teléfono de contacto. También poseen una oficina física en caba.
- ❖ **Soporte físico y habilidades:** Desde su sitio web promocionan servicios de dietas personalizadas, terapias de grupo y rutinas de entrenamiento físico. Estos servicios se abonan por medio de una membresía. También ofrecen terapias de grupo presenciales sin cargo en 4 puntos de buenos aires.
- ❖ **Presentación:** Sus dietas y rutinas son personalizadas y las realizan profesionales de la salud. Poseen también la opción de realizar sesiones de consulta las 24hs con educadores terapéuticos.

Actividades secundarias

Las actividades secundarias de DietasCormillot son:

- ❖ **Dirección general y recursos humanos:** La dirección general está conformada por el reconocido Doctor Alberto Everardo Julio Nicolás Cormillot, las licenciadas en nutrición Debora Salamon, Magdalena Herguis, Andrea Di Mascio, Roxana Fascelleni y la profesora de Yoga Silvina Licitra. No se conocen más detalles sobre la organización.
- ❖ **Organización interna y tecnología:** La empresa está compuesta por la dirección general, un coordinador de actividades y el equipo de profesionales que brinda charlas y genera las rutinas.
- ❖ **Infraestructura y ambiente:** Poseen una oficina legal y 4 puntos en los cuales se realizan las terapias de grupo gratuitas. El resto de sus servicios se ofrecen de forma virtual.
- ❖ **Abastecimiento:** Sin información.

Factores críticos de éxito

- ❖ **Imagen:** El director de la empresa es el reconocido Doctor Cormillot, cuya imagen tiene presencia a nivel nacional. Esto le da gran credibilidad a la empresa.
- ❖ **Servicio accesible:** Su servicio se ofrece a un costo relativamente bajo y, además, ofrecen un servicio de terapia presencial y grupal sin cargo.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática					
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117		
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023	
	Be health!				versión: Final

2.2.3. Comparar cadenas de valor

2.2.3.1. Comparar cadena de valor – BetterMe

	Gran debilidad	Debilidad leve	Equilibrado	Fortaleza leve	Gran fortaleza
Marketing y ventas					
Personal de contacto					
Soporte físico y habilidades					
Presentación					
Dirección general y recursos humanos					
Organización interna y tecnología					
Infraestructura y ambiente					
Abastecimiento					

2.2.3.2. Comparar cadena de valor – DietasCormillot

	Gran debilidad	Debilidad leve	Equilibrado	Fortaleza leve	Gran fortaleza
Marketing y ventas					
Personal de contacto					
Soporte físico y habilidades					
Presentación					
Dirección general y recursos humanos					
Organización interna y tecnología					
Infraestructura y ambiente					
Abastecimiento					

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

2.2.4. Fortalezas y debilidades

2.2.4.1. Fortalezas

- ✓ Asesoramiento personalizado a nuestros pacientes.
- ✓ Servicio integral.
- ✓ Plataforma intuitiva y amigable con el usuario.
- ✓ Profesionales validados con amplia trayectoria dentro de la plataforma.
- ✓ Privacidad y seguridad para los datos de los clientes.
- ✓ Productos validados dentro de la plataforma.

2.2.4.2. Debilidades

- ✗ Somos una empresa nueva en el mercado y no contamos con una imagen reconocida.
- ✗ Falta de casos de éxito.
- ✗ Incertidumbre financiera que reduce las posibilidades de inversión.

2.3. Fortaleza del negocio

Fortaleza del negocio	Fortaleza baja	Fortaleza media	Fortaleza Alta
Evaluación general			

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

3. FODA

3.1. Cuadro FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Asesoramiento personalizado a nuestros pacientes. • Servicio integral. • Plataforma intuitiva y amigable con el usuario. • Profesionales validados con amplia trayectoria dentro de la industria. • Privacidad y seguridad para los datos de los clientes. • Productos validados dentro de la plataforma. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento de la tendencia de alimentación saludable. • Apoyo del estado. • Ataca una necesidad presente en el país. • Fuerte adopción de las tecnologías digitales. • Expansión del consumo de productos saludables.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Somos una empresa nueva en el mercado y no contamos con una imagen reconocida. • Falta de casos de éxito. • Incertidumbre financiera que reduce las posibilidades de inversión. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los factores económicos amenazan la financiación del proyecto. • Fluctuación de los precios. • Presencia de un competidor muy reconocido en el mercado.

3.2. Análisis de FODA

3.2.1. Fortalezas

Asesoramiento personalizado a nuestros clientes

Nuestros servicios serán completamente personalizados y a medida para el paciente. No nos basaremos en plantillas, sino que diseñaremos rutinas a medida que se ajusten a las necesidades de cada usuario y le ayuden a alcanzar sus metas.

Servicio integral

Desde Be health somos conscientes de que el bienestar posee 3 pilares fundamentales que son la alimentación saludable, las rutinas deportivas de combatan el sedentarismo y el bienestar psicológico de las personas. Por eso, ofrecemos un servicio integral de punta a punta para nuestros pacientes.

Plataforma intuitiva y amigable con el usuario

Nuestros servicios se proveen a través de plataformas digitales intuitivas y amigables con el usuario. Allí los usuarios tienen todo al alcance de la mano y podrán encontrar toda la información que necesitan en un solo lugar.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Profesionales validados con amplia trayectoria dentro de la industria

Todos los profesionales que se encuentran al servicio de los pacientes son validados previamente. Estos deben presentar documentación que verifique su profesión y sus habilidades. Además, los mismos se capacitan constantemente para satisfacer las necesidades de todos los pacientes.

Privacidad y seguridad para los datos de los clientes

Los datos de los clientes son confidenciales y resguardamos la privacidad de todos los usuarios.

Productos validados dentro de la plataforma

Todas las empresas que venden sus productos dentro de la plataforma están validadas por el equipo de Be health. De esta forma garantizamos que estas estén comprometidas con el medio ambiente y con la alimentación saludable.

3.2.2. Debilidades

Somos una empresa nueva en el mercado y no contamos con una imagen reconocida

Somos una empresa nueva en el mercado, por lo que dependemos de las estrategias de marketing para lograr una imagen reconocida para los clientes.

Falta de casos de éxito

No contamos con casos de éxito que puedan demostrar la calidad de nuestros servicios.

Incertidumbre financiera que reduce las posibilidades de inversión

La situación financiera del país limita la posibilidad de que los inversores impulsen el crecimiento de la empresa. Esto limita la expansión de nuestros servicios en el mercado.

3.2.3. Oportunidades

Crecimiento de la tendencia de alimentación saludable

Actualmente las nuevas tendencias saludables incitan a las personas a cambiar sus costumbres habituales de alimentación. Esto es una clara oportunidad de ofrecer nuestros servicios y acompañar a las personas a lograr sus objetivos de bienestar personal.

Apoyo del estado

El estado argentino incita el consumo saludable de alimentos, a través de leyes que concientizan a las personas sobre su alimentación diaria. Además, el mismo genera campañas de concientización para fomentar buenos hábitos de alimentación y combatir el sedentarismo en la población.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

Ataca una necesidad presente en el país

Más del 50% de la población argentina presenta sobrepeso y obesidad. Esto deriva en problemas de salud de alto riesgo a largo plazo. Por lo tanto, esto presenta una gran oportunidad de penetrar en el mercado, atacando una necesidad crítica sobre la población.

Fuerte adopción de las tecnologías digitales

Las personas a lo largo del tiempo fueron aumentando la aceptación de las nuevas tecnologías digitales. Esto se acentuó con el pasar de la pandemia, donde muchas de las actividades presenciales se vieron obligadas a mutar a la virtualidad. Importantes estudios demuestran que el avance de la salud digital es inminente en América latina, por lo que se presenta una importante oportunidad de penetrar en el mercado y aprovechar este cambio en el mercado.

Expansión del consumo de productos saludables

Las personas son cada vez más conscientes de la importancia de cuidar el medio ambiente. Por eso, el consumo de alimentos saludables está cada vez más presente en la sociedad.

3.2.4. Amenazas

Los factores económicos amenazan la financiación del proyecto

La situación económica actual amenaza constantemente a las pequeñas empresas argentinas que buscan penetrar en los mercados locales. La dificultad de acceder al dólar presenta una gran amenaza al efectuar el pago de servicios vitales para mantener las plataformas digitales que soportan nuestros servicios.

Fluctuación de los precios

La inestabilidad monetaria del país encarece el costo de los servicios, dado que los mismos tienen gastos importantes de mantenimiento y desarrollo.

Presencia de un competidor muy reconocido en el mercado

Actualmente existe un competidor muy fuerte y reconocido en el mercado que presenta una amenaza importante para nuestra empresa. El mismo lleva 20 años en el negocio y su imagen tiene fuerte presencia en el país.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

4. Segmentación de mercado

4.1. Criterios de segmentación

4.1.1. Rentabilidad

A raíz del análisis realizado podemos ver que el mercado es altamente rentable, dado que nos encontramos frente a un gran avance de las tendencias saludables. Estas tendencias llevan tiempo impulsándose, pero tras 2 años de pandemia y confinamiento, las personas aumentaron el consumo de alimentos naturales. Además, vemos también fuertes iniciativas de parte del estado por fomentar el bienestar y la alimentación saludable entre la población argentina.

En base a estudio realizados por el ministerio de salud observamos lo siguiente:

- ❖ 6 de cada 10 adultos presentan exceso de peso.
- ❖ se estima que en niños el 30% tiene sobrepeso y el 6% obesidad.
- ❖ Esto arroja como consecuencia que más del 50% de la población en Argentina tiene exceso de peso.
- ❖ El 50% de los niños consumen 2 o más bebidas azucaradas por día.
- ❖ Los niños están expuestos semanalmente a más de 60 publicidades de alimentos no saludables.
- ❖ 5 de cada 10 adultos son sedentarios.

La población argentina, según el último censo (2022), es de 46044703 habitantes, de los cuales 10222317 son jóvenes de entre 0 y 14 años. Por lo tanto, basándonos en el estudio realizado por el Ministerio de salud podemos ver que aproximadamente 3 millones de jóvenes con sobrepeso que requieren atención profesional para mejorar su estilo de vida. Por otro lado, la población adulta es de 35822386 habitantes adultos y se estima que más de 21 millones de adultos padecen sobrepeso.

4.1.2. Mensurabilidad

Como se mencionó anteriormente, las mediciones tomadas fueron realizadas por INDEC y el Ministerio de Salud organismos oficiales de la República Argentina, también los datos oficiales recopilados del censo 2022. Todos los valores utilizados en el análisis provienen de fuentes oficiales y veraces del 2023.

4.1.3. Identificación

Según el análisis realizado, las personas de entre 25 y 35 años son las más interesadas en este tipo de tendencias, principalmente los que pertenecen a las clases media en adelante. De todos modos, los problemas de exceso de peso y obesidad no distinguen género ni edad, es un trastorno alimenticio que afecta a toda la población.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche
	Año: 2023		
Be health!			versión: Final

4.1.4. Accesibilidad

Para acceder a este mercado debemos diseñar un plan de marketing asociado al bienestar personal y que logre concientizar a las personas sobre la importancia de la alimentación en su vida. Además, debemos priorizar el fácil acceso para la mayoría de los clientes potenciales, para que puedan consumir nuestros servicios desde cualquier parte del país.

4.1.5. Capacidad de respuesta

Si los precios se mantienen dentro de los límites esperados y mantenemos un alto nivel de calidad de servicio, creemos que la capacidad de respuesta del mercado será favorable. Además, debemos garantizar una cobertura amplia y total para que este alcance de los clientes en todo momento.

4.2. Variables de segmentación

Para segmentar nuestro mercado utilizaremos únicamente variables de macrosegmentación.

4.2.1. Macrosegmentación

4.2.1.1. Ubicación geográfica

Nuestro segmento geográfico inicial será en Capital Federal y Gran Buenos Aires. El motivo por el cual nos limitamos a esta zona es la siguiente:

- La cobertura de internet en esta zona alcanza la mayor cantidad de personas dentro de Argentina, con un total del 87% de los habitantes conectados diariamente al servicio.
- Esta zona es la más poblada del territorio argentino, contando CABA con 3.120.612 habitantes y Gran Buenos Aires con 17.569.053 habitantes.

4.2.1.2. Edad de los clientes

Nos enfocaremos principalmente en clientes de entre 25 y 35 años.

4.2.1.3. Estilo de vida

Nuestro objetivo estará puesto en todas las personas que padezcan sedentarismo y busquen incorporar hábitos de alimentación y vida saludable. También en personas activas que busquen mejorar sus condiciones de alimentación y su bienestar personal.

4.2.1.4. Motivación

Todas las personas que busquen incrementar su bienestar, a través de métodos integrales y centrados en la nutrición, la actividad física y la salud mental.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

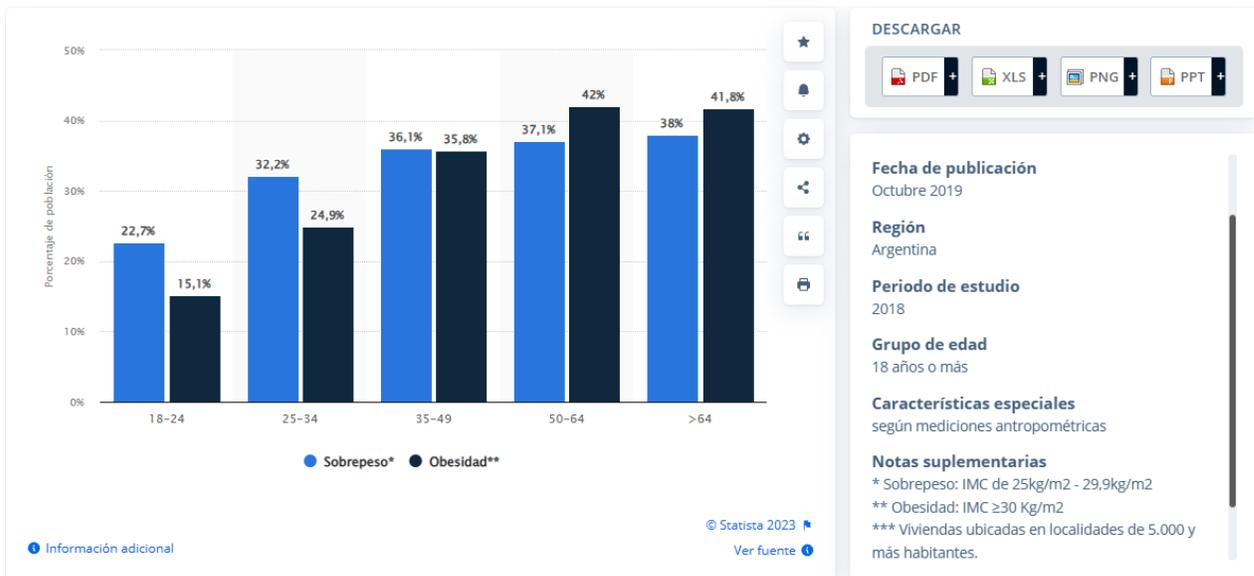
4.2.1.5. Objetivos de salud

Nos enfocaremos principalmente en aquellas personas que tengan algún tipo de problema de salud relacionado con la alimentación, tales como obesidad, anorexia, diabetes, osteoporosis, entre otras. También en todas las personas que simplemente deseen adquirir hábitos saludables en su día a día.

4.3. Mercado meta

Nuestro objetivo como empresa mejorar la salud de las personas, por lo tanto, segmentamos nuestro mercado priorizando a las personas que más necesitan de nuestros servicios. Nuestro mercado meta se encuentra en todas las personas de entre 25 y 35 años que padezcan algún tipo de trastorno alimenticio o problema de salud relacionado a los malos hábitos de alimentación.

Según estudios realizados por "Statista" en 2018 demostraron que en el rango de edad mencionado se encuentran numerosos casos de obesidad y sobrepeso en la población. Si bien notamos una mayor cantidad de personas con sobrepeso en el rango >50, este rango etario seleccionado suele estar más familiarizado con las nuevas tecnologías, y por lo tanto, el acceso al servicio será más fácil y rápido.



Por otro lado, también los enfocaremos en mejorar continuamente a las personas que así lo deseen, aumentando su rendimiento personal y ayudándolos a incorporar hábitos saludables que incrementen su bienestar personal.

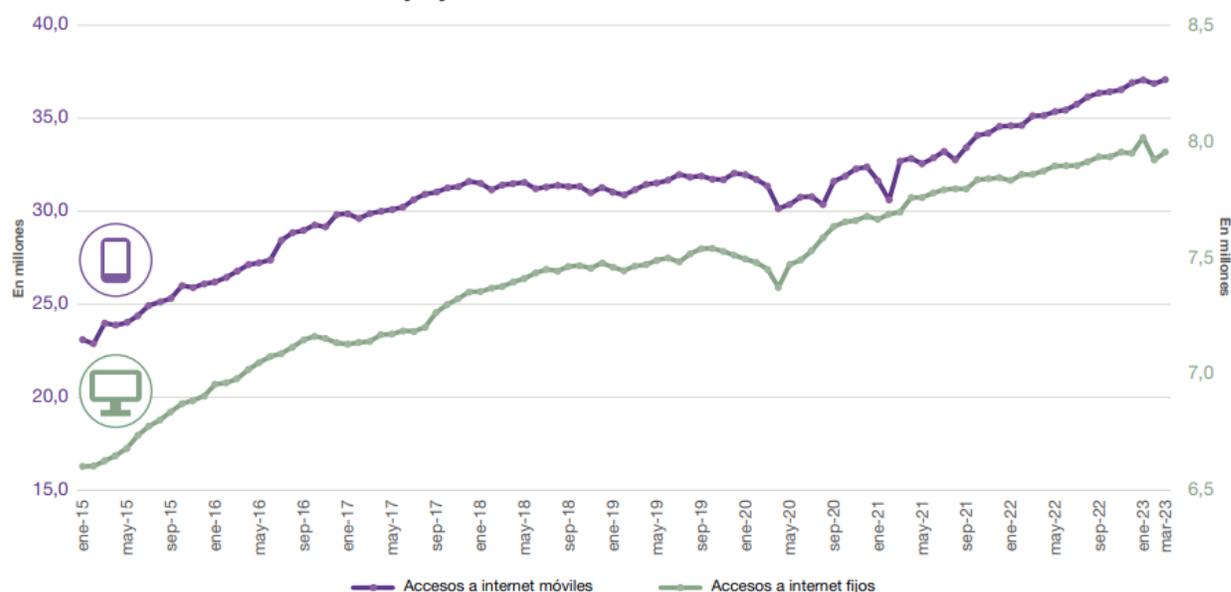
Nos enfocaremos inicialmente en la zona de Capital Federal y Gran Buenos Aires, dado que allí se concentra la mayor cantidad de habitantes de la república argentina. Al brindar servicios

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

complemente digitales, necesitamos que los clientes tengan buen acceso a Internet. En esta zona el 87% de los habitantes tienen acceso al servicio diariamente.

Un informe realizado por INDEC a principios de 2023 (marzo) demostró que el acceso a internet en la población argentina tuvo una variación positiva de 1.8% para los clientes residenciales y 6.8 para los clientes móviles. Estos datos son muy relevantes, dado que más personas tienen acceso a internet y, por lo tanto, a los servicios digitales.

Gráfico 1. Accesos a internet fijos y móviles. Enero 2015-marzo 2023



Fuente: INDEC, Dirección Nacional de Estadísticas Económicas. Dirección de Estadísticas de Comercio y Servicios.

Cuadro 1. Accesos a internet, por tipo de acceso y categoría. Primer trimestre de 2022 y 2023

Período	Total	Variación interanual	Residenciales	Variación interanual	Organizaciones	Variación interanual
		%		%		%
Accesos fijos						
Primer trimestre 2022*	7.849.457	///	7.432.732	///	416.725	///
Primer trimestre 2023*	7.964.371	1,5	7.567.300	1,8	397.071	-4,7
Accesos móviles						
Primer trimestre 2022*	34.781.910	///	31.180.806	///	3.601.104	///
Primer trimestre 2023*	36.997.402	6,4	33.305.217	6,8	3.692.185	2,5

Fuente: INDEC, Dirección Nacional de Estadísticas Económicas. Dirección de Estadísticas de Comercio y Servicios.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Cuadro 5.1 Accesos a internet totales, por jurisdicción. Primer trimestre de 2023

Jurisdicción	Enero 2023	Variación interanual	Febrero 2023	Variación interanual	Marzo 2023	Variación interanual
		%		%		%
Total del país	45.076.767	6,3	44.776.241	5,4	45.032.312	4,8
Buenos Aires y CABA	22.911.846	7,3	22.764.503	6,4	22.859.934	5,6

Además, este público es el que mejor llegada tiene a las nuevas tecnologías, siendo nuestros productos completamente digitales nos es más fácil alcanzar este público. Según el organismo INDEC, en base al censo realizado en 2022 arrojó los siguientes valores:

Distribución poblacional			
Rango etario	Masculinos	Femeninos	Total
0-4	1659533	1579648	3239181
5-9	1881234	1781738	3662972
10-14	1846002	1743488	3589490
15-19	1789569	1698809	3488378
20-24	1779190	1700729	3479919
25-29	1797840	1726561	3524401
30-34	1726891	1665038	3391929
35-39	1631191	1584791	3215982
40-44	1593073	1555993	3149066
45-49	1431418	1421608	2853026
50-54	1187681	1213188	2400869
55-59	1054718	1097375	2152093

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

5. Estrategia de negocio

5.1. Matriz atractivo de la industria/Fortaleza del negocio

Resumen atractivo de la industria			
Atractivo de la industria	Escaso	Media	Alto
Evaluación general			
Resumen fortaleza del negocio			
Fortaleza del negocio	Escaso	Media	Alto
Evaluación general			

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: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

5.2. Programas generales de acción

5.2.1. Programa general de marketing

Programa Estratégico General de Marketing	
Descripción	En este plan nos enfocaremos en detallar todo lo relacionado a las estrategias de marketing que deberán concretarse para incrementar el alcance de nuestros servicios y aumentar los ingresos de la empresa.
Responsable	Gerente de marketing
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Título	Efectividad de campañas
Periodicidad	Trimestral
Objetivos	Efectividad de las campañas de marketing digital impulsadas por el sector, midiendo la cantidad de clientes nuevos alcanzados (CA). CA >= 1000 Muy bueno CA >= 500 Bueno CA >= 250 Regular CA < 100 Malo
Indicador 2	
Título	Participación de eventos
Periodicidad	Semestral
Objetivos	Participación de eventos enfocados en la salud para aumentar la presencia de la empresa en el sector y captar nuevos clientes. Cantidad de Eventos (CE) CE >= 6 Muy bueno CE >= 4 Bueno CE >= 2 Regular CE <= 1 Malo

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

5.2.2. Programa general de tecnología

Programa Estratégico General de tecnología	
Descripción	Dado que nuestra empresa ofrece servicios completamente digitales, es necesario que nuestro programa estratégico de tecnología sea robusto. Por eso estará enfocado en gestionar los recursos informáticos de manera óptima, con el fin de garantizar la disponibilidad de todos los servicios.
Responsable	Gerente de tecnología
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Título	Disponibilidad de los servicios
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>Tiempo de disponibilidad de los servicios en línea para el cliente. La medición se realiza en base al tiempo operativo y el tiempo real total. (DT)</p> <p>DT = 1 Muy bueno DT >= 0.98 Bueno DT >= 0.94 Regular DT < 0.92 Malo</p>
Indicador 2	
Título	Implementación de servicios
Periodicidad	Trimestral
Objetivos	<p>La mejora continua es clave en el servicio que ofrece la empresa, por lo tanto es necesario optimizar los tiempos de implementación de las mejoras y los nuevos servicios de cara al cliente. El resultado se mide tomando la desviación entre el tiempo pactado para la implementación del servicio y el tiempo real medido en días. (TI)</p> <p>TI = 0 Muy bueno TI >= 5 Bueno TI >= 10 Regular TI > 20 Malo</p>

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

5.2.3. Programa general de administración

Programa Estratégico General de recursos humanos	
Descripción	En este plan detallaremos todas las estrategias que se pondrán en práctica referidas a recursos humanos, cobranzas y pagos, gestión contable, compras y moderación de contenido.
Responsable	Gerente de administración
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Título	Cumplimiento de objetivos
Periodicidad	Semestral
Objetivos	Cantidad de objetivos cumplidos sobre la cantidad de objetivos totales planificados. (OC) OC = 100 Muy bueno OC >= 70 Bueno OC >= 50 Regular OC < 50 Malo
Indicador 2	
Título	Implementación de servicios
Periodicidad	Trimestral
Objetivos	La mejora continua es clave en el servicio que ofrece la empresa, por lo tanto es necesario optimizar los tiempos de implementación de las mejoras y los nuevos servicios de cara al cliente. El resultado se mide tomando la desviación entre el tiempo pactado para la implementación del servicio y el tiempo real medido en días. (TI) TI = 0 Muy bueno TI >= 5 Bueno TI >= 10 Regular TI > 20 Malo

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

5.2.4. Programa general de Servicios

Programa Estratégico General de servicios	
Descripción	Estrategias del desarrollo de los servicios brindados al cliente y su soporte. Generar una estrategia que permita brindar en tiempo y forma los servicios de sistemas, los cuales deben reflejar las necesidades y requerimientos del cliente a fin de poder brindar servicios de calidad, implementados con tecnologías innovadoras y permitiendo la automatización de procesos.
Responsable	Gerente de servicios
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Título	Tiempo de resolución de problemas
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>El objetivo es reducir el tiempo que se demora en solucionar los problemas reportados por los clientes. Esto se medirá tomando como promedio el tiempo de resolución de cada problema medido en minutos. (TR)</p> <p>TR <= 30 Muy bueno TR <= 240 Bueno TR <= 360 Regular TR > 1440 Malo</p>
Indicador 2	
Título	Cantidad de mantenimientos programados del sistema
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>Se medirá la efectividad de las tareas de mantenimiento del sistema, a través del tiempo de servicio brindado al cliente. La medición se tomará en porcentaje de tiempo activo del sistema (SLA)</p> <p>SLA > 99.8 Muy bueno SLA > 99 Bueno SLA > 97 Regular SLA > 95 Malo SLA > 92 Muy malo</p>

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

5.3. Programas específicos de acción

5.3.1. Programa específico de tecnología

Tecnología		
1	-	Hardware
2	-	Software
3 - Telecomunicaciones		

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023	
	Be health!			versión: Final

Programa específico de hardware	
Descripción	Desarrollar la estrategia para el mantenimiento y recambio de las computadoras y componentes de hardware necesarios para garantizar la disponibilidad de los servicios.
Tareas por realizar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Registrar entregas y recibimientos de equipos. 2. Generar reportes para el inventario. 3. Mantenimiento de equipos. 4. Definir los equipos de hardware
Responsable	Gerente de tecnología (4)
Equipo de trabajo	Jefe de infraestructura (1, 2, 3)
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Título	Disponibilidad del servicio
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>Tiempo de disponibilidad de los servicios en línea para el cliente. La medición se realiza en base al tiempo operativo y el tiempo real total. (DT)</p> <p>DT = 1 Muy bueno DT >= 0.98 Bueno DT >= 0.94 Regular DT < 0.92 Malo</p>
Indicador 2	
Título	Cantidad de equipos dañados
Periodicidad	Semestral
Objetivos	<p>Cantidad de equipos dañados: Cantidad de equipos dañados en el periodo actual / Cantidad de equipos dañados en el periodo anterior. (ED)</p> <p>ES < 10 Muy bueno ES < 20 Bueno ES < 30 Regular ES < 50 Malo ES > 50 Muy malo</p>

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Programa específico de software	
Descripción	Desarrollar la estrategia para el mantenimiento y soporte de las aplicaciones y servicios, como así también del ciclo de vida de los productos.
Tareas por realizar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar pruebas sobre el sistema. 2. Buscar problemas de seguridad dentro del sistema. 3. Realizar el mantenimiento una vez entregada la aplicación. 4. Definir softwares a usar. 5. Comunicar al resto de la empresa sobre mantenimientos programados.
Responsable	Gerente de tecnología (4, 5)
Equipo de trabajo	Jefe de desarrollo (1, 2, 3)
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Título	Implementación de servicios
Periodicidad	Trimestral
Objetivos	<p>La mejora continua es clave en el servicio que ofrece la empresa, por lo tanto es necesario optimizar los tiempos de implementación de las mejoras y los nuevos servicios de cara al cliente. El resultado se mide tomando la desviación entre el tiempo pactado para la implementación del servicio y el tiempo real medido en días. (TI)</p> <p>TI = 0 Muy bueno TI >= 5 Bueno TI >= 10 Regular TI > 20 Malo</p>
Indicador 2	
Título	Cantidad de equipos dañados
Periodicidad	Semestral
Objetivos	<p>Cantidad de equipos dañados: Cantidad de equipos dañados en el periodo actual / Cantidad de equipos dañados en el periodo anterior. (ED)</p> <p>ES < 10 Muy bueno ES < 20 Bueno ES < 30 Regular ES < 50 Malo</p>

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

	ES > 50 Muy malo
--	--------------------

Programa específico de telecomunicaciones	
Descripción	Desarrollar la estrategia para el mantenimiento y soporte de telecomunicaciones que garanticen la disponibilidad y la seguridad del servicio.
Tareas por realizar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definir los controles a los accesos. 2. Definir la seguridad necesaria para el acceso a la red. 3. Establecer los roles con los diferentes niveles de permisos.
Responsable	Gerente de tecnología (1, 2)
Equipo de trabajo	Jefe de infraestructura (1, 2, 3)
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Título	Disponibilidad de las telecomunicaciones
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>Tiempo de disponibilidad de los servicios en línea para el cliente. La medición se realiza en base al tiempo operativo y el tiempo real total. (DT)</p> <p>DT = 1 Muy bueno DT >= 0.98 Bueno DT >= 0.94 Regular DT < 0.92 Malo</p>

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

5.3.2. Programa específico de administración

Administración			
1	–	Recursos	humanos
2	–	Cobranzas	y pagos
3 – Gestión contable			
4 – Compras			
5 – Moderación de contenido			

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Programa específico recursos humano	
Descripción	Se den desarrollar estrategias de gestión de recursos humanos que garanticen la adquisición y gestión del personal calificado que formara la empresa.
Tareas por realizar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contratación de personal 2. Capacitaciones 3. Gestión de personal
Responsable	Gerente de administración (3)
Equipo de trabajo	Jefe de recursos humanos (1, 2, 3)
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Título	Capacitaciones
Periodicidad	Semestral
Objetivos	<p>Se deben realizar capacitaciones sobre el personal de la empresa para poder garantizar la profesionalidad y la capacitación continua. Medición en cantidad de capacitaciones (CC)</p> <p>CC \geq 5 Muy bueno CC \geq 3 Bueno CC \geq 1 Regular CC = 0 Malo</p>
Indicador 2	
Título	Tasa de rotación de empleados
Periodicidad	Trimestral
Objetivos	<p>Mediremos la rotación de empleados tomando la cantidad de renuncias sobre la cantidad de ingresos. (TRE)</p> <p>TRE \leq 1 Muy bueno TRE \geq 1.2 Bueno TRE \geq 1.4 Regular TRE $>$ 1.5 Malo</p>

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Programa específico cobranzas y pagos	
Descripción	Son los encargados de que los pagos y las cobranzas se realicen en tiempo y forma, ya que esta tarea es vital para el funcionamiento de la empresa.
Tareas por realizar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pagos a proveedores. 2. Pago de servicios adquiridos. 3. Pago de sueldos y remuneraciones. 4. Manejo de fondos. 5. Cobranza de ventas. 6. Aprobación y otorgamiento de créditos.
Responsable	Gerente de administración (4)
Equipo de trabajo	Encargado de pagos. (1, 2, 3) Encargado de cobranzas. (4, 5, 6)
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Titulo	Cumplimiento de pagos
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>Cantidad de pago realizados en tiempo y forma sobre las obligaciones totales. (PR)</p> <p>PR = 1 Muy bueno PR >= 0.9 Bueno PR >= 0.7 Regular PR < 0.7 Malo</p>
Indicador 2	
Titulo	Porcentaje De facturas cobradas
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>Cantidad de facturas cobradas sobre cantidad de facturas emitidas en el periodo. (CR)</p> <p>PR = 1 Muy bueno PR >= 0.9 Bueno PR >= 0.7 Regular PR < 0.7 Malo</p>

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Programa específico de gestión contable	
Descripción	Abarca todas las actividades contables que son necesarias para gestionar correctamente la empresa. Sera necesario generar estrategias que permitan llevar cuentas claras y precisa.
Tareas por realizar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Registro de órdenes de compra. 2. Registro de órdenes de pago. 3. Liquidación de sueldos. 4. Liquidación de impuestos.
Responsable	Gerente de administración (1)
Equipo de trabajo	Estudio contable (1, 2, 3, 4)
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Título	Tiempo límite de liquidación de sueldos
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>Cantidad de días demorado en la liquidación de sueldo, tomando como fecha límite máxima el quinto día hábil del mes. (LS)</p> <p>LS = 1 Muy bueno LS >= 2 Bueno LS >= 3 Regular LS > 5 Malo</p>

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Programa específico de compras	
Descripción	El sector se encargará de agilizar y realizar los procesos de adquisición de recursos para la empresa.
Tareas por realizar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recibir solicitud de compras 2. Solicitar y analizar cotizaciones de proveedores 3. Emitir ordenes de compras 4. Controlar y aprobar facturas de proveedores
Responsable	Gerente de administración (1)
Equipo de trabajo	Jefe de compras (1, 2, 3, 4)
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Título	Ahorro de dinero
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>Se medirá el porcentaje de ahorro obtenido en cada negociación comercial a la hora de realizar compras a proveedores. (AD)</p> <p>AD \geq 30% Muy bueno AD \geq 20% Bueno AD \geq 10% Regular AD $<$ 10% Malo</p>
Indicador 2	
Título	Tiempo de compra
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>Mediremos el tiempo que se demora el proceso de compra desde que se emite la solicitud al sector hasta que se genera la orden correspondiente al proveedor. Medición en días (TC)</p> <p>TC \leq 5 Muy bueno TC \geq 10 Bueno TC \geq 20 Regular TC $>$ 30 Malo</p>

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Programa específico de moderación de contenido	
Descripción	El sector se encargará de la validación de contenido dentro de la plataforma, esto alcanza la validación de vendedores, validación de productos publicados y la moderación del foro de clientes.
Tareas por realizar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Validación de vendedores. 2. Validación de productos publicados 3. Validación de publicaciones realizadas en el foro de clientes.
Responsable	Gerente de administración (1, 2)
Equipo de trabajo	Jefe de moderadores (1, 2, 3)
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Título	Tasa de vendedores validados
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>Se medirá el porcentaje de nuevos vendedores validados sobre las solicitudes de validación entrantes en el periodo. (TVV)</p> <p>TVV = 1 Muy bueno TVV >= 0.90 Bueno TVV >= 0.85 Regular TVV < 0.85 Malo</p>
Indicador 2	
Título	Tasa de validación de producto
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>Mediremos la cantidad de publicaciones de productos validados sobre la cantidad total de solicitudes de validación ingresadas. (TVP)</p> <p>TVP = 1 Muy bueno TVP >= 0.90 Bueno TVP >= 0.85 Regular TVP < 0.85 Malo</p>

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

5.3.3. Programa específico de marketing

Administración		
1	–	Servicio
2	–	Precio
3 – Promoción		

Programa específico de servicio	
Descripción	Diseñar e impulsar servicios que se diferencien de la competencia, logrando una ventaja competitiva en el mercado. Las principales características de los servicios de la empresa son la portabilidad, la personalización y el foco en el cliente.
Tareas por realizar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analizar los productos de la competencia. 2. Medir la satisfacción del cliente al utilizar los servicios de la empresa. 3. Análisis de viabilidad de los servicios. 4. Proponer mejoras que incrementen la cantidad de clientes de la plataforma.
Responsable	Gerente de marketing (3)
Equipo de trabajo	Jefe de marketing (1, 2, 4)
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Título	Satisfacción del cliente
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>Se medirá el grado de satisfacción del cliente, a través de encuestas de calidad. (SC)</p> <p>SC = 5 Muy bueno SC = 4 Bueno SC = 3 Regular SC = 2 Malo SC = 1 Muy malo</p>

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Programa específico de precio	
Descripción	Diseñar estrategias que permitan definir precio competitivos y accesibles para el público objetivo.
Tareas por realizar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analizar los precios de la competencia. 2. Analizar los costos internos de cada producto. 3. Definición de los precios de los servicios.
Responsable	Gerente de marketing (3)
Equipo de trabajo	Jefe de marketing (1, 2)
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Título	Suscripciones según el precio
Periodicidad	Mensual
Objetivos	Mediremos las suscripciones de clientes según el precio de los distintos servicios. (SP)

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Programa específico de promoción	
Descripción	Diseñar estrategias de promoción de los servicios, a través de los distintos canales de información, con el objetivo de maximizar el alcance de los servicios y la presencia de la empresa.
Tareas por realizar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Impulsar campañas publicitarias. 2. Segmentar clientes. 3. Organización de eventos publicitarios.
Responsable	Gerente de marketing (1)
Equipo de trabajo	Jefe de marketing (2, 3)
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Título	Efectividad de las campañas publicitarias
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>Efectividad de las campañas de marketing digital impulsadas por el sector, midiendo la cantidad de clientes nuevos alcanzados (CA).</p> <p>CA >= 1000 Muy bueno CA >= 500 Bueno CA >= 250 Regular CA < 100 Malo</p>
Indicador 2	
Título	Participación en eventos.
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>Participación de eventos enfocados en la salud para aumentar la presencia de la empresa en el sector y captar nuevos clientes. Cantidad de Eventos (CE)</p> <p>CE >= 6 Muy bueno CE >= 4 Bueno CE >= 2 Regular CE <= 1 Malo</p>

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

5.3.4. Programa específico de Servicios

Servicios				
1	–	Desarrollo	de	servicios
2	–	Prestación	de	servicios
3	– Soporte			

Programa específico de desarrollo de servicio	
Descripción	Realización de la primera versión de la plataforma de servicios para el cliente, posteriormente acorde a las necesidades del cliente, se reiterará sobre esta plataforma inicial para dar el servicio acorde a sus necesidades.
Tareas por realizar	<ol style="list-style-type: none"> Supervisión del equipo de desarrollo del servicio Diseñar la plataforma Confeccionar casos de prueba Codificación Probar
Responsable	Gerente de servicios (1)
Equipo de trabajo	Analista funcional (2, 3), Analista desarrollador (4), Analista tester (5)
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Título	Tiempo de resolución de problemas
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>El objetivo es reducir el tiempo que se demora en solucionar los problemas reportados por los clientes. Esto se medirá tomando como promedio el tiempo de resolución de cada problema medido en minutos. (TR)</p> <p>TR <= 30 Muy bueno TR <= 240 Bueno TR <= 360 Regular TR > 1440 Malo</p>
Indicador 2	
Título	Cantidad de pruebas realizadas por funcionalidad
Periodicidad	Mensual

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Objetivos	Se medirá la cantidad de prueba realizadas por cantidad de funciones implementadas en el código (ES)
------------------	--

Programa específico de prestación de servicio	
Descripción	Se reitera sobre una versión inicial de la plataforma, junto con la información inicial del cliente, se realizan las modificaciones necesarias para que el cliente este de acuerdo con lo establecido en base a reuniones.
Tareas por realizar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Generar reuniones con el cliente para hacer el descubrimiento de sus necesidades 2. Generar requerimientos basados en esas necesidades 3. Confirmar la posibilidad de prestar el servicio Deseado. 4. Establecer un plan de acción 5. Remitir información recolectada al equipo desarrollador 6. Codificar en base a las necesidades del cliente 7. Realizar pruebas 8. Mostrar el servicio al cliente junto con capacitaciones
Responsable	Gerente de servicios (1, 3, 4)
Equipo de trabajo	Analista funcional (1, 2, 3, 4, 5, 8), Analista desarrollador (6), Analista tester (7)
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Título	Efectividad en la resolución de casos
Periodicidad	Mensual
Objetivos	Se medirá la satisfacción del cliente a partir de encuestas (ES) ES > 90 Muy bueno ES >= 75 Bueno ES >= 60 Regular ES >= 50 Malo ES < 50 Muy malo

Programa específico de estrategia de soporte	
Descripción	Se define el plan de mantenimiento y soporte para aquellos que estén utilizando el servicio provisto por la empresa.
Tareas por realizar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pactar con el cliente un plan anual de mantenimiento, pactando por adelantado las

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

	<ul style="list-style-type: none"> fechas de mantenimiento preventivo 2. Establecer un SLA (Acuerdo de Nivel de Servicio) con el cliente 3. Atender llamadas a soporte de servicio 4. Generar reportes y comunicarlos al cliente 5. Solicitar al equipo de desarrollo modificaciones en el código del software
Responsable	Gerente de servicios (1, 2)
Equipo de trabajo	Analista de Mesa de Ayuda (3, 4, 5)
Fecha Inicio	1/1/2023
Fecha de Fin	31/12/2026
Indicador 1	
Título	Tiempo de resolución de problemas
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>El objetivo es reducir el tiempo que se demora en solucionar los problemas reportados por los clientes. Esto se medirá tomando como promedio el tiempo de resolución de cada problema medido en minutos. (TR)</p> <p>TR <= 30 Muy bueno TR <= 240 Bueno TR <= 360 Regular TR > 1440 Malo</p>
Indicador 2	
Título	Efectividad en la resolución de casos
Periodicidad	Mensual
Objetivos	<p>Se medirá la efectividad de las soluciones propuestas por el personal de atención al público, a través de la encuesta de satisfacción al cliente. La medición se tomará en puntos (ES)</p> <p>ES = 5 Muy bueno ES >= 4 Bueno ES >= 3 Regular ES >= 2 Malo ES >= 0 Muy malo</p>

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

6. Plan de marketing

6.1. Estrategia de servicio

6.1.1. Descripción general del servicio

Be Health ayuda a las personas a mejorar su calidad de vida y bienestar general brindando consultoría integral en nutrición, ejercicio y salud mental. Nuestro objetivo es ayudar a nuestros clientes a adoptar un estilo de vida saludable y alcanzar sus metas personales de manera sostenible.

Nuestro servicio es personalizado para satisfacer las necesidades y objetivos de cada cliente. Comenzamos con una evaluación completa de la salud física, la dieta y el estado emocional de cada persona. A partir de esta evaluación, nuestros especialistas en nutrición, entrenamiento físico y psicología crean un plan individualizado que incluye sugerencias de alimentación y ejercicio específicas.

Para facilitar el acceso a nuestros servicios, proporcionamos una plataforma en línea fácil de usar donde los clientes pueden acceder a su perfil personal y recibir seguimiento y orientación continuos. A través de la plataforma, ofrecemos consultas virtuales con expertos donde los clientes pueden expresar sus inquietudes, obtener consejos y seguir su progreso.

Además, hemos integrado el comercio electrónico de alimentos saludables en nuestra plataforma, donde los clientes pueden encontrar una selección de productos de alta calidad que respaldan una dieta equilibrada y nutritiva. Nos asociamos con empresas comprometidas con la alimentación saludable y la protección del medio ambiente para empoderar a nuestros clientes.

Reconocidos por su enfoque holístico, nuestros servicios combinan nutrición, ejercicio y salud mental para abordar todos los aspectos del bienestar. Nuestro equipo de expertos altamente capacitados y dedicados está comprometido a brindar un servicio de calidad, apoyando y guiando a nuestros clientes hacia una vida más saludable.

Nuestros servicios se ofrecerán en 2 tipos de suscripciones:

- Suscripción individual: a través de esta suscripción el cliente solo tendrá acceso al servicio de nutrición sobre Dietas y alimentación saludable y al foro de pacientes.
- Suscripción premium: A través de esta suscripción, el cliente podrá tener acceso a los 3 servicios para lograr resultados una experiencia completa, acceso al foro de pacientes y acceso a terapias grupales.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilabo		Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

6.1.2. Servicio

6.1.2.1. Tipo de servicio

Be Health ofrece un servicio integral de consultoría en nutrición, ejercicio y salud mental. Nuestro objetivo es ayudar a las personas a mejorar su calidad de vida y bienestar a través de un enfoque personalizado y adaptado a sus necesidades individuales.

En el ámbito de la nutrición, nuestros profesionales ofrecen recomendaciones personalizadas sobre hábitos alimenticios saludables, planificación de comidas y selección de alimentos nutritivos. Ayudamos a los clientes a establecer metas específicas relacionadas con su alimentación, ya sea para perder peso, aumentar la energía o mejorar su rendimiento deportivo.

En cuanto al ejercicio, nuestros entrenadores físicos diseñan programas de entrenamiento personalizados basados en los objetivos, nivel de condición física y preferencias de cada cliente. Proporcionamos rutinas de ejercicio efectivas y adaptadas a las necesidades individuales, brindando monitoreo y seguimiento continuo para asegurar el progreso y la motivación constante.

Además, contamos con un equipo de psicólogos especializados en el bienestar emocional y el manejo del estrés. Ofrecemos sesiones de asesoramiento individualizadas para abordar temas relacionados con el equilibrio emocional, la autoestima, la motivación y el establecimiento de metas. Nuestros profesionales brindan herramientas y técnicas para mejorar la resiliencia y el bienestar psicológico.

Para brindar un servicio accesible y conveniente, hemos desarrollado una plataforma en línea donde los clientes pueden acceder a su perfil personal, interactuar con los profesionales a través de salas de chat o llamadas, recibir recomendaciones y pautas personalizadas, y conectarse con una comunidad de personas que comparten sus objetivos de bienestar.

6.1.3. Líneas y mezclas de servicios

Amplitud de servicios			
Líneas	Servicio	Básico	Premium
Profundidad de servicios	Consultoría nutricional	*	*
	Consultoría física	-	*
	Consultoría psicológica	-	*
	Foro de pacientes	*	*
	Terapias de grupo	-	*

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

6.1.3.1. Descripción de servicios

Consultoría nutricional

Nuestra línea de servicios de consultoría nutricional se enfoca en brindar asistencia y orientación personalizada a nuestros pacientes en todos los aspectos relacionados con la nutrición. Nos dedicamos a ayudar a las personas a lograr una alimentación saludable y equilibrada, adaptada a sus necesidades individuales y metas específicas.

Nuestro equipo de profesionales altamente capacitados y especializados en el campo de la nutrición trabaja de cerca con cada paciente para comprender su historial médico, hábitos alimenticios, objetivos de salud y cualquier otra consideración relevante. A partir de esta información, diseñamos planes de alimentación personalizados y ofrecemos recomendaciones nutricionales específicas, adaptadas a las necesidades y preferencias de cada individuo.

Nuestros servicios de consultoría nutricional cubren una amplia gama de áreas, que incluyen la pérdida de peso, la mejora de la composición corporal, el control de enfermedades crónicas, la alimentación durante el embarazo y la lactancia, la alimentación deportiva y la optimización del rendimiento, entre otros. Trabajamos en estrecha colaboración con nuestros pacientes para establecer metas realistas y alcanzables, y los apoyamos a lo largo de su viaje de transformación, brindando seguimiento continuo y ajustes necesarios para garantizar su éxito a largo plazo.

Nuestro enfoque se basa en la educación y la promoción de cambios de estilo de vida sostenibles. No se trata solo de ofrecer pautas nutricionales, sino de capacitar a nuestros pacientes para que adquieran conocimientos sobre nutrición, comprendan los efectos de los alimentos en su cuerpo y puedan tomar decisiones informadas sobre su alimentación diaria. Además, brindamos asesoramiento en la selección de alimentos, la interpretación de etiquetas nutricionales y la planificación de comidas, para facilitar la implementación de las recomendaciones en la vida cotidiana.

Consultoría física

Nuestro servicio de consultoría física se enfoca en brindar a nuestros clientes el apoyo y la orientación necesarios para alcanzar sus metas de acondicionamiento físico y mejorar su bienestar general. Nos dedicamos a ayudar a las personas a adoptar un estilo de vida activo y saludable, mediante la implementación de planes de entrenamiento personalizados y efectivos.

Nuestro equipo de expertos en entrenamiento físico cuenta con amplios conocimientos y experiencia en el campo, lo que nos permite ofrecer un enfoque integral para el acondicionamiento físico. Trabajamos de cerca con cada cliente para comprender sus objetivos, necesidades y limitaciones individuales. A partir de esta información, creamos programas de entrenamiento adaptados a sus requerimientos, incorporando ejercicios cardiovasculares, de fuerza, flexibilidad y equilibrio.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

En nuestras sesiones de consultoría física, brindamos orientación sobre la forma adecuada de realizar los ejercicios, asegurando que se realicen de manera segura y efectiva. Además, proporcionamos recomendaciones sobre la frecuencia, duración e intensidad del entrenamiento, ayudando a nuestros clientes a establecer una rutina de ejercicio adecuada a sus objetivos y estilo de vida.

Consultoría psicológica

Nuestro servicio de consultoría psicológica está diseñado para brindar apoyo emocional y orientación profesional a aquellos que buscan mejorar su bienestar mental y emocional. Nos enfocamos en proporcionar un espacio seguro y confidencial donde los clientes pueden explorar sus pensamientos, emociones y preocupaciones, y trabajar en la resolución de problemas y el crecimiento personal.

Nuestro equipo de psicólogos altamente capacitados y con experiencia se dedica a comprender las necesidades individuales de cada cliente y brindar un enfoque personalizado en cada sesión.

En nuestras sesiones de consultoría psicológica, utilizamos enfoques terapéuticos basados en la evidencia para ayudar a los clientes a comprender y manejar sus emociones, desarrollar habilidades de afrontamiento efectivas y promover el crecimiento personal. Esto puede incluir terapia cognitivo-conductual, terapia de aceptación y compromiso, terapia de enfoque breve, entre otros enfoques adaptados a las necesidades individuales de cada cliente.

Valoramos la relación de confianza y respeto con nuestros clientes, y nos esforzamos por crear un ambiente cálido y acogedor donde puedan sentirse cómodos compartiendo sus preocupaciones y desafíos. Nuestro objetivo es proporcionar una guía profesional y compasiva para ayudar a los clientes a desarrollar una mayor conciencia de sí mismos, mejorar su bienestar mental y emocional, y encontrar soluciones efectivas a sus problemas.

Foro de pacientes

Contamos con un foro interno hecho para todos los pacientes que utilizan la plataforma. Allí cada uno podrá compartir sus experiencias, ideas, conocimientos y opiniones acerca de temas relacionados a la nutrición y el bienestar personal. Esta sección de la plataforma está orientada a ser un sitio común, donde cada persona pueda expresarse libremente y encontrar la opinión de otras personas con ideas similares.

Además, este foro se encuentra moderado por el personal de Be Health para garantizar un espacio de respeto, compromiso y solidaridad.

Terapias de grupo

Nuestro servicio de Terapias de Grupo está diseñado para brindar apoyo emocional, crecimiento personal y bienestar a través de la participación en terapias grupales. Nuestro enfoque se basa en la creencia de que la interacción y la conexión con otros individuos que comparten experiencias y desafíos similares pueden ser una fuente poderosa de apoyo mutuo.

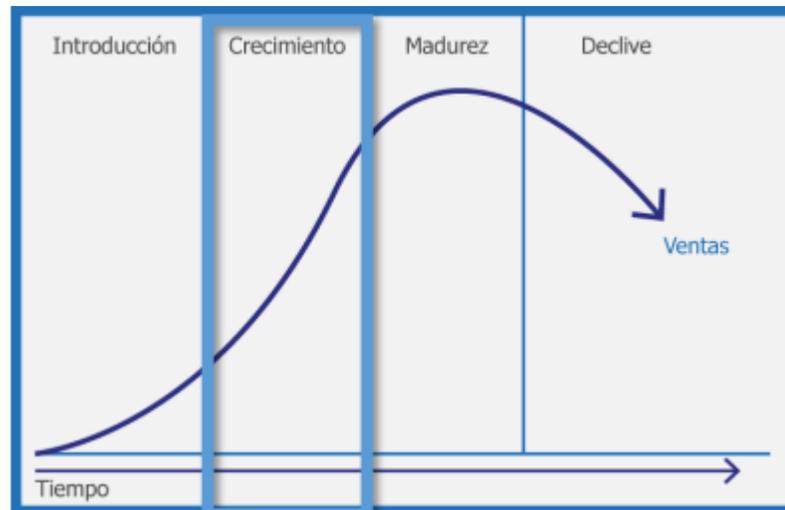
UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia		Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

En nuestras terapias de grupo, se fomenta la expresión abierta y el intercambio de experiencias personales, lo que permite a los participantes sentirse comprendidos y respaldados por sus compañeros de grupo. A través de la interacción y el apoyo mutuo, los participantes pueden obtener una perspectiva nueva y ampliada, y descubrir nuevas formas de afrontar sus desafíos emocionales.

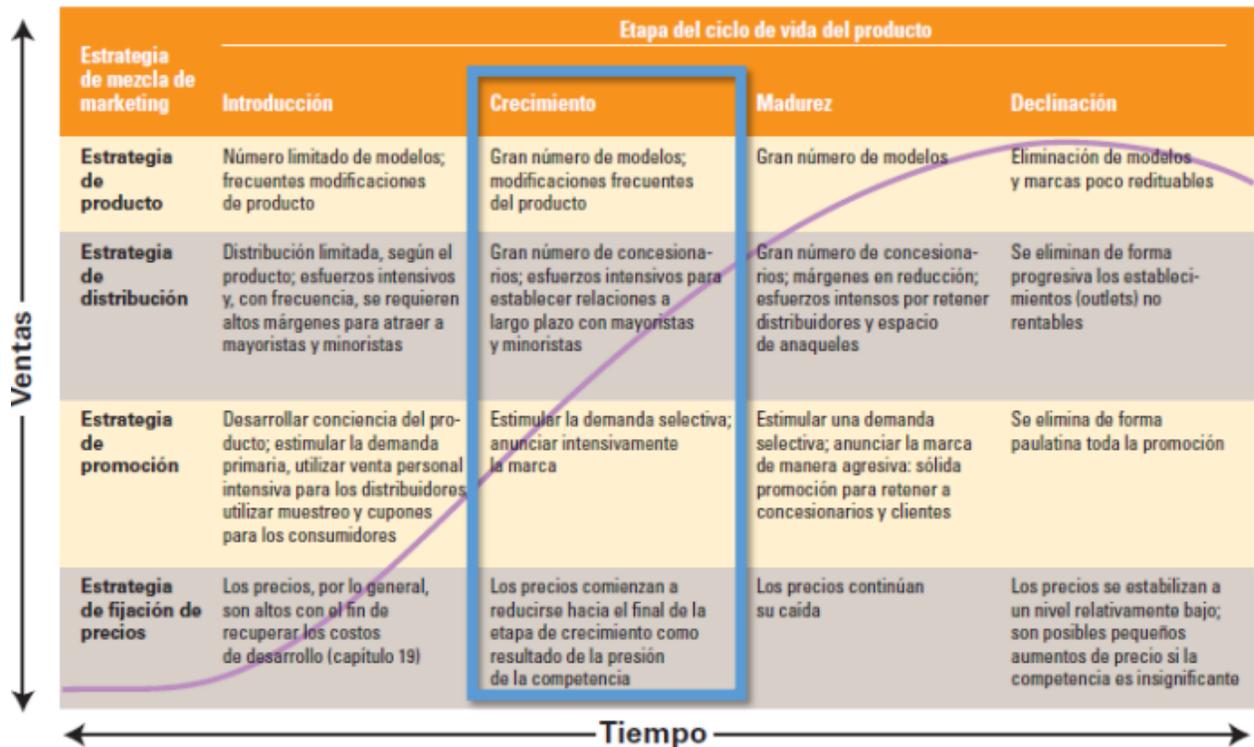
6.1.4. Ciclo de vida

Dado que la empresa se encuentra en sus primeros años de vida, es lógico creer entonces que el ciclo de vida del servicio ofrecido se encuentra en una etapa de crecimiento. Se plantean entonces los siguientes enfoques basados en este ciclo:

- Posicionarnos como la mejor empresa de software orientado al sector salud enfocado en nutrición.
- Lograr establecer nuestra marca y ser reconocida en el sector por su calidad y precio.
- Ser referentes en implementaciones innovadoras
- Despertar interés en el público gracias a nuestras campañas de comunicación



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática					
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia		
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo			Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023	
	Be health!				versión: Final



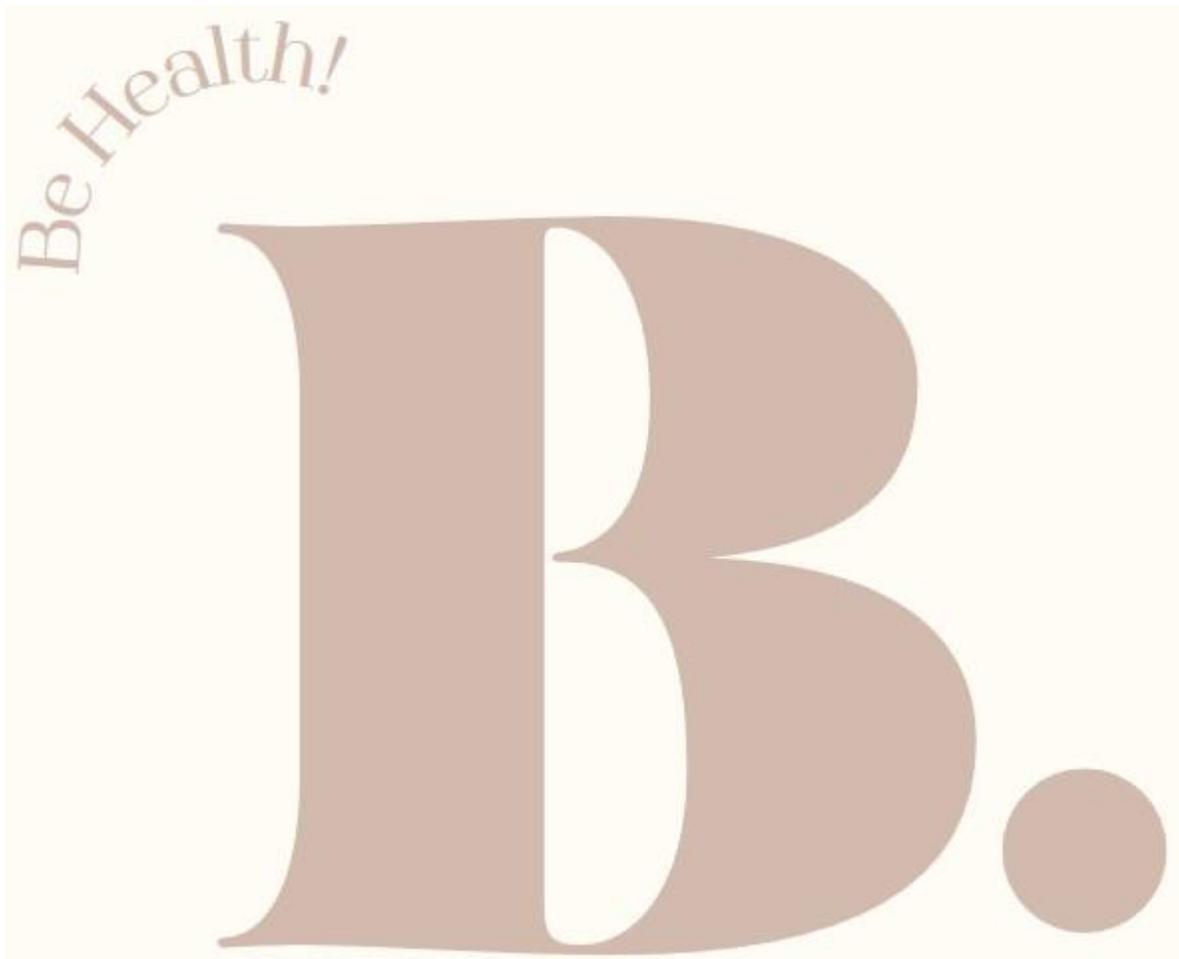
6.1.5. Marca

6.1.5.1. Descripción general de la marca

Nuestra marca representa completamente todo lo que queremos impulsar en nuestros clientes y en la sociedad entera. En español Be health significa “Se sano!”, y nosotros queremos motivar a que cada persona se sienta plena con su vida, atacando 3 pilares fundamentales en su día a día que son la alimentación saludable, el ejercicio y el bien estar psicológico.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023	
	Be health!			versión: Final

6.1.5.2. Logotipo



6.1.5.3. Registración de la marca

Se consultó al Instituto Nacional de la Propiedad Industrial. Con el fin de verificar que el nombre Be health no estuviese usado. Si bien hay nombres similares, Be health no está dentro de los nombres similares activos registrados.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final



MARCAS ▾ PATENTES ▾ MODELOS ▾ INF. TECNOLÓGICA ▾ TR. DE TECNOLOGÍA ▾ INSTRUCTIVOS ▾

Resultado de Marcas

[Volver Atrás](#)

Búsqueda avanzada de marcas

NRO ACTA	TITULARES ASIGNADOS	FECHA INGRESO	CLASE	DENOMINACION	TIPO DE MARCA	NRO RESOLUCION	ESTADO	
3692410	30588855631 S.A. LA SIBILA 100.00%	16/03/2018	29	BE HEALTHY	Denominativa	3009172	C	

Mostrando 1 a 1 de 1 filas

6.1.5.4. Registración de la marca electrónica

El dominio que utilizará la empresa será <https://www.behealth.com.ar>, el cual está disponible en NIC.

[INICIO](#) > [DOMINIOS](#) > [BEHEALTH.AR](#)

behealth.ar



El dominio está disponible para registrarlo

6.1.5.5. Garantías

Be health no ofrece garantías ni reembolsos porque es iterativo e incremental. Esta política se debe al hecho de que la salud es un servicio y, por lo tanto, no tiene una forma establecida como producto; con el tiempo cambia y mejora constantemente.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

6.2. Estrategia de precios

6.2.1. Análisis de costo

6.2.1.1. Costos fijos

Costos fijos	Sueldo base de empleados
	Honorarios de gestión contable
	Oficina (luz, expensas, agua)
	Honorarios de asesora jurídica
	Internet
	Gastos de librería
	Honorarios servicio de limpieza
	Licencias de software
	Publicidad
	Honorarios de gestión de recursos humanos
	Gastos de nube

6.2.1.2. Costos variables

Costos variables	Horas extras
	Bonos y premios
	Capacitaciones
	Certificaciones
	Conferencias

6.2.2. Análisis precio competencia

En base al análisis realizado logramos obtener los precios de la competencia. Ambos ofrecen sus servicios en moneda nacional (pesos) y tienen un sistema de suscripción.

Servicio	DietaCormillot	BetterMe
Plan mensual	\$9300	\$2000
Pack 3 meses	-	\$4000
Pack 6 meses	\$22494	-

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

6.2.3. Análisis sensibilidad del cliente

Desde Be Health entendemos que cada cliente tiene una necesidad diferente e incluso cada persona vive realidades distintas. Nuestro objetivo es ofrecer servicios a medida para atacar las necesidades de cada persona de forma integral. Por eso, las personas que opten por utilizar nuestros servicios son los que buscan un **beneficio final**. Ya que nosotros no nos dedicamos a brindar dietas genéricas, sino que buscamos que cada cliente alcance su bienestar personal a través de la alimentación saludable, la actividad física y el bienestar psicológico.

6.2.4. Estrategia de precio

Seguiremos la estrategia de precios Neutra. Aunque nuestros precios serán similares a los de la competencia, tendremos más ventajas debido a nuestras fortalezas, lo que llevara a los clientes a elegir nuestro servicio por encima de los de ellos.

6.2.5. Lista de precios

Modalidad	Plan básico	Plan premium
Plan mensual		
Pack 3 meses		
Pack 6 meses		

6.3. Estrategia de promoción

Se especifica la estrategia de promoción que utilizará Be health durante el período de análisis, es decir, tres años. El objetivo de la estrategia de marketing es atraer la atención de los clientes potenciales que se encuentran en el mercado meta.

El objetivo de la estrategia de marketing es mejorar la reputación de Be health en el mercado al presentar sus servicios y los ahorros de energía que pueden generar los posibles clientes.

6.3.1. Mix de promoción

- Promoción informativa: nuestro objetivo es informar a nuestro mercado objetivo sobre la existencia de Be health. de manera atractiva y concisa para aumentar la exposición y hacer conocido su nombre y servicios.
- Promoción persuasiva: persuade a nuestros clientes y interesados en visitar nuestra plataforma para obtener más información sobre nuestros servicios y nuestras ventajas comparativas. con especial atención a nuestros servicios personalizados e integrales, los principales atributos que nos distinguen de nuestros competidores.
- Promoción de recordación: mediante un enfoque de reconocimiento de marca agresivo, que incluye la marca Be health y su logotipo en todas partes posibles, así como nuestro

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

sitio web <https://www.behealth.com.ar>. Informar a potenciales clientes de nuestra marca y todos los servicios que ofrecemos mediante correos electrónicos masivos.

6.3.1.1. Publicidad

Publicidad online

Debido al creciente número de clientes que optan por utilizar Internet como su principal fuente de información, interacción e incluso trabajo, hemos reconocido la importancia de enfocar nuestras estrategias de marketing en la publicidad digital. Las plataformas en línea nos brindan la oportunidad de llegar a nuestra audiencia de manera más efectiva y realizar segmentaciones específicas para maximizar el impacto de nuestras campañas.

Para promocionar nuestros servicios, implementaremos una estrategia publicitaria en línea a través de diversos canales. En primer lugar, nos dirigiremos a portales de noticias especializados y medios de la industria de la salud, donde colocaremos anuncios relevantes y atractivos para captar la atención de nuestro público objetivo. También utilizaremos Google AdWords, una red publicitaria que nos permitirá crear anuncios en toda la web utilizando palabras clave relacionadas con nuestro negocio. Lo interesante de esta plataforma es que solo pagaremos cuando los usuarios hagan clic en nuestros anuncios.

En cuanto a las redes sociales, nos enfocaremos principalmente en Instagram y TikTok, ya que son plataformas populares entre el público joven y nos permiten transmitir nuestros mensajes de manera visual y atractiva. Aprovecharemos estas redes para compartir testimonios de clientes satisfechos y mostrar los beneficios de nuestros servicios.

Además de nuestras estrategias en línea, contaremos con un sitio web bien diseñado y completo, donde los clientes podrán encontrar toda la información necesaria sobre nuestros servicios, formas de contacto y opciones de contratación. Para aumentar la visibilidad de nuestro sitio web, implementaremos estrategias de posicionamiento SEO, que consisten en optimizar nuestro contenido y estructura web para aparecer en los primeros resultados de búsqueda orgánica. También consideraremos el uso de campañas de publicidad en buscadores, conocido como SEM, donde pagaremos por aparecer en los resultados patrocinados de búsqueda.

En resumen, nuestra estrategia publicitaria en línea se enfocará en portales de noticias especializados, Google AdWords, redes sociales como Instagram y TikTok, y un sitio web optimizado para SEO. Aprovecharemos todas estas herramientas para aumentar nuestra visibilidad, llegar a nuestra audiencia objetivo y transmitir los beneficios de nuestros servicios de manera efectiva.

Publicidad offline

Consideraos los medios offline como aquellos que no se divulgan por internet. Desde Be Health publicaremos nuestros servicios a través de publicaciones en revistas de salud y cuidado personal y haciendo presencia en eventos de alimentación saludable con stands de charlas.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

6.3.1.2. Promoción de ventas

Como estrategia de promoción ofreceremos charlas gratuitas presenciales en los eventos donde tendremos nuestros stands. Allí además ofreceremos descuentos del 60% por 3 meses en el plan premium para aquellas personas que se acerquen a las charlas.

En Instagram y Tiktok ofreceremos descuentos de 25% en el plan premium para todos los interesados.

6.3.1.2.1. Descuentos iniciales

Realizaremos un descuento inicial en la membresía Básica del 5% y 14% en la premium durante el primer mes para todos los usuarios que se registren de forma directa en la plataforma.

6.3.1.2.2. Ventas personales

Las convenciones y eventos serán nuestro punto de contacto físico con los clientes. Allí podrán asistir a charlas sobre nutrición y bienestar personal. Luego podrán contratar la membresía de nuestros servicios con descuentos exclusivos por haber participado en nuestras charlas.

Los encargados de dictar estas charlas serán profesionales matriculados en el área de nutrición y estarán presentes en stands con los logotipos de la empresa.

6.3.1.2.3. RR PP

Nuestra empresa se centrará en fomentar la alimentación saludable, el cuidado y bienestar personal a través de las redes sociales. Fomentaremos la realización de actividad física para combatir el sedentarismo. Además, concientizaremos a las personas sobre los beneficios de llevar una rutina diaria saludable y sus efectos positivos a largo plazo.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática					
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117		
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023	
	Be health!				versión: Final

6.3.1.2.4. A.I.D.A.

AIDA					
Mix de marketing		Atención	interés	Deseo	Acción
	Publicidad	Instagram Convenciones y eventos	TikTok Google Ads		
	Promoción de ventas			Descuentos en la primera suscripción	Descuento presencia de 65% Descuento online del 14% en la pagina Descuento del 25% por redes sociales.
	Ventas personales		Concurrir a ventos y convenciones que compartan el espíritu y los valores que fomenta la presa.		Profesionalismo
	Relaciones publicas	Participación en eventos. Mailing masivo	Visibilidad en redes sociales y buscadores	Participación en evento Charlas abiertas	

6.4. Estrategia de plaza (distribución)

Comprendemos que la distribución efectiva de nuestros servicios depende en gran medida del marketing. Nuestro objetivo es asegurarnos de que nuestros clientes potenciales sean conscientes de la existencia de nuestro servicio, así como de las ventajas y beneficios que ofrecemos en comparación con la competencia.

En este sentido, el marketing desempeña un papel crucial al comunicar y promover nuestros servicios a través de diversos canales. Nuestro objetivo es llegar a nuestros clientes en el momento adecuado, asegurándonos de que estén informados sobre cómo podemos satisfacer sus necesidades de manera efectiva.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023
	Be health!			versión: Final

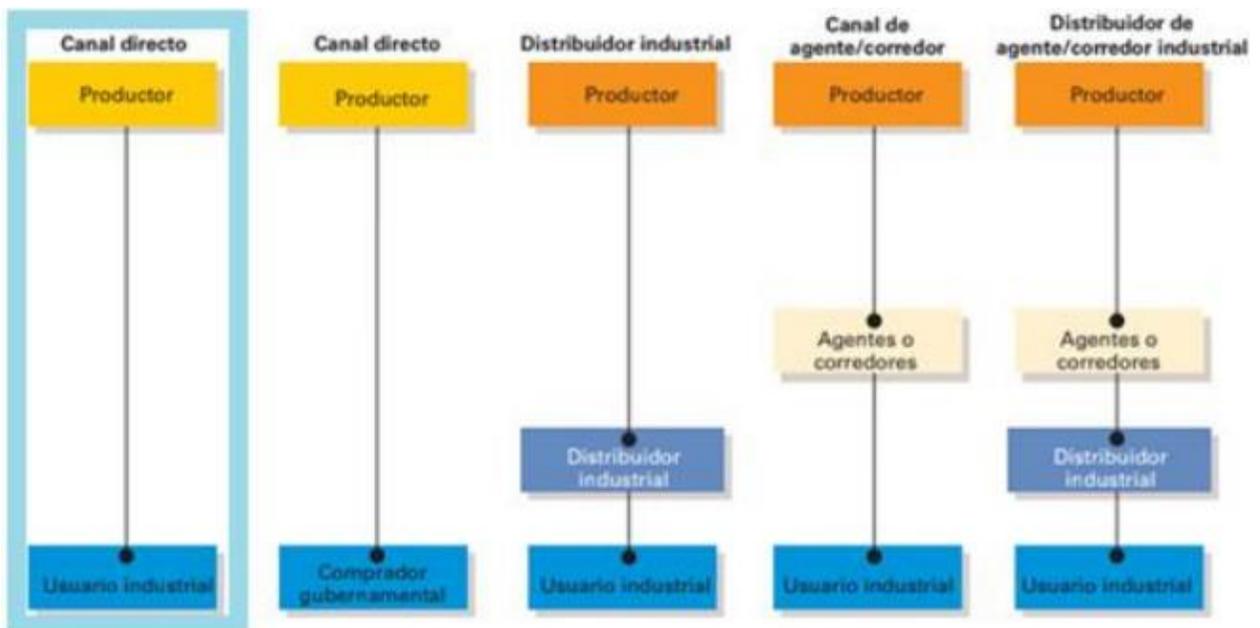
Reconocemos que el entorno digital proporciona el canal principal para interactuar con nuestros clientes y ofrecerles los servicios que necesitan. A través de nuestro sitio web y otras plataformas en línea, facilitamos la interacción entre nuestros proveedores de servicios altamente capacitados y los usuarios que desean beneficiarse de ellos.

El marketing digital nos brinda la oportunidad de llegar a una amplia audiencia de manera rápida y eficiente. Utilizamos diversas técnicas y herramientas, como la optimización de motores de búsqueda (SEO) y la publicidad en línea, para garantizar que nuestros mensajes lleguen a las personas adecuadas en el momento adecuado.

En resumen, nuestra estrategia de distribución se basa en una sólida estrategia de marketing en línea. A través de la comunicación efectiva de nuestras ventajas competitivas y la creación de una interacción fluida entre nuestros proveedores de servicios y los usuarios, nos aseguramos de que nuestros servicios estén disponibles para aquellos que los necesitan y desean mejorar su salud y bienestar.

6.4.1. Canales

Utilizaremos un **canal directo** para ofrecer nuestros servicios, dado que los mismos no poseen intermediarios, sino que nos relacionamos directamente con el cliente.



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

6.4.2. Función de los canales

Utilizaremos las funciones de transacción y facilitación para nuestros canales, dado que se adecuan mejor a nuestros servicios.

- Función de facilitación: Se hará hincapié principalmente en la recopilación de estadísticas de nuestros clientes. Esto lo logramos gracias a que nuestro principal canal es el internet, por lo tanto, podemos facilitar esta tarea gracias a Google Adds y Meta para analizar la interacción de nuestros clientes con los servicios brindados.
- Función de transacción: Realizaremos múltiples promociones y anuncios a través del cuarto canal, con el objetivo de alcanzar la mayor cantidad de clientes posibles.

6.4.3. Cuarto canal

Utilizaremos el cuarto canal para lograr un alcance superior de nuestra marca y nuestros servicios. Este canal nos permite segmentar nuestros servicios de una manera específica, lo que se traduce en una mayor cantidad de clientes captados.

Nuestros servicios se ofrecerán 100% digitales, por lo que este canal juega un papel muy importante. El mismo brindara acceso a nuestros clientes.

Contaremos con los siguientes servicios del cuarto canal:

- Segmentación efectiva: A través de las herramientas de Google y Meta lograremos segmentar los clientes de manera específica, lo que nos permitirá ahorrar dinero en publicidad y alcanzar de manera efectiva al mercado meta.
- Recolección de estadísticas: Podremos recolectar datos de los clientes para observar sus intereses y el comportamiento de estos a la hora de interactuar con nuestra publicidad y los servicios. De este modo podremos perfeccionar nuestras estrategias de marketing.

Por otro lado, como dijimos anteriormente nuestros servicios se ofrecerán 100% digitales, por lo que darán uso constante el cuarto canal. Allí publicaremos nuestra plataforma web que tendrá las siguientes capacidades:

- Sesiones de terapia con nutricionistas.
 - Consultas virtuales.
 - Seguimiento de dietas.
 - Sección de chat con el profesional.
- Sesiones de terapia deportiva.
 - Consulta de rutinas personalizadas.
 - Seguimiento de rutinas.
- Sesiones de terapia psicológica.
 - Sesiones en vivo con psicólogos verificados.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

- Participación en foros de pacientes.
- Compra y venta de productos saludables.

Todos los servicios mencionados estarán disponibles para el cliente según la suscripción adquirida.

6.4.4. Logística

La logística del servicio se llevará a cabo en internet, dado que los mismos son completamente digitales. Para eso, utilizaremos un portal web desde donde lo clientes podrán acceder en todo momento.

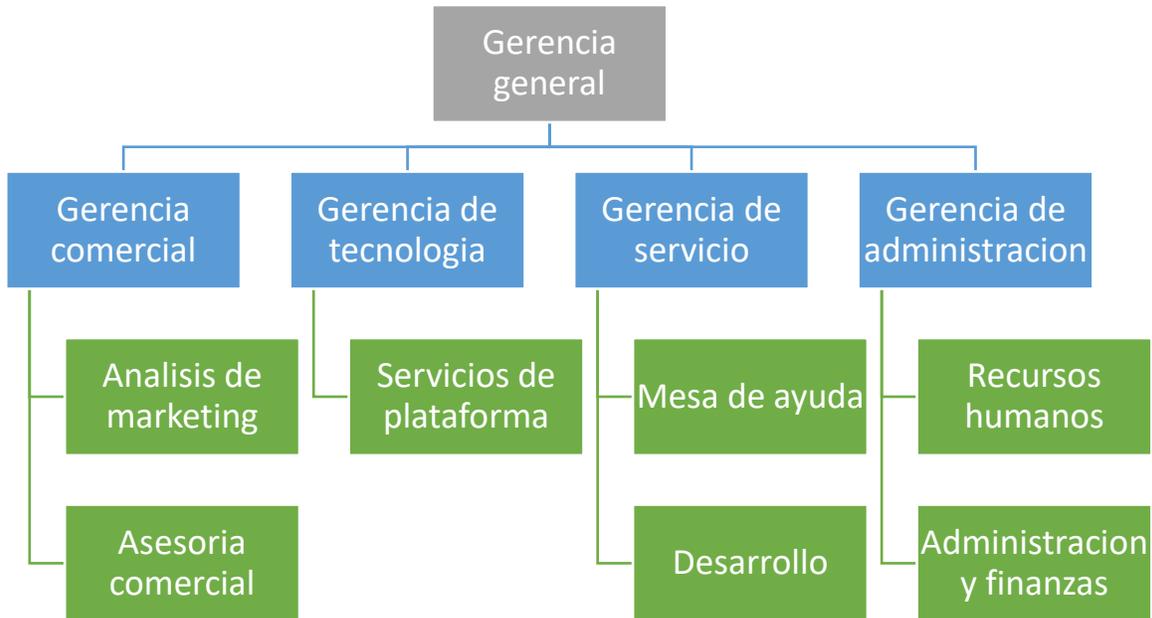
7. Organización requerida

7.1. Estructura

Debido a que se trata de un emprendimiento en sus inicios, la estructura será del tipo estructura simple, las personas que constituyen la organización manejan y cooperan entre sí para lograr su adecuado funcionamiento, apoyándose en la gerencia general, pilar fundamental en la composición del manejo de los recursos. La estructura organizacional es funcional y los gerentes de las áreas funcionales son personas especializadas, lo que permite mejor supervisión y una comunicación más directa y rápida.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

7.1.1. Organigrama



7.1.2. Cultura organizacional

En Be Health, nuestra cultura organizacional se basa en valores fundamentales que guían todas nuestras acciones y decisiones. Estos valores reflejan nuestra visión de ser líderes en el campo de la salud y el bienestar, y nuestro compromiso con el éxito de nuestros clientes y el crecimiento de nuestro equipo. Nuestros valores fundamentales son:

- ✓ **Excelencia:** Nos esforzamos por ofrecer servicios de la más alta calidad y excelencia en todo lo que hacemos. Buscamos la mejora continua y nos comprometemos a superar las expectativas de nuestros clientes y colegas.
- ✓ **Integridad:** Actuamos con honestidad, ética y transparencia en todas nuestras interacciones. Nos comprometemos a mantener altos estándares de conducta profesional y a cumplir con nuestras responsabilidades en todo momento.
- ✓ **Colaboración:** Fomentamos un entorno de trabajo colaborativo donde valoramos y respetamos las ideas y contribuciones de todos. Creemos en el poder del trabajo en equipo y nos esforzamos por construir relaciones sólidas y duraderas basadas en la confianza y la cooperación.
- ✓ **Innovación:** Buscamos constantemente nuevas formas de mejorar y adaptarnos a un entorno en constante cambio. Fomentamos la creatividad, el pensamiento innovador y la

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

disposición a asumir riesgos calculados para impulsar el crecimiento y la evolución de nuestra empresa.

- ✓ Orientación al cliente: Nos comprometemos a comprender y satisfacer las necesidades de nuestros clientes de manera efectiva. Nos esforzamos por brindar un servicio excepcional, personalizado y centrado en el cliente, superando sus expectativas y generando relaciones duraderas.
- ✓ Responsabilidad social: Nos comprometemos a ser ciudadanos corporativos responsables y a contribuir positivamente a nuestra comunidad y al medio ambiente. Buscamos oportunidades para hacer una diferencia positiva y ser agentes de cambio en la sociedad.

7.1.3. Liderazgo organizacional

En Be Health, adoptamos un enfoque de liderazgo transformacional para impulsar el éxito y el crecimiento de nuestra organización. Creemos firmemente en el poder de la inspiración, la motivación y el desarrollo personal para alcanzar resultados excepcionales y fomentar un ambiente de trabajo positivo y colaborativo.

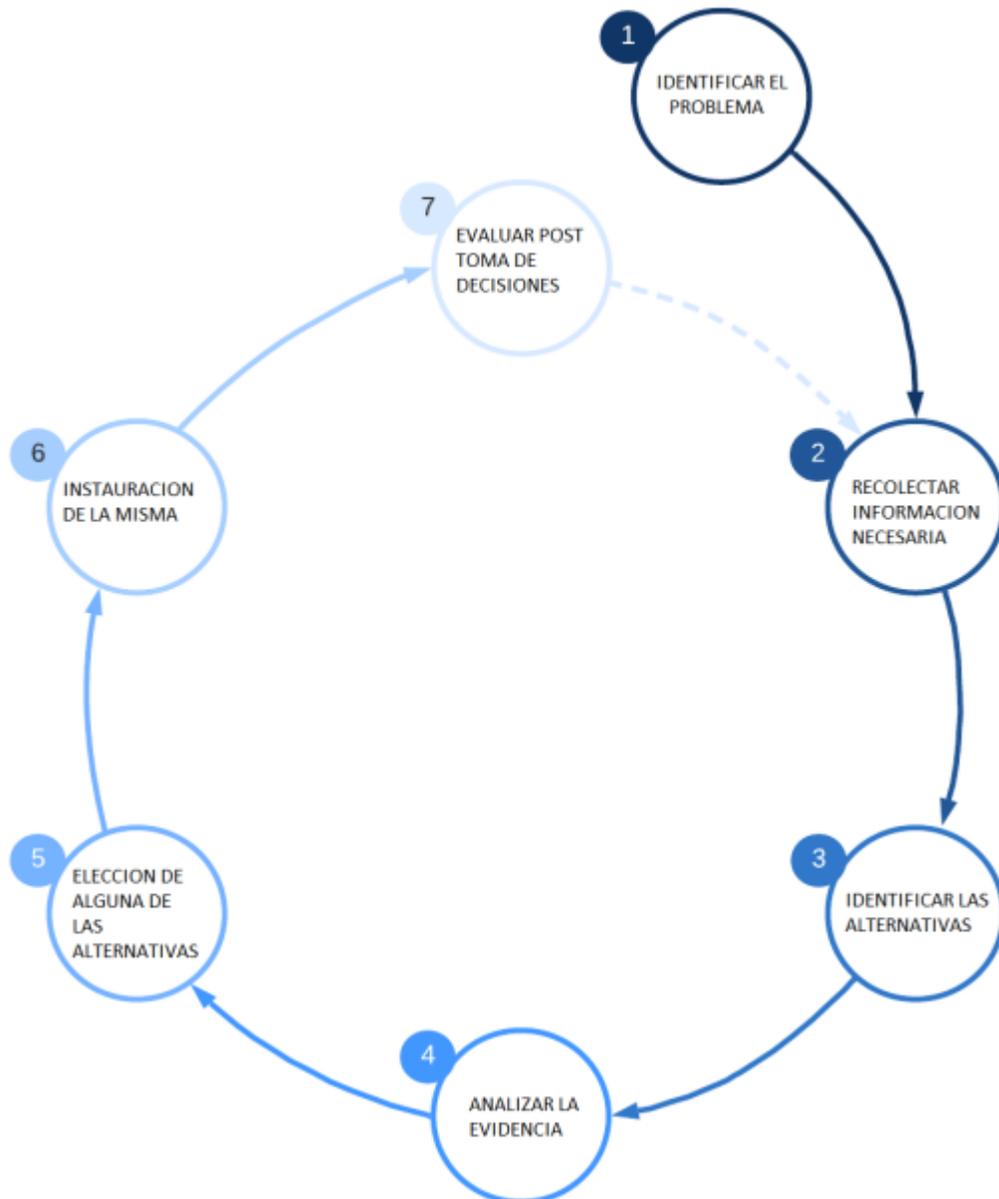
Como líderes transformacionales, nuestro objetivo es ir más allá de simplemente supervisar y dirigir a nuestros equipos. Buscamos inspirar a nuestros empleados a través de una visión clara y convincente del futuro de la empresa y de nuestro propósito en el campo de la salud y el bienestar. Comunicamos esta visión de manera efectiva, transmitiendo la pasión y la energía que nos impulsa a lograr grandes cosas juntos.

Nuestro liderazgo se basa en establecer altos estándares de excelencia y fomentar el crecimiento y el desarrollo personal de cada miembro del equipo. Valoramos y reconocemos las fortalezas individuales y proporcionamos oportunidades de aprendizaje y desarrollo para que cada empleado pueda alcanzar su máximo potencial. Fomentamos un ambiente de confianza y apoyo, donde los empleados se sientan empoderados y alentados a asumir desafíos y tomar iniciativas.

Promovemos la colaboración y la comunicación abierta, fomentando un entorno en el que todas las ideas y perspectivas sean valoradas y respetadas. Valoramos la diversidad y la inclusión, reconociendo que la fuerza de nuestro equipo radica en la variedad de experiencias y conocimientos que cada miembro aporta.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche
	Año: 2023		
Be health!			versión: Final

7.2. Proceso de toma de decisiones



El proceso de toma de decisiones general se basará en el siguiente mecanismo:

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

1. Identificar el problema: En esta etapa, se identifica y define claramente el problema o la situación que requiere una decisión. Es importante comprender la naturaleza del problema y su impacto en la organización o en los objetivos establecidos.
2. Recolección de información necesaria: Una vez identificado el problema, es esencial recopilar toda la información relevante y necesaria para comprenderlo en profundidad. Esto implica investigar, recopilar datos, consultar fuentes confiables y obtener una visión completa de la situación.
3. Identificación de alternativas: En esta etapa, se generan diferentes alternativas o soluciones posibles para abordar el problema. Se fomenta el pensamiento creativo y se exploran diferentes enfoques para encontrar la mejor opción.
4. Análisis de la evidencia: Después de identificar las alternativas, es necesario analizar y evaluar cada una de ellas. Se examinan los beneficios, riesgos, costos y consecuencias asociadas a cada opción. Se utiliza la información recopilada anteriormente para respaldar el análisis y tomar decisiones fundamentadas.
5. Selección de una alternativa: Una vez que se han analizado todas las opciones, se selecciona la alternativa que mejor se ajusta a los objetivos y necesidades de la organización. Esta elección se basa en la evaluación de la evidencia y en la consideración de factores como la viabilidad, el impacto y la alineación con los valores y la estrategia de la empresa.
6. Instauración de la decisión: En esta etapa, se implementa la decisión seleccionada. Se establecen los planes de acción necesarios, se asignan los recursos adecuados y se comunican las instrucciones y responsabilidades correspondientes. Es importante asegurar una ejecución eficiente y efectiva de la decisión tomada.
7. Evaluación post toma de decisiones: Después de implementar la decisión, se lleva a cabo una evaluación para medir su efectividad y los resultados obtenidos. Se comparan los resultados reales con los esperados y se realizan ajustes si es necesario. Esta etapa proporciona retroalimentación y aprendizaje para futuras decisiones.

Este proceso no es perfecto ni definitivo, por lo que puede tener variaciones esperadas en el momento de su implementación. Los pasos a seguir deben utilizarse a modo de guía.

7.3. Tratamiento de conflictos

Dentro de Be Health cada gerencia tendrá la libertad de resolver sus conflictos internos de forma independiente. En caso de que un conflicto no pueda ser resuelto se podrá acudir a la gerencia general para su tratamiento. Para eso se podrá optar por alguno de los siguientes mecanismos:

- Fomentar el dialogo: Cada empleado es libre de expresar abiertamente sus ideas e inquietudes, los jefes y gerentes deben fomentar abiertamente esta práctica entre sus equipos.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

- Arbitraje: Las partes presentan sus argumentos ante un juez. Las partes confían en que otra persona ajena al tema encuentre una solución, lo que con frecuencia resulta en resoluciones menos satisfactorias que las de la mediación o la facilitación, ya que la mayor parte del debate se enfoca en los reclamos y contrademandas. Este método de resolución de conflictos laborales se emplea con mayor frecuencia en el ámbito empresarial o en situaciones en las que se requiere una resolución rápida de conflictos entre varias partes.
- Negociación: La negociación implica buscar un punto intermedio o un acuerdo mutuamente beneficioso entre las partes en conflicto. La mediación implica la intervención de un tercero imparcial que ayuda a facilitar la comunicación y encontrar soluciones consensuadas.
- Identificación de problemas: Identificar los conflictos dentro de los distintos equipos a tiempo para evitar que los mismos avancen y se agraven a lo largo del tiempo.

7.4. Análisis de puestos

7.4.1. Gerencia general

Puesto	Gerente general
Descripción	<p>Liderar y coordinar las funciones de la planificación estratégica. Velar por los objetivos de la empresa, cumplir con la misión de esta. Tomar las decisiones claves de gran injerencia que delimitan el rumbo de la empresa.</p> <p>Responsabilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar y ejecutar la estrategia global de la empresa en línea con los objetivos establecidos. • Tomar decisiones estratégicas para impulsar el crecimiento y la rentabilidad de la organización. • Establecer metas y objetivos claros para los departamentos y asegurar su cumplimiento. • Coordinar y colaborar con los líderes de departamento para asegurar una comunicación efectiva y una sinergia entre las áreas funcionales. • Evaluar y gestionar los riesgos asociados con las operaciones de la empresa. • Analizar el mercado y las tendencias para identificar oportunidades de negocio y anticiparse a los cambios del entorno. • Representar a la empresa ante clientes, proveedores, socios y otras partes interesadas. • Garantizar la calidad de los servicios ofrecidos por la empresa.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

	<ul style="list-style-type: none"> • Gestionar y controlar el presupuesto y los recursos financieros de la organización. • Supervisar el desarrollo y la implementación de políticas y procedimientos de la empresa. • Fomentar una cultura organizacional positiva y un ambiente de trabajo colaborativo. • Impulsar la innovación y la mejora continua en todos los aspectos de la organización. • Mantenerse actualizado sobre las tendencias y avances en el sector de la empresa.
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Sexo: indistinto • Edad: mayor a 40 años • Experiencia: mayor a 10 años en puestos similares • Educación: Graduados en Ingeniería Industrial, Ingeniería en Sistemas, Administración de empresas o similares. • Conocimientos profundos de gestión empresarial, estrategia, finanzas y operaciones. • Habilidades de liderazgo destacadas y capacidad para motivar y guiar a los equipos de trabajo. • Visión estratégica y habilidades para la toma de decisiones. • Conocimiento del mercado y de la industria en la que opera la empresa.
Remuneración bruta	\$850.000

7.4.2. Gerencia comercial

Puesto	Gerente comercial
Descripción	<p>El Gerente Comercial es responsable de supervisar y dirigir las actividades relacionadas con las ventas y el desarrollo de estrategias comerciales. Su principal objetivo es impulsar el crecimiento de la organización a través de la generación de ingresos y el logro de los objetivos de venta de nuestros servicios. Además, será el encargado de desarrollar las técnicas de marketing adecuadas para optimizar los beneficios de la empresa.</p> <p>Responsabilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar y ejecutar planes estratégicos de ventas para alcanzar los objetivos de crecimiento y rentabilidad. • Supervisar y gestionar al equipo de ventas, incluyendo la contratación, capacitación y motivación de los representantes de ventas.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer y mantener relaciones comerciales sólidas con clientes clave, identificando oportunidades de negocios y asegurando la satisfacción del cliente. • Analizar y monitorear el mercado y la competencia para identificar nuevas oportunidades de negocio y ajustar las estrategias comerciales en consecuencia. • Establecer y mantener relaciones efectivas con otros departamentos internos, como marketing, operaciones y finanzas, para garantizar una colaboración eficiente y alcanzar los objetivos comerciales. • Supervisar el cumplimiento de los indicadores de desempeño de ventas y realizar informes periódicos para la alta dirección. • Participar en la elaboración del presupuesto comercial y realizar un seguimiento del gasto y la rentabilidad. • Evaluar y mejorar constantemente los procesos y procedimientos de ventas para optimizar la eficiencia y la calidad del servicio.
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Sexo: indistinto • Edad: mayor a 35 años • Experiencia: mayor a 5 años en puestos similares • Educación: Graduados en marketing empresarial, publicidad, administración de empresas o similares. • Amplio conocimiento del mercado y la industria en la que opera la empresa. • Habilidades sólidas de liderazgo y capacidad para motivar y guiar a un equipo. • Excelentes habilidades de comunicación y negociación.
Remuneración bruta	\$350.000

Puesto	Analista de marketing
Descripción	<p>Sera el encargado de recopilar, analizar y evaluar datos relacionados con las estrategias y acciones de marketing de la empresa. Su objetivo principal es obtener información relevante para tomar decisiones estratégicas que impulsen el crecimiento y la efectividad de las campañas de marketing. Responsabilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recopilar y analizar datos relacionados con el mercado, la competencia, el público objetivo y las tendencias del sector para identificar oportunidades y desafíos. • Realizar investigaciones de mercado, encuestas y análisis de datos para obtener información sobre el comportamiento del consumidor, las preferencias y las necesidades del mercado.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluar el rendimiento de las campañas de marketing y medir el retorno de la inversión (ROI) para identificar áreas de mejora y maximizar los resultados. • Participar en la planificación y desarrollo de estrategias de marketing, proponiendo ideas y recomendaciones basadas en el análisis de datos. • Realizar estudios de segmentación de mercado y análisis de perfiles de clientes para mejorar la segmentación y personalización de las campañas. • Colaborar con otros equipos, como el equipo de ventas o el equipo de desarrollo de productos, para alinear las estrategias de marketing con los objetivos de la empresa. • Monitorear y analizar el desempeño de los canales de marketing digital, como las redes sociales, el correo electrónico y la publicidad en línea, y proporcionar informes y recomendaciones para optimizar su eficacia. • Mantenerse actualizado sobre las últimas tendencias y mejores prácticas en marketing y analítica, y compartir conocimientos con el equipo para fomentar la mejora continua.
Remuneración bruta	\$265.000

Puesto	Asesor comercial
Descripción	Su objetivo principal es identificar oportunidades de negocio y promover los servicios de la empresa. El Asesor Comercial desempeña un papel crucial en el crecimiento y el éxito de la organización al generar ingresos y mantener relaciones sólidas con los clientes.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> Identificar clientes potenciales a través de diversas fuentes, como bases de datos, referencias, redes profesionales y eventos empresariales. Realizar un análisis de las necesidades y los requerimientos de los clientes para ofrecer soluciones personalizadas y adaptadas a sus objetivos y desafíos. Presentar y promocionar los servicios de la empresa, destacando sus beneficios y ventajas competitivas. Establecer y mantener relaciones sólidas con los clientes, construyendo confianza y brindando un excelente servicio al cliente. Realizar seguimiento a las oportunidades de venta, negociar condiciones comerciales y cerrar acuerdos que satisfagan las necesidades tanto de la empresa como del cliente. Colaborar estrechamente con los diferentes departamentos internos para asegurar una comunicación fluida y una entrega exitosa de los servicios. Mantenerse actualizado sobre el mercado, la competencia y las tendencias de la industria para identificar nuevas oportunidades de negocio y ajustar las estrategias de venta. Cumplir con los objetivos de venta establecidos por la empresa, reportando regularmente sobre el estado de las negociaciones y el progreso en el logro de metas. Participar en eventos y ferias comerciales para representar a la empresa, establecer contactos y generar nuevas oportunidades de negocio.
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> Sexo: indistinto Edad: mayor a 30 años Experiencia: mayor a 5 años en puestos similares Educación: Licenciatura en Marketing, Administración de Empresas o campo relacionado. Experiencia previa en análisis de marketing, investigación de mercado o áreas relacionadas. Habilidades sólidas de comunicación y negociación, con capacidad para establecer relaciones sólidas y persuadir a los clientes sobre los beneficios de los servicios ofrecidos. Actitud proactiva y orientada al cliente, con capacidad para brindar un excelente servicio y mantener relaciones a largo plazo.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

	<ul style="list-style-type: none"> Conocimientos básicos de técnicas de ventas y estrategias comerciales en el ámbito de servicios.
Remuneración bruta	\$200.000

7.4.3. Gerencia de tecnología

Puesto	Gerente de tecnología
Descripción	<p>Es responsable de liderar y gestionar todas las actividades relacionadas con la tecnología en la empresa. Su rol principal es asegurarse de que los sistemas, infraestructura y recursos tecnológicos estén alineados con los objetivos estratégicos de la organización y sean eficientes y seguros.</p> <p>Responsabilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> Desarrollar e implementar la estrategia tecnológica de la empresa, alineada con los objetivos y necesidades del negocio. Supervisar y gestionar los proyectos tecnológicos, asegurando el cumplimiento de plazos, presupuestos y calidad en la entrega de soluciones tecnológicas. Evaluar y seleccionar proveedores de tecnología, estableciendo acuerdos y negociando contratos para obtener los mejores productos y servicios tecnológicos para la empresa. Gestionar y mantener la infraestructura tecnológica de la empresa, incluyendo servidores, redes, sistemas operativos y bases de datos, garantizando su disponibilidad, rendimiento y seguridad. Implementar y mantener políticas de seguridad de la información, incluyendo medidas de protección de datos y sistemas contra amenazas internas y externas. Investigar y evaluar nuevas tecnologías y tendencias del mercado, identificando oportunidades de mejora y optimización de los procesos empresariales a través de la implementación de soluciones tecnológicas. Mantenerse actualizado sobre las regulaciones y normativas relacionadas con la tecnología, asegurando el cumplimiento de los requisitos legales y de seguridad.
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> Sexo: indistinto Edad: mayor a 35 años Experiencia: mayor a 5 años en puestos similares

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

	<ul style="list-style-type: none"> • Educación: Graduados en Ingeniería en sistemas o similares • Conocimientos sólidos en sistemas de información, infraestructura tecnológica, seguridad informática y gestión de proyectos tecnológicos. • Manejo de presupuestos
Remuneración bruta	\$350.000

Puesto	Analista de sistemas
Descripción	<p>Sera el encargado de analizar, diseñar, desarrollar e implementar soluciones tecnológicas que satisfagan las necesidades empresariales de la organización. Su objetivo principal es garantizar el correcto funcionamiento de los sistemas de información y optimizar los procesos tecnológicos en la empresa.</p> <p>Responsabilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizar los requisitos del negocio y las necesidades de los usuarios para identificar oportunidades de mejora y proponer soluciones tecnológicas efectivas. • Diseñar y desarrollar sistemas de información, bases de datos y aplicaciones que cumplan con los requisitos funcionales y técnicos establecidos. • Realizar pruebas y evaluaciones exhaustivas de los sistemas desarrollados para asegurar su funcionamiento adecuado, rendimiento y seguridad. • Colaborar con otros equipos para asegurar la integración adecuada de los sistemas y la compatibilidad con la infraestructura existente. • Brindar soporte técnico y resolver problemas relacionados con los sistemas de información, aplicaciones y bases de datos. • Documentar los sistemas, procesos y procedimientos técnicos para facilitar la comprensión y el mantenimiento de los sistemas de información. • Participar en proyectos de implementación y actualización de sistemas, asegurando la entrega exitosa dentro de los plazos y presupuestos establecidos. • Mantener y cumplir con las políticas y estándares de seguridad de la información establecidos por la organización.
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Sexo: indistinto • Edad: mayor a 25 años • Experiencia: mayor a 5 años en puestos similares • Educación: Graduados en Ingeniería Sistemas o similares

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos en seguridad de la información y cumplimiento de normativas relacionadas. • Capacidad para adaptarse a los cambios tecnológicos y aprender nuevas tecnologías rápidamente. • Conocimientos sólidos en análisis de sistemas, diseño de bases de datos, desarrollo de software y lenguajes de programación. • Experiencia en el uso de herramientas y metodologías de desarrollo de software, como Agile o Scrum. • Conocimientos en administración de bases de datos y SQL.
Remuneración bruta	\$250.000

7.4.4. Gerencia de servicio

Puesto	Gerente de servicios
Descripción	<p>Es responsable de supervisar y coordinar la prestación de servicios de la empresa, asegurando la satisfacción del cliente, la eficiencia operativa y el cumplimiento de los objetivos comerciales.</p> <p>Responsabilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Supervisar y coordinar el equipo de servicio al cliente, asegurando un excelente nivel de atención, respuesta y solución de problemas para garantizar la satisfacción del cliente. • Establecer y mantener relaciones sólidas con los clientes, comprendiendo sus necesidades y expectativas, y colaborando con ellos en la identificación de oportunidades de mejora en los servicios brindados. • Desarrollar e implementar estrategias y planes de servicio al cliente, orientados a optimizar la calidad de los servicios y mejorar la experiencia del cliente. • Gestionar los recursos y presupuesto asignados al departamento de servicios, asegurando una asignación eficiente y optimizada de los mismos. • Supervisar la implementación de políticas y procedimientos relacionados con la entrega de servicios, asegurando el cumplimiento de estándares de calidad y el cumplimiento de normativas y regulaciones aplicables.
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Sexo: indistinto • Edad: mayor a 35 años • Experiencia: mayor a 10 años en puestos similares • Educación: Administración de empresas o similares

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia previa en roles de gestión de servicios, preferiblemente en la misma industria o sector. Conocimiento sólido de los principios y prácticas de gestión de servicios, incluyendo estándares y marcos de referencia como ITIL. Habilidades de liderazgo, capacidad para motivar y dirigir equipos hacia el logro de objetivos. Orientación al cliente y enfoque en la calidad del servicio, con habilidades para establecer relaciones sólidas con los clientes.
Remuneración bruta	\$250.000

Puesto	Analista de mesa de ayuda
Descripción	Atender llamadas de soporte de los clientes, resolución de problemas, elevar fallos a equipo de desarrollo.
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> Sexo: indistinto Edad: mayor a 22 años Experiencia: mayor a 2 años en puestos similares Educación: Secundario completo
Remuneración bruta	\$150.000

Puesto	Analista desarrollador
Descripción	<p>Es responsable de diseñar, desarrollar y mantener aplicaciones y sistemas completos, tanto en el lado del cliente como en el lado del servidor.</p> <p>Responsabilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> Participar en el diseño y la arquitectura de aplicaciones y sistemas completos, asegurando la escalabilidad, la eficiencia y la usabilidad. Desarrollar aplicaciones y sistemas completos, tanto en el lado del cliente como en el lado del servidor, utilizando lenguajes de programación y tecnologías relevantes. Realizar pruebas y depuración de aplicaciones, identificando y solucionando problemas de funcionamiento o errores de programación. Colaborar con otros desarrolladores y miembros del equipo para garantizar la integración adecuada de los componentes y módulos del sistema.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

	<ul style="list-style-type: none"> • Participar en reuniones y revisiones de código, ofreciendo comentarios y sugerencias constructivas para mejorar la calidad del código y la eficiencia del desarrollo. • Documentar de manera adecuada el código y los procesos de desarrollo para facilitar el mantenimiento y la colaboración futuros. • Realizar pruebas de rendimiento y optimización de aplicaciones y sistemas, identificando áreas de mejora y tomando medidas para aumentar la eficiencia y la velocidad de respuesta.
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Sexo: indistinto • Edad: mayor a 25 años • Experiencia: mayor a 2 años en puestos similares • Educación: Analista, licenciado o ingeniero en sistemas, o carreras similares. • Sólidos conocimientos de lenguajes de programación, como Python, HTML, CSS, y experiencia en frameworks y bibliotecas populares como Angular, React, Node.js. • Experiencia en el desarrollo de bases de datos y consultas utilizando lenguajes como SQL. • Familiaridad con metodologías ágiles de desarrollo de software y prácticas de control de versiones. • Conocimientos en el uso de herramientas de control de versiones como Git y plataformas de despliegue en la nube como AWS o Azure.
Remuneración bruta	\$200.000

7.4.5. Gerencia de administración

Puesto	Gerente de administración
Descripción	<p>Es responsable de supervisar y coordinar las funciones de Recursos Humanos, Administración y Finanzas de la empresa. Este puesto desempeña un papel clave en la planificación estratégica, la toma de decisiones financieras y la gestión eficiente de los recursos humanos para garantizar el éxito y la rentabilidad de la organización.</p> <p>Responsabilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establecer y mantener políticas y procedimientos de Recursos Humanos que cumplan con las regulaciones laborales y promuevan un ambiente de trabajo saludable y productivo. • Colaborar con los gerentes de otros departamentos para asegurar una alineación estratégica y la correcta asignación de recursos humanos.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

	<ul style="list-style-type: none"> • Gestionar los procesos de planificación y presupuesto, incluyendo el monitoreo y control de los gastos, la elaboración de informes financieros y la presentación de análisis y recomendaciones a la alta dirección. • Supervisar las actividades contables y financieras de la organización, incluyendo los pagos y cobros, la preparación de informes financieros y el cumplimiento de las obligaciones fiscales. • Evaluar y mejorar los sistemas y procesos administrativos para garantizar la eficiencia operativa y la integridad de los datos. • Establecer y mantener relaciones sólidas con instituciones financieras, proveedores y otros socios comerciales clave. • Evaluar y mitigar los riesgos financieros y operativos, implementando controles internos y políticas de cumplimiento.
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Sexo: indistinto • Edad: mayor a 35 años • Experiencia: mayor a 5 años en puestos similares • Educación: Graduados en marketing empresarial, publicidad, administración de empresas o similares • Conocimientos sólidos de legislación laboral, regulaciones financieras y prácticas contables. • Habilidades analíticas y financieras, con capacidad para realizar análisis de costos, presupuestos y proyecciones financieras. • Excelentes habilidades de liderazgo y capacidad para gestionar y motivar equipos multidisciplinarios. • Capacidad para tomar decisiones estratégicas y resolver problemas complejos.
Remuneración bruta	\$300.000

Puesto	Analista de recursos humanos
Descripción	<p>Es responsable de la administración y gestión de los recursos humanos, garantizando el cumplimiento de las políticas y procedimientos internos, así como el bienestar y desarrollo de los empleados.</p> <p>Responsabilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Llevar a cabo el proceso de reclutamiento y selección de personal, incluyendo la publicación de vacantes, revisión de currículums, coordinación de entrevistas, verificación de

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

	<p>referencias, la preparación de contratos, inducción y orientación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestionar el proceso de nómina, incluyendo el cálculo de salarios, horas extras, deducciones y beneficios. • Brindar asesoramiento y apoyo a los empleados en asuntos relacionados con políticas y beneficios. • Gestionar los programas de capacitación y desarrollo, colaborando en la identificación de necesidades de formación y coordinando actividades de entrenamiento. • Mantener y actualizar los registros de asistencia, ausencias y licencias de los empleados. • Participar en la gestión de las evaluaciones de desempeño y revisiones salariales. • Mantenerse actualizado sobre las leyes y regulaciones laborales, asegurando el cumplimiento de estas.
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Sexo: indistinto • Edad: mayor a 25 años • Experiencia: mayor a 2 años en puestos similares • Educación: Licenciado en recursos humanos, psicología o carreras similares. • Conocimientos sólidos de legislación laboral y prácticas de Recursos Humanos. • Excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita. • Capacidad para mantener la confidencialidad y tratar con información sensible y delicada. • Empatía y habilidades de escucha activa para comprender las necesidades y preocupaciones de los empleados.
Remuneración bruta	\$170.000

Puesto	Administrativo de finanzas
Descripción	<p>Es responsable de apoyar las tareas administrativas y contables relacionadas con las finanzas de la organización, contribuyendo al correcto funcionamiento y registro de las operaciones financieras.</p> <p>Responsabilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar el registro y control de las transacciones financieras, como ingresos, gastos y movimientos bancarios. • Apoyar en la elaboración y seguimiento de presupuestos financieros. • Participar en la preparación de informes financieros, estados de resultados y balances.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

	<ul style="list-style-type: none"> • Contribuir en la gestión de la facturación y cobranza de la empresa. • Realizar el seguimiento de cuentas por pagar y cuentas por cobrar. • Colaborar en la elaboración de análisis de costos y rentabilidad. • Colaborar en la preparación de documentación para auditorías internas o externas. • Mantener actualizados los registros contables y archivos financieros. • Realizar el seguimiento y control de los gastos y presupuestos asignados. • Colaborar en la gestión de pagos a proveedores y control de gastos.
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Sexo: indistinto • Edad: mayor a 25 años • Experiencia: mayor a 3 años en puestos similares • Educación: Licenciado en Administración de Empresas, Contabilidad, Finanzas o carreras similares. • Familiarizado con el uso de herramientas y software contables. • Conocimientos sólidos de principios contables y finanzas corporativas. • Excelentes habilidades de organización y gestión del tiempo. • Capacidad para trabajar en equipo y colaborar con diferentes áreas de la organización. • Conocimientos básicos de legislación fiscal y laboral. • Competencias en el uso de herramientas de Office, especialmente Excel.
Remuneración bruta	\$170.000

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

8. Plan financiero-económico

8.1. Modelo de ingresos

Evolución de la participación		
2024	2025	2026
0.30%	0.83%	1.21%
\$ 490,194,675.00	\$ 1,356,205,267.50	\$ 1,977,118,522.50

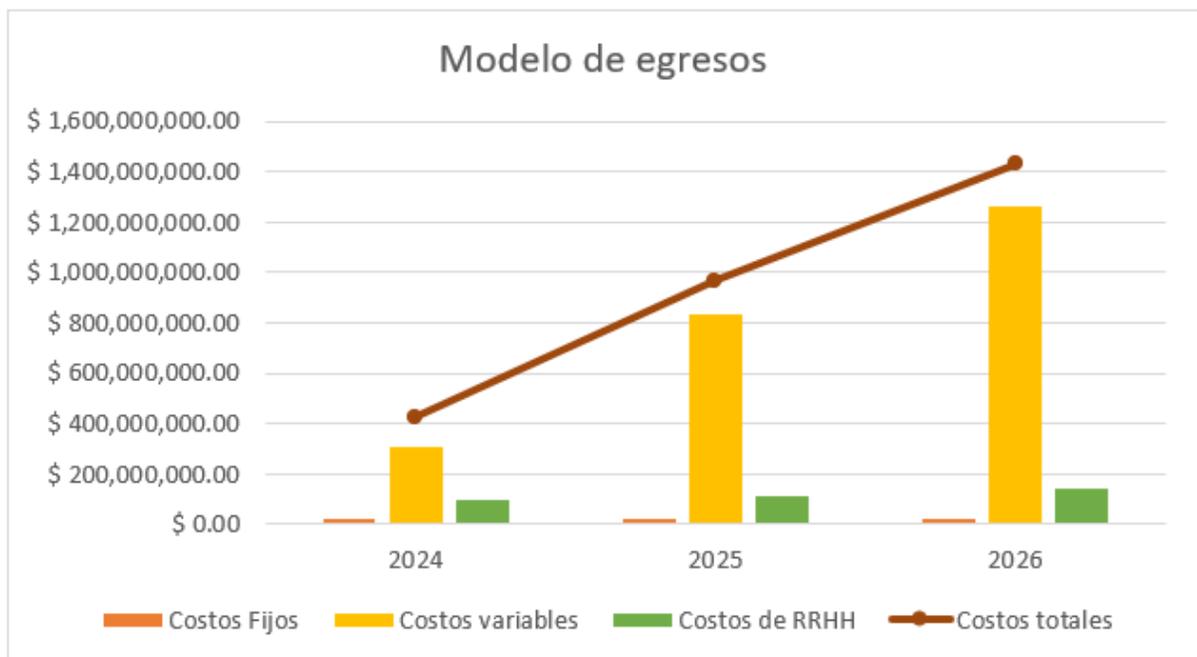
Ingresos por productos			
Producto	Ingresos 2024	Ingresos 2025	Ingresos 2026
Membrecia bronce	\$ 155,610,000.00	\$ 338,205,000.00	\$ 361,200,000.00
Membrecia plata	\$ 227,857,500.00	\$ 616,996,500.00	\$ 935,037,500.00
Membrecia oro	\$ 111,150,000.00	\$ 396,330,000.00	\$ 686,550,000.00
	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -
TOTALES	\$ 494,617,500.00	\$ 1,351,531,500.00	\$ 1,982,787,500.00

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

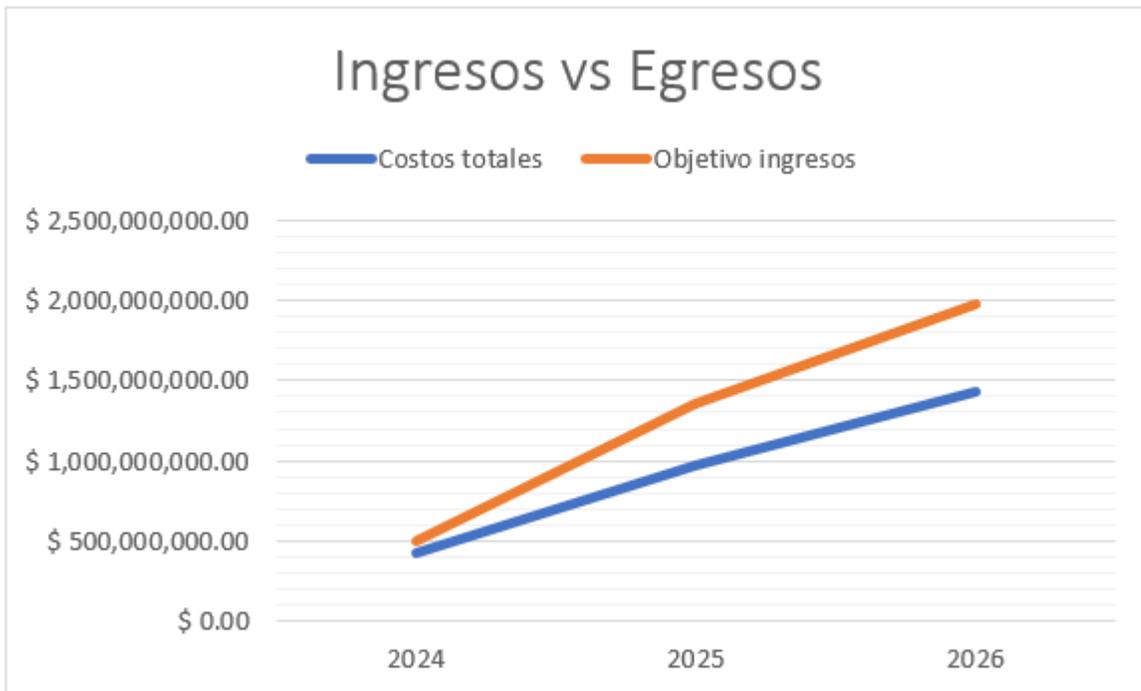
8.2. Modelo de egresos

Evolución de la participación		
2024	2025	2026
0.30%	0.83%	1.21%
\$ 490,194,675.00	\$ 1,356,205,267.50	\$ 1,977,118,522.50

Costos totales			
	2024	2025	2026
Costos Fijos	\$ 24,828,000.00	\$ 24,300,000.00	\$ 24,300,000.00
Costos variables	\$ 306,225,000.00	\$ 830,964,000.00	\$ 1,263,805,000.00
Costos de RRHH	\$ 94,572,492.01	\$ 111,607,292.21	\$ 141,787,056.33
Costos totales	\$ 425,627,516.01	\$ 966,873,317.21	\$ 1,429,894,082.33
Objetivo ingresos	\$ 494,617,500.00	\$ 1,351,531,500.00	\$ 1,982,787,500.00



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023
	Be health!			
				versión: Final



8.3. Modelo de inversión

Inversión inicial - Año cero				
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal	Referencia
Computadoras gama alta	4	\$ 650,000.00	\$ 2,600,000.00	Notebook Dell Inspirc
Computadoras gama baja	10	\$ 300,000.00	\$ 3,000,000.00	Notebook Netgreen 1.
Headset y mouse	10	\$ 20,000.00	\$ 200,000.00	Combo Mouse + Auric
Escritorios completos con sillas	8	\$ 100,000.00	\$ 800,000.00	Escritorio Escandinaw
Celular Samsung M23	4	\$ 120,000.00	\$ 480,000.00	Samsung M23 5g 4ram
Desarrollo del sistema	1	\$ 17,787,111.56	\$ 17,787,111.56	
			\$ 0.00	
			\$ 0.00	
			\$ 0.00	
			\$ 0.00	
			\$ 0.00	
			\$ 0.00	
			\$ 0.00	
			\$ 0.00	
			\$ 0.00	
			\$ 0.00	
			\$ 0.00	
			\$ 0.00	
			\$ 0.00	
Total			\$ 24,867,111.56	

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023	
	Be health!			versión: Final

Inversión - Año 2024			
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal
Computadoras gama alta	0	\$ 650,000.00	\$ 0.00
Computadoras gama baja	2	\$ 300,000.00	\$ 600,000.00
Headset y mouse	2	\$ 20,000.00	\$ 40,000.00
Escritorios completos con sillas	2	\$ 100,000.00	\$ 200,000.00
Celular Samsung M23	2	\$ 120,000.00	\$ 240,000.00
Total			\$ 1,080,000.00

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		
			versión: Final

Inversión - Año 2025			
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal
Computadoras gama alta	0	\$ 650,000.00	\$ 0.00
Computadoras gama baja	11	\$ 300,000.00	\$ 3,300,000.00
Headset y mouse	11	\$ 20,000.00	\$ 220,000.00
Escritorios completos con sillas	11	\$ 100,000.00	\$ 1,100,000.00
Celular Samsung M23	11	\$ 120,000.00	\$ 1,320,000.00
Total			\$ 5,940,000.00

Inversión - Año 2026			
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal
Computadoras gama alta	0	\$ 650,000.00	\$ 0.00
Computadoras gama baja	4	\$ 300,000.00	\$ 1,200,000.00
Headset y mouse	4	\$ 20,000.00	\$ 80,000.00
Escritorios completos con sillas	4	\$ 100,000.00	\$ 400,000.00
Celular Samsung M23	4	\$ 120,000.00	\$ 480,000.00
Total			\$ 2,160,000.00

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Viloba
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche
	Be health!		
			versión: Final

8.4. Amortización y depreciación

Amortizaciones													
Rubro	Concepto	Cantidad	Precio unitario	Amortización (en años)	Valor de adquisiciones						Amortización		
					Año cero	2024	2025	2026	2024	2025	2026		
Informática y comunicaciones	Computadoras gama alta	4	\$ 650,000.00	3	\$ 2,600,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 866,666.67	\$ 866,666.67	\$ 866,666.67		
	Computadoras gama baja	10	\$ 300,000.00	3	\$ 3,000,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,000,000.00	\$ 1,000,000.00	\$ 1,000,000.00		
	Celular Samsung M23	4	\$ 120,000.00	3	\$ 480,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 160,000.00	\$ 160,000.00	\$ 160,000.00		
	Computadoras gama alta	0	\$ 650,000.00	3	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	
	Computadoras gama baja	2	\$ 300,000.00	3	\$ 0.00	\$ 600,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 0.00	
	Celular Samsung M23	2	\$ 120,000.00	3	\$ 0.00	\$ 240,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 0.00	
	Computadoras gama alta	0	\$ 650,000.00	3	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	
	Computadoras gama baja	11	\$ 300,000.00	3	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 3,300,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,100,000.00	
	Celular Samsung M23	4	\$ 120,000.00	3	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 480,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 160,000.00	
	Computadoras gama alta	0	\$ 650,000.00	3	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	
	Computadoras gama baja	4	\$ 300,000.00	3	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,200,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	
	Celular Samsung M23	4	\$ 120,000.00	3	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 480,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	
	Headset y mouse	10	\$ 20,000.00	3	\$ 200,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 66,666.67	\$ 66,666.67	\$ 66,666.67		
	Headset y mouse	2	\$ 20,000.00	3	\$ 0.00	\$ 40,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 13,333.33	\$ 13,333.33	
	Headset y mouse	11	\$ 20,000.00	3	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 220,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 73,333.33	
Headset y mouse	4	\$ 20,000.00	3	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 80,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00		
Muebles de oficina	Escritorios completos con sillitas	8	\$ 100,000.00	10	\$ 800,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00		
	Escritorios completos con sillitas	2	\$ 100,000.00	10	\$ 0.00	\$ 200,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00		
	Escritorios completos con sillitas	11	\$ 100,000.00	10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 1,100,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 110,000.00		
	Escritorios completos con sillitas	4	\$ 100,000.00	10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 400,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00		
					Totales			\$ 2,173,333.33	\$ 2,486,666.67	\$ 3,930,000.00			

8.5. Impuesto a las ganancias

Impuesto a las ganancias			
Inversión Inicial	2024	2025	2026
\$ 0.00	\$ 18,953,719.05	\$ 120,439,991.98	\$ 172,694,136.53

8.6. Impuestos a los ingresos brutos

Impuesto a los ingresos brutos			
Inversión Inicial	2024	2025	2026
\$ 0.00	\$ 14,838,525.00	\$ 40,545,945.00	\$ 59,483,625.00

8.7. Remuneraciones y cargas sociales

Costos de RRHH - Año 2024																														
Puesto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio + SAC	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre + SAC	Total anual																	
Gerente Administración	1	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	24,905,502.84																	
Gerente administración	1	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	32,659,191.12																	
Analista contable	1	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	18,430,314.28																	
Analista de recursos humanos	1	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	18,058,122.44																	
Gerente comercial	1	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	32,659,191.12																	
Analista de marketing	1	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	12,367,382.84																	
Analista soporte	1	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	18,058,122.44																	
Desarrollador	1	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	29,121,282.28																	
Analista de soporte	2	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	18,430,314.28																	
Gerente de tecnología	1	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	32,659,191.12																	
Analista de sistemas	2	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	22,218,565.76																	
Gerente de servicios	1	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	32,659,191.12																	
Totales	14	\$ 27,047,813.98	\$ 326,591,911.12																											

Costos de RRHH - Año 2025																														
Puesto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio + SAC	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre + SAC	Total anual																	
Gerente Administración	1	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	2075,458.57	24,905,502.84																	
Gerente administración	1	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	32,659,191.12																	
Analista contable	1	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	1585,809.57	18,430,314.28																	
Analista de recursos humanos	1	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	18,058,122.44																	
Gerente comercial	1	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	32,659,191.12																	
Analista de marketing	1	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	1030,615.57	12,367,382.84																	
Analista soporte	1	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	1504,843.57	18,058,122.44																	
Desarrollador	1	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	2426,773.57	29,121,282.28																	
Analista de soporte	2	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	1536,129.29	18,430,314.28																	
Gerente de tecnología	1	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	32,659,191.12																	
Analista de sistemas	2	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	1851,547.14	22,218,565.76																	
Gerente de servicios	1	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	2731,598.57	32,659,191.12																	
Totales	14	\$ 27,047,813.98	\$ 326,591,911.12																											

**UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad
De Tecnología informática**

	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa		Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo			Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023	
	Be health!				

Punto		Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio + SAC		Julio		Agosto		Septiembre		Octubre		Noviembre		Diciembre + SAC		Total anual	
Cantidad	Costo	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo														
1	3073,000.00	1	3073,000.00	1	3073,000.00	1	3073,000.00	1	3073,000.00	1	3073,000.00	1	3073,000.00	1	3073,000.00	1	3073,000.00	1	3073,000.00	1	3073,000.00	1	3073,000.00	1	3073,000.00	1	3073,000.00
1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00
1	5004,800.00	1	5004,800.00	1	5004,800.00	1	5004,800.00	1	5004,800.00	1	5004,800.00	1	5004,800.00	1	5004,800.00	1	5004,800.00	1	5004,800.00	1	5004,800.00	1	5004,800.00	1	5004,800.00	1	5004,800.00
1	5304,800.00	1	5304,800.00	1	5304,800.00	1	5304,800.00	1	5304,800.00	1	5304,800.00	1	5304,800.00	1	5304,800.00	1	5304,800.00	1	5304,800.00	1	5304,800.00	1	5304,800.00	1	5304,800.00	1	5304,800.00
1	5711,000.00	1	5711,000.00	1	5711,000.00	1	5711,000.00	1	5711,000.00	1	5711,000.00	1	5711,000.00	1	5711,000.00	1	5711,000.00	1	5711,000.00	1	5711,000.00	1	5711,000.00	1	5711,000.00	1	5711,000.00
1	5853,615.00	1	5853,615.00	1	5853,615.00	1	5853,615.00	1	5853,615.00	1	5853,615.00	1	5853,615.00	1	5853,615.00	1	5853,615.00	1	5853,615.00	1	5853,615.00	1	5853,615.00	1	5853,615.00	1	5853,615.00
1	5904,800.00	1	5904,800.00	1	5904,800.00	1	5904,800.00	1	5904,800.00	1	5904,800.00	1	5904,800.00	1	5904,800.00	1	5904,800.00	1	5904,800.00	1	5904,800.00	1	5904,800.00	1	5904,800.00	1	5904,800.00
1	6408,775.00	1	6408,775.00	1	6408,775.00	1	6408,775.00	1	6408,775.00	1	6408,775.00	1	6408,775.00	1	6408,775.00	1	6408,775.00	1	6408,775.00	1	6408,775.00	1	6408,775.00	1	6408,775.00	1	6408,775.00
15	34,022,000.00	15	34,022,000.00	15	34,022,000.00	15	34,022,000.00	15	34,022,000.00	15	34,022,000.00	15	34,022,000.00	15	34,022,000.00	15	34,022,000.00	15	34,022,000.00	15	34,022,000.00	15	34,022,000.00	15	34,022,000.00	15	34,022,000.00
1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00
2	3853,547.24	2	3853,547.24	2	3853,547.24	2	3853,547.24	2	3853,547.24	2	3853,547.24	2	3853,547.24	2	3853,547.24	2	3853,547.24	2	3853,547.24	2	3853,547.24	2	3853,547.24	2	3853,547.24	2	3853,547.24
1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00	1	3731,500.00
27	103,535,253.39	27	103,535,253.39	27	103,535,253.39	27	103,535,253.39	27	103,535,253.39	27	103,535,253.39	27	103,535,253.39	27	103,535,253.39	27	103,535,253.39	27	103,535,253.39	27	103,535,253.39	27	103,535,253.39	27	103,535,253.39	27	103,535,253.39

8.8. Presupuesto financiero

Evolución de la participación			
	2024	2025	2026
	0.30%	0.83%	1.21%
	\$ 490,194,675.00	\$ 1,356,205,267.50	\$ 1,977,118,522.50

Costos			
	2024	2025	2026
Costos fijos	\$ 24,828,000.00	\$ 24,300,000.00	\$ 24,300,000.00
Costos variables	\$ 306,225,000.00	\$ 830,964,000.00	\$ 1,263,805,000.00
Costos de RRHH	\$ 94,572,492.01	\$ 111,607,292.21	\$ 141,787,056.33

Amortizaciones			
	2024	2025	2026
	\$ 2,173,333.33	\$ 2,486,666.67	\$ 3,930,000.00

Modelo de Inversión			
Inversión Inicial	2024	2025	2026
	\$ 24,867,111.56	\$ 5,940,000.00	\$ 2,160,000.00

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023
	Be health!			

Presupuesto financiero					
Ejercicio		0	2024	2025	2026
Ingresos		-	\$ 494,617,500.00	\$ 1,351,531,500.00	\$ 1,982,787,500.00
Egresos	Costos fijos	-	\$ 24,828,000.00	\$ 24,300,000.00	\$ 24,300,000.00
	Costos variables	-	\$ 306,225,000.00	\$ 830,964,000.00	\$ 1,263,805,000.00
	Costos de RRHH	-	\$ 94,572,492.01	\$ 111,607,292.21	\$ 141,787,056.33
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)		-	\$ 68,992,007.99	\$ 384,660,207.80	\$ 552,895,443.67
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)		-	\$ 14,838,525.00	\$ 40,545,945.00	\$ 59,483,625.00

Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)	-	\$ 18,953,719.05	\$ 120,439,991.98	\$ 172,694,136.53
Utilidad despues de Impuestos (UDII)	-	\$ 35,199,763.94	\$ 223,674,270.82	\$ 320,717,682.14
Inversión	-\$ 24,867,111.56	-\$ 1,080,000.00	-\$ 5,940,000.00	-\$ 2,160,000.00
Flujo de Fondos (FF)	-\$ 24,867,111.56	\$ 34,119,763.94	\$ 217,734,270.82	\$ 318,557,682.14

8.9. Evaluación de inversión

Tasa de Corte	130.00%
VAN	\$24,917,075
TIR	319.0804%

8.10. Escenarios de riesgo

Matriz de riesgos					
Número	Riesgo	Causa	Efecto	Probabilidad	Impacto
1	Aumento inflacionario superior al 130% interanual en el año 2024.	Debido a la gran incertidumbre economica y electoral, sumando una mala política economica, los organismos internacionales preveen una inflasion interanual superior al 130% para proximo año.	Caen las ventas un 25% en 2024 y 2025, ya que las personas comienzan a recortar sus gastos no indispensables.	Alta	Alto
2	Respuesta agresiva de la competencia	El competidor mas directo ofrece una propuesta similar al mismo precio.	Bajan las ventas proyectadas un 35% para 2024, 2025 y 2026	Media	Media
3	Mala aceptacion de la plataforma por parte de los clientes	Los clientes no aceptan de manera positiva la plataforma que ofrecemos y optan por no comprar el producto	Disminuyen las ventas y los costos variables un 60%	Bajo	Alto

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa	
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023
	Be health!			
				versión: Final

8.10.1. Escenario 1

ESCENARIO 1																																																																										
			<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">Evolución de la participación</th> </tr> <tr> <th></th> <th>2024</th> <th>2025</th> <th>2026</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>0.30%</td> <td>0.83%</td> <td>1.21%</td> </tr> <tr> <td>Ingresos objetivo</td> <td>\$ 490,194,675.00</td> <td>\$ 1,356,205,267.50</td> <td>\$ 1,977,118,522.50</td> </tr> <tr> <td>Costos fijos</td> <td>\$ 24,828,000.00</td> <td>\$ 24,300,000.00</td> <td>\$ 24,300,000.00</td> </tr> <tr> <td>Costos variables</td> <td>\$ 306,225,000.00</td> <td>\$ 830,964,000.00</td> <td>\$ 1,263,805,000.00</td> </tr> <tr> <td>Costos RRHH</td> <td>\$ 94,572,492.01</td> <td>\$ 111,607,292.21</td> <td>\$ 141,787,056.33</td> </tr> </tbody> </table>		Evolución de la participación				2024	2025	2026		0.30%	0.83%	1.21%	Ingresos objetivo	\$ 490,194,675.00	\$ 1,356,205,267.50	\$ 1,977,118,522.50	Costos fijos	\$ 24,828,000.00	\$ 24,300,000.00	\$ 24,300,000.00	Costos variables	\$ 306,225,000.00	\$ 830,964,000.00	\$ 1,263,805,000.00	Costos RRHH	\$ 94,572,492.01	\$ 111,607,292.21	\$ 141,787,056.33																																											
Evolución de la participación																																																																										
	2024	2025	2026																																																																							
	0.30%	0.83%	1.21%																																																																							
Ingresos objetivo	\$ 490,194,675.00	\$ 1,356,205,267.50	\$ 1,977,118,522.50																																																																							
Costos fijos	\$ 24,828,000.00	\$ 24,300,000.00	\$ 24,300,000.00																																																																							
Costos variables	\$ 306,225,000.00	\$ 830,964,000.00	\$ 1,263,805,000.00																																																																							
Costos RRHH	\$ 94,572,492.01	\$ 111,607,292.21	\$ 141,787,056.33																																																																							
			<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">Riesgo n°1</th> </tr> <tr> <td colspan="3">Aumento inflacionario superior al 130% interanual en el año 2024.</td> </tr> <tr> <th colspan="3">Causa</th> </tr> <tr> <td colspan="3">Debido a la gran incertidumbre económica y electoral, sumando una mala política económica, los organismos internacionales prevén una inflación interanual superior al 130% para próximo año.</td> </tr> <tr> <th colspan="3">Efecto</th> </tr> <tr> <td colspan="3">Aumentan rotundamente los costos fijos y de recursos humanos un 130%</td> </tr> </thead></table>		Riesgo n°1			Aumento inflacionario superior al 130% interanual en el año 2024.			Causa			Debido a la gran incertidumbre económica y electoral, sumando una mala política económica, los organismos internacionales prevén una inflación interanual superior al 130% para próximo año.			Efecto			Aumentan rotundamente los costos fijos y de recursos humanos un 130%																																																						
Riesgo n°1																																																																										
Aumento inflacionario superior al 130% interanual en el año 2024.																																																																										
Causa																																																																										
Debido a la gran incertidumbre económica y electoral, sumando una mala política económica, los organismos internacionales prevén una inflación interanual superior al 130% para próximo año.																																																																										
Efecto																																																																										
Aumentan rotundamente los costos fijos y de recursos humanos un 130%																																																																										
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Ajustes en ingresos y costos variables</th> </tr> <tr> <th colspan="2">2024/2025/2026</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2">2.30</td> </tr> </tbody> </table>		Ajustes en ingresos y costos variables		2024/2025/2026		2.30		<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">Amortización</th> </tr> <tr> <th></th> <th>2024</th> <th>2025</th> <th>2026</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>\$ 2,173,333.33</td> <td>\$ 2,486,666.67</td> <td>\$ 3,930,000.00</td> </tr> </tbody> </table>			Amortización					2024	2025	2026		\$ 2,173,333.33	\$ 2,486,666.67	\$ 3,930,000.00																																																				
Ajustes en ingresos y costos variables																																																																										
2024/2025/2026																																																																										
2.30																																																																										
Amortización																																																																										
	2024	2025	2026																																																																							
	\$ 2,173,333.33	\$ 2,486,666.67	\$ 3,930,000.00																																																																							
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="5">Modelo de Inversión</th> </tr> <tr> <th></th> <th>2024</th> <th>2025</th> <th>2026</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Inversión Inicial</td> <td>\$ 24,867,111.56</td> <td>\$ 1,080,000.00</td> <td>\$ 5,940,000.00</td> <td>\$ 2,160,000.00</td> </tr> </tbody> </table>					Modelo de Inversión						2024	2025	2026		Inversión Inicial	\$ 24,867,111.56	\$ 1,080,000.00	\$ 5,940,000.00	\$ 2,160,000.00																																																							
Modelo de Inversión																																																																										
	2024	2025	2026																																																																							
Inversión Inicial	\$ 24,867,111.56	\$ 1,080,000.00	\$ 5,940,000.00	\$ 2,160,000.00																																																																						
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Inicio</th> <th>2024</th> <th>2025</th> <th>2026</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ingresos</td> <td>-</td> <td>\$ 490,194,675.00</td> <td>\$ 1,356,205,267.50</td> <td>\$ 1,977,118,522.50</td> </tr> <tr> <td>Costo fijo</td> <td>-</td> <td>\$ 24,828,000.00</td> <td>\$ 24,300,000.00</td> <td>\$ 24,300,000.00</td> </tr> <tr> <td>Costo fijo</td> <td>-</td> <td>\$ 77,104,400.00</td> <td>\$ 55,890,000.00</td> <td>\$ 55,890,000.00</td> </tr> <tr> <td>Costo variable</td> <td>-</td> <td>\$ 306,225,000.00</td> <td>\$ 830,964,000.00</td> <td>\$ 1,263,805,000.00</td> </tr> <tr> <td>Costo RRHH</td> <td>-</td> <td>\$ 94,572,492.01</td> <td>\$ 111,607,292.21</td> <td>\$ 141,787,056.33</td> </tr> <tr> <td>Costo RRHH</td> <td>-</td> <td>\$ 217,516,731.62</td> <td>\$ 256,696,772.07</td> <td>\$ 326,110,229.56</td> </tr> <tr> <td>Utilidad Antes de Impuestos (UAI)</td> <td>-</td> <td>-\$ 90,651,456.62</td> <td>\$ 212,654,495.43</td> <td>\$ 331,313,292.94</td> </tr> <tr> <td>Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)</td> <td>-</td> <td>\$ 14,705,840.25</td> <td>\$ 40,686,158.03</td> <td>\$ 59,313,555.68</td> </tr> <tr> <td>Monto Imponible</td> <td>-</td> <td>-\$ 105,357,296.87</td> <td>\$ 169,481,670.74</td> <td>\$ 268,069,737.27</td> </tr> <tr> <td>Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)</td> <td>-</td> <td>\$ 0.00</td> <td>\$ 0.00</td> <td>\$ 59,318,584.76</td> </tr> <tr> <td>Utilidad despues de Impuestos (UDII)</td> <td>-</td> <td>-\$ 105,357,296.87</td> <td>\$ 171,968,337.40</td> <td>\$ 212,681,152.51</td> </tr> <tr> <td>Inversión</td> <td>-\$ 24,867,111.56</td> <td>-\$ 1,080,000.00</td> <td>-\$ 5,940,000.00</td> <td>-\$ 2,160,000.00</td> </tr> <tr> <td>Flujo de Fondos (FF)</td> <td>-\$ 24,867,111.56</td> <td>-\$ 106,437,296.87</td> <td>\$ 166,028,337.40</td> <td>\$ 210,521,152.51</td> </tr> </tbody> </table>						Inicio	2024	2025	2026	Ingresos	-	\$ 490,194,675.00	\$ 1,356,205,267.50	\$ 1,977,118,522.50	Costo fijo	-	\$ 24,828,000.00	\$ 24,300,000.00	\$ 24,300,000.00	Costo fijo	-	\$ 77,104,400.00	\$ 55,890,000.00	\$ 55,890,000.00	Costo variable	-	\$ 306,225,000.00	\$ 830,964,000.00	\$ 1,263,805,000.00	Costo RRHH	-	\$ 94,572,492.01	\$ 111,607,292.21	\$ 141,787,056.33	Costo RRHH	-	\$ 217,516,731.62	\$ 256,696,772.07	\$ 326,110,229.56	Utilidad Antes de Impuestos (UAI)	-	-\$ 90,651,456.62	\$ 212,654,495.43	\$ 331,313,292.94	Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)	-	\$ 14,705,840.25	\$ 40,686,158.03	\$ 59,313,555.68	Monto Imponible	-	-\$ 105,357,296.87	\$ 169,481,670.74	\$ 268,069,737.27	Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)	-	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 59,318,584.76	Utilidad despues de Impuestos (UDII)	-	-\$ 105,357,296.87	\$ 171,968,337.40	\$ 212,681,152.51	Inversión	-\$ 24,867,111.56	-\$ 1,080,000.00	-\$ 5,940,000.00	-\$ 2,160,000.00	Flujo de Fondos (FF)	-\$ 24,867,111.56	-\$ 106,437,296.87	\$ 166,028,337.40	\$ 210,521,152.51
	Inicio	2024	2025	2026																																																																						
Ingresos	-	\$ 490,194,675.00	\$ 1,356,205,267.50	\$ 1,977,118,522.50																																																																						
Costo fijo	-	\$ 24,828,000.00	\$ 24,300,000.00	\$ 24,300,000.00																																																																						
Costo fijo	-	\$ 77,104,400.00	\$ 55,890,000.00	\$ 55,890,000.00																																																																						
Costo variable	-	\$ 306,225,000.00	\$ 830,964,000.00	\$ 1,263,805,000.00																																																																						
Costo RRHH	-	\$ 94,572,492.01	\$ 111,607,292.21	\$ 141,787,056.33																																																																						
Costo RRHH	-	\$ 217,516,731.62	\$ 256,696,772.07	\$ 326,110,229.56																																																																						
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)	-	-\$ 90,651,456.62	\$ 212,654,495.43	\$ 331,313,292.94																																																																						
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)	-	\$ 14,705,840.25	\$ 40,686,158.03	\$ 59,313,555.68																																																																						
Monto Imponible	-	-\$ 105,357,296.87	\$ 169,481,670.74	\$ 268,069,737.27																																																																						
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)	-	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 59,318,584.76																																																																						
Utilidad despues de Impuestos (UDII)	-	-\$ 105,357,296.87	\$ 171,968,337.40	\$ 212,681,152.51																																																																						
Inversión	-\$ 24,867,111.56	-\$ 1,080,000.00	-\$ 5,940,000.00	-\$ 2,160,000.00																																																																						
Flujo de Fondos (FF)	-\$ 24,867,111.56	-\$ 106,437,296.87	\$ 166,028,337.40	\$ 210,521,152.51																																																																						
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Tasa de Corte</th> <th>130%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>VAN</td> <td></td> <td>-\$9,763,584</td> </tr> <tr> <td>TIR</td> <td></td> <td>84.2%</td> </tr> </tbody> </table>					Tasa de Corte		130%	VAN		-\$9,763,584	TIR		84.2%																																																													
Tasa de Corte		130%																																																																								
VAN		-\$9,763,584																																																																								
TIR		84.2%																																																																								

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche
	Be health!		
			versión: Final

8.10.2. Escenario 2

ESCENARIO 2																																																																					
		<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">Evolución de la participación</th> </tr> <tr> <th></th> <th>2024</th> <th>2025</th> <th>2026</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>0.30%</td> <td>0.83%</td> <td>1.21%</td> </tr> <tr> <td>Ingresos objetivo</td> <td>\$ 490,194,675.00</td> <td>\$ 1,356,205,267.50</td> <td>\$ 1,977,118,522.50</td> </tr> <tr> <td>Costos fijos</td> <td>\$ 24,828,000.00</td> <td>\$ 24,300,000.00</td> <td>\$ 24,300,000.00</td> </tr> <tr> <td>Costos variables</td> <td>\$ 306,225,000.00</td> <td>\$ 830,964,000.00</td> <td>\$ 1,263,805,000.00</td> </tr> <tr> <td>Costos RRHH</td> <td>\$ 94,572,492.01</td> <td>\$ 111,607,292.21</td> <td>\$ 141,787,056.33</td> </tr> </tbody> </table>			Evolución de la participación					2024	2025	2026		0.30%	0.83%	1.21%	Ingresos objetivo	\$ 490,194,675.00	\$ 1,356,205,267.50	\$ 1,977,118,522.50	Costos fijos	\$ 24,828,000.00	\$ 24,300,000.00	\$ 24,300,000.00	Costos variables	\$ 306,225,000.00	\$ 830,964,000.00	\$ 1,263,805,000.00	Costos RRHH	\$ 94,572,492.01	\$ 111,607,292.21	\$ 141,787,056.33																																					
Evolución de la participación																																																																					
	2024	2025	2026																																																																		
	0.30%	0.83%	1.21%																																																																		
Ingresos objetivo	\$ 490,194,675.00	\$ 1,356,205,267.50	\$ 1,977,118,522.50																																																																		
Costos fijos	\$ 24,828,000.00	\$ 24,300,000.00	\$ 24,300,000.00																																																																		
Costos variables	\$ 306,225,000.00	\$ 830,964,000.00	\$ 1,263,805,000.00																																																																		
Costos RRHH	\$ 94,572,492.01	\$ 111,607,292.21	\$ 141,787,056.33																																																																		
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Baja de ventas y costos variables</th> </tr> <tr> <th></th> <th>2025/2026</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>\$ 0.65</td> </tr> </tbody> </table>		Baja de ventas y costos variables			2025/2026		\$ 0.65	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">Amortización</th> </tr> <tr> <th></th> <th>2024</th> <th>2025</th> <th>2026</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>\$ 2,173,333.33</td> <td>\$ 2,486,666.67</td> <td>\$ 3,930,000.00</td> </tr> </tbody> </table>			Amortización					2024	2025	2026		\$ 2,173,333.33	\$ 2,486,666.67	\$ 3,930,000.00																																															
Baja de ventas y costos variables																																																																					
	2025/2026																																																																				
	\$ 0.65																																																																				
Amortización																																																																					
	2024	2025	2026																																																																		
	\$ 2,173,333.33	\$ 2,486,666.67	\$ 3,930,000.00																																																																		
		<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">Modelo de Inversión</th> </tr> <tr> <th></th> <th>2024</th> <th>2025</th> <th>2026</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Inversión Inicial</td> <td>\$ 24,867,111.56</td> <td>\$ 1,080,000.00</td> <td>\$ 5,940,000.00</td> <td>\$ 2,160,000.00</td> </tr> </tbody> </table>			Modelo de Inversión					2024	2025	2026	Inversión Inicial	\$ 24,867,111.56	\$ 1,080,000.00	\$ 5,940,000.00	\$ 2,160,000.00																																																				
Modelo de Inversión																																																																					
	2024	2025	2026																																																																		
Inversión Inicial	\$ 24,867,111.56	\$ 1,080,000.00	\$ 5,940,000.00	\$ 2,160,000.00																																																																	
		<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Inicio</th> <th>2024</th> <th>2025</th> <th>2026</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ingresos</td> <td>-</td> <td>\$ 318,626,538.75</td> <td>\$ 881,533,423.88</td> <td>\$ 1,285,127,039.63</td> </tr> <tr> <td>Egresos</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Costo fijo</td> <td>-</td> <td>\$ 24,828,000.00</td> <td>\$ 24,300,000.00</td> <td>\$ 24,300,000.00</td> </tr> <tr> <td>Costo variable</td> <td>-</td> <td>\$ 199,046,250.00</td> <td>\$ 540,126,600.00</td> <td>\$ 821,473,250.00</td> </tr> <tr> <td>Costo RRHH</td> <td>-</td> <td>\$ 94,572,492.01</td> <td>\$ 111,607,292.21</td> <td>\$ 141,787,056.33</td> </tr> <tr> <td>Utilidad Antes de Impuestos (UAI)</td> <td>-</td> <td>\$ 179,796.74</td> <td>\$ 205,499,531.67</td> <td>\$ 297,566,733.30</td> </tr> <tr> <td>Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)</td> <td>-</td> <td>\$ 9,558,796.16</td> <td>\$ 26,446,002.72</td> <td>\$ 38,553,811.19</td> </tr> <tr> <td>Monto Imponible</td> <td>-</td> <td>-\$ 9,378,999.42</td> <td>\$ 176,566,862.29</td> <td>\$ 259,012,922.11</td> </tr> <tr> <td>Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)</td> <td>-</td> <td>\$ 0.00</td> <td>\$ 0.00</td> <td>\$ 0.00</td> </tr> <tr> <td>Utilidad despues de Impuestos (UDII)</td> <td>-</td> <td>-\$ 9,378,999.42</td> <td>\$ 179,053,528.95</td> <td>\$ 259,012,922.11</td> </tr> <tr> <td>Inversión</td> <td>-\$ 24,867,111.56</td> <td>-\$ 1,080,000.00</td> <td>-\$ 5,940,000.00</td> <td>-\$ 2,160,000.00</td> </tr> <tr> <td>Flujo de Fondos (FF)</td> <td>-\$ 24,867,111.56</td> <td>-\$ 10,458,999.42</td> <td>\$ 173,113,528.95</td> <td>\$ 256,852,922.11</td> </tr> </tbody> </table>				Inicio	2024	2025	2026	Ingresos	-	\$ 318,626,538.75	\$ 881,533,423.88	\$ 1,285,127,039.63	Egresos					Costo fijo	-	\$ 24,828,000.00	\$ 24,300,000.00	\$ 24,300,000.00	Costo variable	-	\$ 199,046,250.00	\$ 540,126,600.00	\$ 821,473,250.00	Costo RRHH	-	\$ 94,572,492.01	\$ 111,607,292.21	\$ 141,787,056.33	Utilidad Antes de Impuestos (UAI)	-	\$ 179,796.74	\$ 205,499,531.67	\$ 297,566,733.30	Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)	-	\$ 9,558,796.16	\$ 26,446,002.72	\$ 38,553,811.19	Monto Imponible	-	-\$ 9,378,999.42	\$ 176,566,862.29	\$ 259,012,922.11	Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)	-	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	Utilidad despues de Impuestos (UDII)	-	-\$ 9,378,999.42	\$ 179,053,528.95	\$ 259,012,922.11	Inversión	-\$ 24,867,111.56	-\$ 1,080,000.00	-\$ 5,940,000.00	-\$ 2,160,000.00	Flujo de Fondos (FF)	-\$ 24,867,111.56	-\$ 10,458,999.42	\$ 173,113,528.95	\$ 256,852,922.11
	Inicio	2024	2025	2026																																																																	
Ingresos	-	\$ 318,626,538.75	\$ 881,533,423.88	\$ 1,285,127,039.63																																																																	
Egresos																																																																					
Costo fijo	-	\$ 24,828,000.00	\$ 24,300,000.00	\$ 24,300,000.00																																																																	
Costo variable	-	\$ 199,046,250.00	\$ 540,126,600.00	\$ 821,473,250.00																																																																	
Costo RRHH	-	\$ 94,572,492.01	\$ 111,607,292.21	\$ 141,787,056.33																																																																	
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)	-	\$ 179,796.74	\$ 205,499,531.67	\$ 297,566,733.30																																																																	
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)	-	\$ 9,558,796.16	\$ 26,446,002.72	\$ 38,553,811.19																																																																	
Monto Imponible	-	-\$ 9,378,999.42	\$ 176,566,862.29	\$ 259,012,922.11																																																																	
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)	-	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00																																																																	
Utilidad despues de Impuestos (UDII)	-	-\$ 9,378,999.42	\$ 179,053,528.95	\$ 259,012,922.11																																																																	
Inversión	-\$ 24,867,111.56	-\$ 1,080,000.00	-\$ 5,940,000.00	-\$ 2,160,000.00																																																																	
Flujo de Fondos (FF)	-\$ 24,867,111.56	-\$ 10,458,999.42	\$ 173,113,528.95	\$ 256,852,922.11																																																																	
		<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Riesgo n°3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2">Respuesta agresiva de la competencia</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Causa</td> </tr> <tr> <td colspan="2">El competidor mas directo ofrece una propeusta similar al mismo precio.</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Efecto</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Bajan las ventas proyectadas un 35% para 2024, 2025 y 2026</td> </tr> </tbody> </table>			Riesgo n°3		Respuesta agresiva de la competencia		Causa		El competidor mas directo ofrece una propeusta similar al mismo precio.		Efecto		Bajan las ventas proyectadas un 35% para 2024, 2025 y 2026																																																						
Riesgo n°3																																																																					
Respuesta agresiva de la competencia																																																																					
Causa																																																																					
El competidor mas directo ofrece una propeusta similar al mismo precio.																																																																					
Efecto																																																																					
Bajan las ventas proyectadas un 35% para 2024, 2025 y 2026																																																																					
		<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Tasa de Corte</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>VAN</td> <td>130%</td> </tr> <tr> <td>TIR</td> <td>\$10,617,736</td> </tr> <tr> <td></td> <td>201.9%</td> </tr> </tbody> </table>			Tasa de Corte		VAN	130%	TIR	\$10,617,736		201.9%																																																									
Tasa de Corte																																																																					
VAN	130%																																																																				
TIR	\$10,617,736																																																																				
	201.9%																																																																				

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática					
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa		Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117		
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023	
	Be health!				versión: Final

8.10.3. Escenario 3

ESCENARIO 3

	Evolución de la participación		
	2024	2025	2026
Ingresos objetivo	\$ 490,194,675.00	\$ 1,356,205,267.50	\$ 1,977,118,522.50
Costos fijos	\$ 24,828,000.00	\$ 24,300,000.00	\$ 24,300,000.00
Costos variables	\$ 306,225,000.00	\$ 830,964,000.00	\$ 1,263,805,000.00
Costos RRHH	\$ 94,572,492.01	\$ 111,607,292.21	\$ 141,787,056.33

Riesgo n°10
Mala aceptación de la plataforma por parte de los clientes
Causa
Los clientes no aceptan de manera positiva la plataforma que ofrecemos y optan por no comprar el producto
Efecto
Disminuyen las ventas y los costos variables un 60%

Ajustes en ingresos y costos variables
2024/2025/2026
0.40

Amortización			
2024	2025	2026	
\$ 2,173,333.33	\$ 2,486,666.67	\$ 3,930,000.00	

Modelo de Inversión			
Inversión Inicial	2024	2025	2026
\$ 24,867,111.56	\$ 1,080,000.00	\$ 5,940,000.00	\$ 2,160,000.00

	Inicio	2024	2025	2026
Ingresos	-	\$ 196,077,870.00	\$ 542,482,107.00	\$ 790,847,409.00
Egresos				
Costo fijo	-	\$ 24,828,000.00	\$ 24,300,000.00	\$ 24,300,000.00
Costo variable	-	\$ 122,490,000.00	\$ 332,385,600.00	\$ 505,522,000.00
Costo RRHH	-	\$ 94,572,492.01	\$ 111,607,292.21	\$ 141,787,056.33
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)	-	-\$ 45,812,622.01	\$ 74,189,214.80	\$ 119,238,352.67
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)	-	\$ 5,882,336.10	\$ 16,274,463.21	\$ 23,725,422.27
Monto Imponible	-	-\$ 51,694,958.11	\$ 55,428,084.92	\$ 91,582,930.40
Impuesto a las ganancias (35%) (IIGG)	-	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 19,399,829.72
Utilidad despues de Impuestos (UDII)	-	-\$ 51,694,958.11	\$ 57,914,751.59	\$ 76,113,100.68
Inversión	-\$ 24,867,111.56	-\$ 1,080,000.00	-\$ 5,940,000.00	-\$ 2,160,000.00
Flujo de Fondos (FF)	-\$ 24,867,111.56	-\$ 52,774,958.11	\$ 51,974,751.59	\$ 73,953,100.68

Tasa de Corte	130%
VAN	-\$13,873,687
TIR	28.9%

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

8.11. Plan de contingencia

Riesgo n°3
Mala aceptación de la plataforma por parte de los clientes
Causa
Los clientes no aceptan de manera positiva la plataforma que ofrecemos y optan por no comprar el producto
Efecto
Disminuyen las ventas y los costos variables un 60%

PLAN DE CONTINGENCIA
El plan de contingencia que se adoptará para este riesgo sera aumentar la inversion en el desarrollo de la plataforma.
Medida 1: Se le solicita a la empresa encargada de desarrollar la plataforma que cambie la interfaz de la plataforma. Esto equivale a una inversion de \$5.500.000 en 2024.
Medida 2: Sera necesario aumentar la publicidad para relanzar el producto a medidados de 2024. Esto equivale a un aumento de los costos fijos en \$10.000.000 que se destinan a estrategias publicitarias para lo 3 años.
Aclaración: Realizamo un ajuste delos costos variables y los ingresos paar los años 2025 y 2026 para mitigar el impacto del 60% de caidas en las ventas del escenario.

**UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad
De Tecnología informática**

	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa		Fecha	
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo			Legajo: 35117		
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023		
	Be health!				versión: Final	

Evolución de la participación			
	2024	2025	2026
	0.30%	0.83%	1.21%
Ingresos objetivo	\$ 490,194,675.00	\$ 1,356,205,267.50	\$ 1,977,118,522.50
Costos fijos	\$ 24,828,000.00	\$ 24,300,000.00	\$ 24,300,000.00
Costos variables	\$ 306,225,000.00	\$ 830,964,000.00	\$ 1,263,805,000.00
Costos RRHH	\$ 94,572,492.01	\$ 111,607,292.21	\$ 141,787,056.33

Amortización			
	2024	2025	2026
	\$ 2,173,333.33	\$ 2,486,666.67	\$ 3,930,000.00

Modelo de Inversión			
Inversión Inicial	2024	2025	2026
\$ 24,867,111.56	\$ 1,080,000.00	\$ 5,940,000.00	\$ 2,160,000.00

	Inicio	2024	2025	2026
Ingresos	-	\$ 196,077,870.00	\$ 949,343,687.25	\$ 1,779,406,670.25
Egresos				
Costo fijo	-	\$ 34,828,000.00	\$ 34,300,000.00	\$ 34,300,000.00
Costo variable	-	\$ 122,490,000.00	\$ 581,674,800.00	\$ 1,137,424,500.00
Costo RRHH	-	\$ 94,572,492.01	\$ 111,607,292.21	\$ 141,787,056.33
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)	-	-\$ 55,812,622.01	\$ 221,761,595.05	\$ 465,895,113.92
Impuesto Ingresos Brutos (3%) (IIB)	-	\$ 5,882,336.10	\$ 28,480,310.62	\$ 53,382,200.11
Monto Imponible	-	-\$ 61,694,958.11	\$ 190,794,617.76	\$ 408,582,913.81
Impuesto a las ganancias (35%) (IIG)	-	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 66,778,116.22
Utilidad despues de Impuestos (UDI)	-	-\$ 61,694,958.11	\$ 193,281,284.43	\$ 345,734,797.60
Inversión	-\$ 24,867,111.56	-\$ 6,580,000.00	-\$ 5,940,000.00	-\$ 2,160,000.00
Flujo de Fondos (FF)	-\$ 24,867,111.56	-\$ 68,274,958.11	\$ 187,341,284.43	\$ 343,574,797.60

Ajustes en ingresos y costos variables por escenario 3			
2024	2025	2026	
0.40	0.70	0.90	

Con plan de contingencia	
Tasa de Corte	130%
VAN	\$3,956,785
TIR	149.5%

Sin plan contingencia	
Tasa de Corte	130%
VAN	-\$13,873,687
TIR	28.9%

CONCLUSIÓN	
<p>Como se puede observar, aplicando el plan de contingencia se logramos mejorar la condicion del año 2024, mitigando las perdidas del 60% gracias a la inversion realizada en las mejoras de la plataforma. El riesgo no es tan alto, dado que al bajar las ventas tambien baja los costos variables. Esto se da porque el servicio varia sus costos internos en base a la demanda</p>	

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

9. Factibilidades

9.1. Factibilidad comercial

En BeHealth!, vemos una oportunidad emocionante para llevar la salud y el bienestar a un nivel completamente nuevo. Mi proyecto se trata de conectar a personas con profesionales de la salud enfocados en la nutrición, entrenadores físicos y psicólogos, con el objetivo de mejorar sus estilos de vida a través de rutinas deportivas, alimentación saludable y bienestar personal.

Estamos viviendo en una época en la que la salud y el bienestar son cada vez más importantes. La sociedad está tomando conciencia de la importancia de cuidar nuestra salud, y esto se traduce en una creciente demanda de servicios relacionados con la nutrición, el ejercicio y la salud mental. El problema del sobrepeso, la falta de actividad física y el estrés están en la mente de muchas personas, y buscan soluciones.

La pandemia de COVID-19 ha acelerado la adopción de servicios de salud virtuales. Mi proyecto se beneficia de esta tendencia al ofrecer una plataforma completamente digital, lo que permite a los clientes acceder a profesionales de la salud desde cualquier lugar y en cualquier momento.

En BeHealth!, no nos limitamos a un único enfoque. Ofrecemos una gama completa de servicios que abarcan desde la nutrición y el ejercicio hasta la salud mental. Esto no solo aumenta nuestra propuesta de valor, sino que también nos permite atraer a un público más amplio y satisfacer sus necesidades de manera integral.

Comenzaremos en Capital Federal y Gran Buenos Aires, áreas con una alta densidad de población y una sólida cobertura de internet. Esto nos permite enfocarnos en la captación de clientes locales y brindar un servicio eficaz en nuestra área de influencia.

Diseñamos una estrategia sólida, contamos con un equipo comprometido y juntos tenemos un enfoque centrado en la satisfacción del cliente. Estas características hacen que BeHealth! tenga un potencial extraordinario para convertirse en un actor importante en el mercado de la salud y el bienestar en Argentina.

9.2. Factibilidad tecnológica

Para llevar a cabo este emprendimiento tenemos una plataforma tecnológica de última generación, pensada en la experiencia de usuario. Esto permite que cada cliente tenga todos los servicios que necesita en un solo lugar.

Esta plataforma se desarrolló de manera escalable para soportar futuras incorporaciones de mejoras y características, como así también los picos de demanda de los clientes.

Gracias a las tecnologías actuales es posible implementar todas estas características que tiene hoy nuestra empresa.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

9.3. Factibilidad financiera

Para comprobar la viabilidad financiera del proyecto se realizó un análisis partiendo de una hoja de hipótesis y planteando la proyección de ventas que llevó a la posterior realización de los modelos de ingresos, inversión y egresos.

Luego de obtener una tasa de corte aceptable, teniendo en cuenta determinadas variables, tales como la rentabilidad de depositar dinero en un plazo fijo, la inflación estimada anual de nuestro país y ciertas suposiciones sobre el futuro comercial de nuestro país.

Se ha concluido que una tasa de rendimiento requerida del 60% sería un valor razonable para la inversión a realizar:

Tasa de Corte	130.00%
VAN	\$24,917,075
TIR	319.0804%

Visualizando los resultados podemos determinar que al tener un VAN mayor a 0 y un TIR mayor a la tasa de corte, podemos concluir que nuestro proyecto es viable financieramente.

Además, se plantearon ciertos riesgos que se pueden presentar en el marco temporal. Junto a estos riesgos, se plantearon escenarios y planes de contingencia para que no afecten financieramente a la empresa.

Estos riesgos hacen que la VAN sea negativa y el TIR esté por debajo de la tasa de corte. Los planes de contingencia planteados revierten esta situación satisfactoriamente.

Se puede apreciar que el proyecto es viable desde el punto de vista financiero, sea teniendo en cuenta el flujo de fondos original o los distintos escenarios donde puedan darse complicaciones causadas por los distintos riesgos posibles.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

10. Visión del producto

La empresa Be Health provee servicios de asesoramiento en nutrición, actividad física, apoyo psicológico y compra/venta de productos saludables. A la fecha la empresa no cuenta con una plataforma digital para ofrecer sus servicios a los clientes, esto limita considerablemente el alcance de todos sus productos.

Luego de realizar un exhaustivo estudio del mercado, detectamos que la mayoría de los clientes se encuentra a favor del consumo de nuestros servicios en forma digital. Por lo tanto, se espera que la empresa logre implementar una plataforma digital simple e intuitiva, en donde pueda ofrecer todos sus productos y aumente el alcance actual.

10.1.1. Propuesta de valor del proyecto para la empresa

La solución tecnológica que se desea implementar busca aumentar el alcance de los servicios y soportar los procesos que actualmente desarrolla la empresa, mejorando los tiempos de respuesta y los controles internos que garantizan la calidad de los productos.

Se busca ofrecer toda la gama de servicios de manera digital, para que los clientes puedan hacer uso de ellos de manera simple, rápida y en todo momento.

Además, se busca ofrecer una sección de e-commerce para poder ofrecer la compra/venta de productos alimenticios naturales, los cuales serán validados por la empresa para garantizar la calidad de estos.

10.1.2. Hitos importantes del proyecto

Hitos/entregables	Fecha objetivo
Presentación de la propuesta	06/05/2023
Visión del producto y alcance del desarrollo (P10.2/10.3)	06/05/2023
Descripción del entorno y del producto (P10.4/10.5)	23/05/2023
Entrega primer avance (hasta P10.5 inclusive)	25/05/2023
Elaboración del CU 1	07/06/2023
Elaboración del CU 2	11/06/2023
Entrega segundo avance (hasta P10.6 inclusive)	15/06/2023
Revisión de correcciones	30/06/2023
Finalización del punto 10.6	13/07/2023
Entrega tercer avance	14/07/2023

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Revisión de correcciones	17/07/2023
Entrega final (hasta P10.6)	20/07/2023

10.2. Visión del producto

10.2.1. Historias de usuario

10.2.1.1. HU1 - Venta de productos

Historia de usuario 1: Venta de productos

Relevamiento:

La plataforma deberá contar con una sección de venta de productos. Todos los vendedores de la plataforma deben presentar documentación que confirme su existencia, a fin de garantizar la calidad dentro de la plataforma. El área de calidad se encargará de realizar todas las validaciones necesarias para luego aprobar el alta del permiso de vendedor dentro de la plataforma. Esta validación será acompañada con un documento emitido por el sector encargado de la validación.

La carga de productos deberá acompañarse con todos los detalles de este y documentación bromatológica que certifique la veracidad de estos. El equipo que se encarga de realizar la validación de los productos recibe todos los documentos y realiza las verificaciones de esta. Si el equipo determina que el producto es apto para la comercialización dentro de la plataforma, realiza un informe detallando las verificaciones realizadas y aprueba la publicación del producto.

Todos los productos publicados en la plataforma deben mostrarse en un catálogo único para el cliente. Este catálogo debe mostrar un detalle resumido de cada ítem, junto con un título y un precio. Además, debe permitir acceder a cada producto para ver el detalle de este.

Nombre: HU1 – Venta de productos

Usuario: Vendedor

Funcionalidad: Para que un usuario pueda transformarse en vendedor debe cargar toda su información básica como datos de contacto, foto de DNI, teléfono y dirección. Todos los datos se almacenarán en la plataforma para que el área de calidad pueda validarlos antes de habilitar el permiso de vendedor.

Los vendedores podrán cargar en la plataforma todos sus productos, los mismos deben estar acompañados por la mayor cantidad posible de información sobre los mismos, para que los compradores puedan encontrarlos fácilmente. También es necesario que el vendedor incluya información bromatológica que habilite la comercialización del producto. El área de calidad se encargará de recibir todas las especificaciones de este y aprobar o desaprobar la publicación.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Debe ser posible versionar los documentos cargados a fin de realizar un seguimiento de las validaciones realizadas sobre los productos y los vendedores.

Los vendedores podrán optar por 2 medios de pago a través de la plataforma que serán tarjeta de débito o crédito. Los pagos serán recibidos por la plataforma y, cuando el producto sea entregado, el dinero se liberará en la cuenta que defina el vendedor.

Los productos y los vendedores contarán con un sistema de calificación por puntos del 1 al 5, a través el cual los compradores podrán comentar acerca de su experiencia de compra, opinión del producto y opinión del vendedor. Estas calificaciones formaran la reputación del vendedor y la calificación general de cada producto, para que los demás compradores puedan verificarla a la hora de buscar productos.

La plataforma contara con un catálogo que mostrara todos los productos publicados al usuario. Inicialmente se mostrará un detalle mu resumido del mismo, el precio y el nombre del vendedor. Al hacer clic en el mismo, se direccionará otra pantalla en la que será posible revisar todos los detalles de cada producto. Allí se detallarán todas las características del producto, su precio y su calificación.

Beneficio: La implementación de la validación de vendedores y productos en la plataforma de venta de productos proporcionará confianza y seguridad tanto a los compradores como a los vendedores. Los compradores podrán confiar en la calidad y autenticidad de los productos ofrecidos, mientras que los vendedores podrán establecer una reputación confiable y diferenciarse del resto.

Criterios de aceptación:

Criterio 1: Los vendedores deben registrarse dentro de la plataforma proporcionando información detallada sobre su identidad, sumando como documentación su foto de DNI.

Criterio 2: El equipo de calidad debe validar a través del sistema los datos de la persona, aprobando o rechazando la solicitud. Esta validación quedara asentada en el sistema a modo de historial de actividades.

Criterio 3: Los vendedores podrán cargar sus productos dentro de la plataforma. Estos deben acompañarse de toda la información básica del producto como sus datos bromatológicos, dimensiones, características y origen. Además, debe contar con un mínimo de 3 fotos reales del mismo y documentación bromatológica que apruebe su comercialización legal. La documentación se almacenará junto con el producto para poder darle trazabilidad a la publicación. Antes de ser publicado, el equipo de calidad deberá validar la veracidad de los documentos y así aprobará o no su publicación.

Criterio 4: Los compradores deben poder calificar a los vendedores dentro de la plataforma con un sistema de puntos de 1 al 5, tomando 1 como no recomendable, 2 como poco recomendable,

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

3 como neutral, 4 como recomendable y 5 como muy recomendable. Además, podrán sumar a su calificación un comentario en caso de que lo deseen para contar como fue su experiencia con el vendedor. Esta calificación se debe promediar automáticamente para formar la reputación del vendedor.

Criterio 5: Los compradores podrán calificar los productos que compran dentro de la plataforma para expresar su conformidad con el producto. Esta calificación se realizará con puntos del 1 al 5, en donde 1 es muy malo, 2 malo, 3 neutral, 4 bueno y 5 excelente. Además, podrán realizar una reseña sobre el producto que servirá de ayuda a otros usuarios en futuras compras.

Criterio 6: La plataforma deberá contar con un sistema completo de clasificación de productos para facilitar la búsqueda de los clientes. Esta clasificación deberá filtrarse por tipo de producto, color, precio, aptos celiacos, apto veganos y cantidad de calorías.

Criterio 7: El sistema debe poder gestionar los pagos de las ventas para facilitar la gestión entre el comprador y el vendedor. Los medios de pago que debe aceptar son tarjeta de débito o crédito. Una vez que el producto es entregado al cliente, este debe dar su conformidad de recepción del producto. En ese momento, el dinero de la compra se transfiere a la cuenta que el vendedor proporcione.

10.2.1.2. HU2 – compra de productos

Historia de usuario 2: Compra de productos

Relevamiento:

La plataforma debe contar con una funcionalidad que les permita a los clientes comprar los productos publicados en el catálogo. Los mismos deben poder acceder a esto a través de un catálogo amigable a la vista y fácil de utilizar. Las búsquedas deben permitir el uso de filtros que sean capaces de mejorar los resultados de la búsqueda.

El proceso de compra debe ser simple, el usuario tiene que poder realizar el proceso con pasos cortos y rápidos. La información básica necesaria para realizar la compra puede ser tomada del perfil de este. El cliente debe poder validar los mismos al momento de realizar el proceso.

Una vez realizado el proceso debe contar con un apartado específico que le muestre todos los detalles de la compra. Además, debe contar con una sala de chat para contactar al vendedor.

Los pagos se realizarán a través de la plataforma, aceptando únicamente tarjeta de crédito o débito. Una vez confirmado el pago se concretará la compra del producto. El cliente deberá confirmar en la plataforma si recibió el producto para que se libere el pago. El plazo máximo de confirmación es de 20 días, si en ese lapso no confirmo la recepción, el vendedor recibirá el pago automáticamente. También será posible arrepentirse de la compra en caso de que haya un inconveniente y el dinero será reembolsado.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Una vez concretada la compra, se solicitará al usuario que califique el producto y el vendedor, para poder puntuar su experiencia de compra.

Nombre: HU2 – compra de productos

Usuario: Cliente de la plataforma

Funcionalidad: Lo que se requiere es un mecanismo de compra de productos dentro de la plataforma para que los clientes puedan operar de manera fácil y rápida. Este proceso debe llevar no más de 4 pasos hasta concretarla el procedimiento correctamente. El cliente deberá incluir su nombre completo y apellido, número de DNI, domicilio donde desea recibir sus productos, un comenario sobre el lugar, número de teléfono y el nombre de la persona que recibirá el pedido. Estos datos pueden ser tomados de la información personal del usuario o, en caso de que no existan deben almacenarse para futuras compras.

El sistema de búsqueda de productos debe incluir un mecanismo de búsqueda por filtros simples que ayuden al cliente a encontrar rápido lo que desee.

Es necesario que exista un panel donde el usuario pueda ver todos los productos que compro y pueda acceder a ver el detalle de este. En este detalle debe mostrarse un resumen con toda la información de la compra, incluyendo dirección de envío, fecha y hora, método de pago y el monto abonado. Además, es necesario contar con un chat en directo entre el comprador y el vendedor para que estos puedan dialogar en caso de ser necesario.

La forma de pago que podrán utilizar será con tarjeta de crédito o débito. Una vez realizada la compra, el comprador deberá acordar con el vendedor el mecanismo de entrega del producto. El vendedor tendrá un plazo máximo de 30 días para concretar la entrega. Una vez entregado el producto el cliente deberá notificar la recepción de este, 3 días después se transferirá el dinero a la cuenta del vendedor.

Una vez concretada la compra, el comprador podrá calificar su experiencia sobre el producto y sobre la calidad de atención del vendedor. Es calificación será numérica del 1 al 5 y podrá acompañarse con una breve reseña si el comprador desea hacerlo.

Beneficio: Los clientes podrán realizar compras de manera fácil y segura a través de la plataforma. Además, podrá calificar los productos y vendedores para que otros clientes puedan comprar con confianza.

Criterios de aceptación:

Criterio 1: Los clientes deben estar registrados en la plataforma para poder realizar una compra.

Criterio 2: No será necesario que estén registrados para acceder al catálogo de productos.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Criterio 3: El sistema de búsqueda de productos debe permitir un filtrado específico por tipo de producto, color, precio máximo y mínimo, aptos celiacos, apto veganos y cantidad máxima y mínima de calorías.

Criterio 4: La compra del producto debe realizarse con un botón dentro de la especificación del producto. Antes de comenzar el proceso, debe especificar la cantidad de productos a comprar con una lista desplegable.

Criterio 5: El sistema debe solicitar al usuario los datos básicos de la compra en caso de que estos no se hayan cargado previamente. Los datos necesarios son: nombre completo y apellido del cliente, número de DNI del cliente, domicilio donde desea recibir sus productos, un comenario sobre el lugar, número de teléfono y el nombre de la persona que recibirá el pedido. Además, debe existir un botón para que el cliente seleccione si desea almacenar los dato para futuras compras.

Criterio 6: El sistema debe permitir el pago con tarjeta de débito y crédito. Para finalizar la compra este es un requisito excluyente. Una vez confirmado el pago, el vendedor tendrá un plazo de 30 días para concretar la entrega. Una vez entregado el producto el cliente deberá notificar la recepción de este, 3 días después se transferirá el dinero a la cuenta del vendedor.

Criterio 7: Debe existir una sección específica para que los clientes puedan ver sus compras realizadas. En esta sección se mostrará un resumen con todas las compras que realizo, ordenándolas por fecha de realización. El cliente debe poder acceder a cada compra para ver el detalle del pago (tarjeta utilizada y montón abonado), producto comprado, cantidad, fecha y hora de la compra, datos ingresados para el envío y el estado del pedido.

Criterio 8: Al ingresar a la compra realizada, el cliente debe tener un botón para notificar la recepción del producto y uno para rechazar la misma. En caso de rechazar la compra se debe especificar el motivo. El rechazo se le notifica al vendedor, el cual debe aceptar el rechazo y luego se devuelve el dinero al cliente. Si el cliente notifica que recibió correctamente el pedido, 3 días después se le transfiere el dinero al vendedor.

Criterio 9: Dentro de cada compra realizada debe existir un sistema de mensajería con el vendedor para poder dialogar en tiempo real a través de mensajes de texto.

Otros

Historia de usuario 3: Sesión de terapia nutricional online

Relevamiento:

Uno de los servicios principales de la empresa es la asesoría nutricional para pacientes. Allí los pacientes pueden ponerse en contacto con profesionales en nutrición, en busca de rutinas alimentarias que mejoren su salud. Es necesario contar con un sistema que permita tener

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

sesiones online con los pacientes dentro de la plataforma, y allí se pueda realizar un seguimiento de los pacientes. Este seguimiento permite ver el avance y la efectividad de los profesionales en su labor. El mismo almacena información privada del paciente, como su peso, altura, sexo, edad, etc., y las recomendaciones del profesional dentro de la sesión.

Nombre: HU3 – Sesión de terapia nutricional online

Usuario: Profesional de nutrición

Funcionalidad: Realizar las sesiones de terapia nutricional de manera virtual dentro de la plataforma de la empresa. También generar un espacio de seguimiento para que los pacientes puedan verificar tu avance y las recomendaciones de los profesionales.

Beneficio: Auditar las sesiones de terapia para garantizar la calidad,

Criterios de aceptación:

Criterio 1: Ofrecer sesiones de terapia online dentro de la plataforma.

Criterio 2: El cliente debe contar con un único portal en el que pueda observar todo su avance a lo largo del tiempo, las recomendaciones de los pacientes y el detalle completo de las sesiones.

10.3. Alcance del desarrollo

La solución tecnológica que acompañará al negocio será un sitio web completo, que permitirá mostrar a los usuarios todos los servicios que ofrece nuestra empresa de manera informativa. Dentro de la plataforma cada usuario podrá genera un perfil de cliente para poder utilizar los servicios ofrecidos. Los clientes serán compradores pero tendrán para posibilidad de postularse como vendedores. Para lograr ser vendedores deben superar un sistema de validación interna, en la cual se le solicitara una serie de datos personales que serán validado por la empresa. Una vez finalizada la validación, podrán ofrecer sus productos dentro de la plataforma. Cada vendedor no pierde la capacidad de comprar, solo se diferenciará del usuario común por medio del permiso de vendedor, que le dará acceso a un portal específico que detallaremos más adelante.

El sistema contara con una sección de ecommerce que se desarrollara como componente principal a la largo de este proyecto. Para eso, esta sección contara con un catálogo de productos enfocados en la alimentación saludable. Los únicos usuarios que podrán publicar sus productos serán aquellos que cuenten con el permiso de “vendedor”. Esto los habilitara a ofrecer en el sitio todos los productos que ellos deseen. Al momento de publicar un producto se solicitarán datos tales como un mínimo de 3 fotos de buena calidad, documentación bromatológica del producto que habilite su comercialización, tipo de producto, color, precio, si es aptos celiacos, apto veganos y cantidad de calorías. Esta información se utilizará para validar la publicación por parte del equipo de la empresa. Los datos proporcionados se almacenarán con el producto para poder

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

llevar una trazabilidad en el proceso de validación, y además, servirá para facilitar el proceso de búsqueda dentro del catálogo.

Los vendedores contarán con una sección específica que les permitirá monitorear todas sus operatorias, tales como las ventas realizadas, las publicaciones activas y el estado de las validaciones pendientes. El método de pago que podrán utilizar será únicamente a través de la plataforma con tarjeta de débito o crédito.

Al momento de realizar una venta tendrá un plazo máximo de 30 días para concretarla y enviar el producto al cliente. Una vez que el cliente comunique que recibió el pedido, 3 días después se transferirá el dinero a la cuenta del vendedor. Esta cuenta debe ser indicada por medio de CBU en su perfil. En caso de no concretar la venta en el plazo estipulado, el dinero se devolverá al comprador.

Cada venta tendrá la información necesaria para que el vendedor pueda realizar el despacho del pedido. Además, contará con un sistema de mensajería que se comentará más adelante. Una vez enviado el producto, el vendedor deberá notificar que el paquete fue enviado a través de un botón dentro de la venta. Esto servirá para darle seguimiento a la compra y notificar al comprador.

El catálogo de productos será público para todos los usuarios de la plataforma. En el momento en que la persona desee realizar una compra, este deberá iniciar sesión con su perfil o crear una cuenta dentro de la plataforma. Dicho catálogo tendrá un sistema de búsqueda de productos por palabra clave, el cual podrá filtrarse luego por tipo de producto, color, precio, aptos celiacos, apto veganos y cantidad de calorías del producto. La visa de la búsqueda será resumida por producto, mostrando el nombre de este, el precio y el vendedor.

Para poder realizar la compra, cada producto tendrá un botón de “comprar” junto con un listado para indicar la cantidad. El cliente deberá contar con una serie de datos básicos para realizar la compra que serán: nombre completo y apellido del cliente, número de DNI del cliente, domicilio donde desea recibir sus productos, un comentario sobre el lugar, número de teléfono y el nombre de la persona que recibirá el pedido. Estos datos pueden estar cargados previamente en el perfil del usuario. En caso de que no estén, se le solicitará cargarlos antes de continuar con el proceso.

El método de envío de los productos debe acordarse entre el vendedor y el comprador. Para eso, los usuarios tendrán una sección de compras, en la cual podrán ver todo el listado de compras realizadas en la plataforma y su estado. Al ingresar a cada compra podrán ver el detalle del pago (tarjeta utilizada y monto abonado), producto comprado, cantidad, fecha y hora de la compra, los datos ingresados para el envío y el estado del pedido. Además, tendrán una sección de mensajería dentro de la plataforma para poder dialogar con el vendedor para acordar el envío del pedido y otros temas que ambas partes crean necesarias.

En esta sección de compra, cada compra tendrá un botón para notificar la recepción del producto y otro botón para notificar que el mismo no fue entregado.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

10.4. Descripción del entorno del sistema

Para el despliegue de la plataforma se utilizarán máquinas virtuales con SO Linux Debian 8/9, con un mínimo de 2 núcleos, 8GB de memoria y 15GB de disco. El lenguaje de programación será Python 3.10.5, con el framework Django y como base de dato se utilizará Microsoft SQL Server.

La arquitectura del sistema será redundante, contando con un mínimo de 2 nodos para la aplicación, para poder soportar servicio 24/7. Cada nodo que soporta la aplicación debe encontrarse en datacenters distintos. El funcionamiento de estos será activo/activo y ambos podrán operar de manera independiente. La capa de datos está separada del sistema, para eso es necesario contar con una base de datos Microsoft SQL Server 2016 o superior, con un mínimo de 2 nodos en HA, ubicados en datacenters separados, sobre máquinas virtuales. Las maquinas deben contar con un mínimo de 4 núcleos, 16GB de memoria y 100GB de disco.

Para a seguridad de los datos se aplicará redundancia a través de RAID 10 con 6 discos por Raid. De este modo garantizaremos la redundancia de los datos, y la alta velocidad de lectura y escritura. Los discos deben ser de Alta velocidad para garantizar un funcionamiento fluido de la base de datos.

El apartado de seguridad se dividirá en 3 partes. Tendremos la seguridad a nivel aplicación, la seguridad a nivel red o sistema y por último la seguridad a nivel datos. Estos tres niveles permitirán tener una seguridad robusta y confiable.

Para la seguridad de aplicación contaremos con RBAC (seguridad basada en roles). De esta manera, nuestro sistema podrá administrarse en base a permisos que habiliten o deshabiliten las distintas funciones de este. Dependiendo el rol, el usuario podrá realizar una acción como no. Los roles también permitirán a los usuarios tener acceso a diferentes módulos del sistema. Contar con este sistema de seguridad basado en roles permitirá agilizar la gestión operativa del sistema. Una asignación de roles consta de tres elementos: entidad de seguridad, definición de rol y ámbito.

También es importante garantizar la seguridad contra ataques del tipo "SQL Injection", de este modo podremos defender al sistema frente a intrusiones que alteren la integridad de los datos. Para eso utilizaremos la capa de acceso a datos propia del framework Django, para evitar el uso de queries ingresadas manualmente en el programa. Dicho framework integra un ORM propio que funciona como intermediario entre el programa y los datos. De este modo, podemos acceder a los datos a través de clases y funciones internas del sistema.

El sistema va a contar la posibilidad de realizar backup de datos de distintas maneras. Diariamente se tomará un backup diferencial que se preservará por 7 días, por lo que tendremos un total de 6 backups en línea para poder restaurar los datos en cualquier momento. Mensualmente se tomará una copia de seguridad incremental que se preservará 6 meses y

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

anualmente un backup completo de 5 años. Todos los backups se realizarán de manera automática y a través de un mecanismo externo al sistema. Todos estos procesos van a ejecutarse de forma batch y van a ser transparentes para el usuario.

El sistema va a contar con un inicio de sesión de usuario que le permitirá a este la utilización de este dependiendo del rol que tenga asignado, la de usuario permitirá seguir los movimientos de este. Por otro lado, el sistema también contará con un log-out que le permitirá al usuario cerrar la sesión de su cuenta. La sesión se cerrará automáticamente luego de un tiempo de inactividad.

Toda la actividad de los usuarios y el sistema se almacenará en un archivo específico de registro de eventos. Dicho archivo tendrá un formato específico que servirá para ingestar los datos en herramientas externas como ELK y consumirlos sin ingresar al sistema.

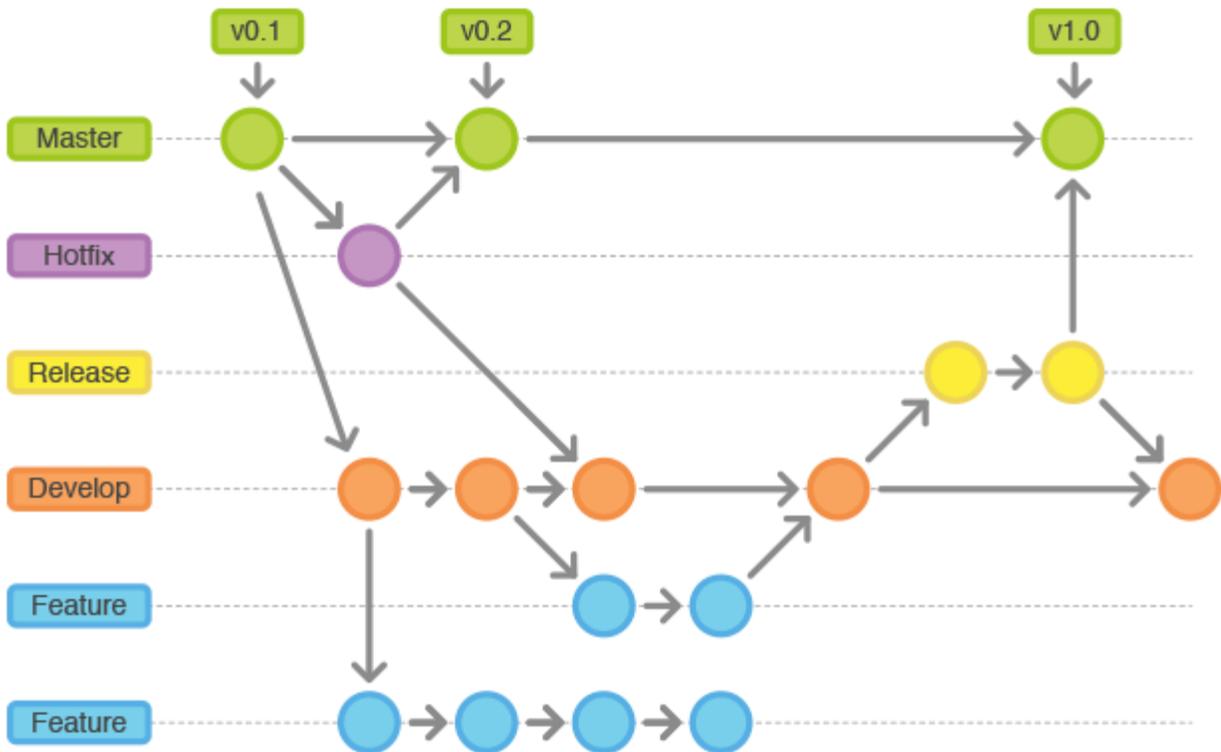
La información sensible del sistema y la sesión del usuario será encriptada con algoritmos seguros. Para lesión del usuario se utilizará la seguridad a través de encriptación simétrica con el protocolo HTTPS. El certificado se contratará a entidades certificantes reconocidas como GlobalSign. De este modo garantizamos un canal seguro para el consumo de la plataforma por parte del cliente. Internamente a la hora de manipular datos sensibles utilizaremos encriptación AES-256.

La exposición del servicio se realizará a través de nginx, publicando a cliente únicamente y puerto 443. Para eso también utilizaremos un firewall para controlar el acceso al sistema utilizando reglas para permitir el tráfico del sitio. De forma predeterminada, el servicio de administración web.

Las máquinas virtuales que soportan la aplicación y la base de datos contarán con un mecanismo de seguridad a partir del sistema veeam backup. La política de resguardo será un backup diario del sistema operativo en forma diferencial, un backup incremental mensual y un backup completo anual. La copia de seguridad diaria se mantendrá en línea 7 días. La mensual se almacenará por 6 meses y la anual por 1 año.

El código del proyecto se almacenará en github y tendrá un ambiente de desarrollo, otro de reléase y un último de producción. La metodología de trabajo será a través de gitflow con pipelines de github-ci.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche
	Año: 2023		Fecha
Be health!			versión: Final



El desarrollador desarrollara su especificación en una rama feature/nombre_característico. Al momento de subir el código, el mismo deber tener implementados todos los test automáticos del mismo para garantizar su funcionamiento. El pipeline los ejecutara y no permitirá avanzar hasta que los mismos finalicen correctamente. Una vez ejecutadas correctamente las pruebas se desplegará automáticamente en el servidor de desarrollo.

Cuando el desarrollador estime que su desarrollo puede promoverse, debe desplegar su rama en una nueva con el nombre reléase/versión. Esta versión será de 3 dígitos, con el formato x.y.z para así formular una versión candidata a promover a producción. Todos los ajustes deben impactarse en esta rama de trabajo. Cada vez que se impacte el nuevo código se ejecutaran todas las pruebas del proyecto y se desplegara la nueva aplicación en el ambiente de reléase. Donde se podrán realizar pruebas en un ambiente controlado.

Al momento de finalizar la reléase, la rama deberá mergearse con máster, allí se combinarán los cambios de ambas ramas y luego se ejecutarán todas las pruebas del código. Una vez finalizadas se ejecutará un despliegue de la nueva versión en el ambiente productivo. Para eso, el despliegue será sin corte de servicio, generando 2 publicaciones de servicio paralelas para que el cliente no perciba el cambio.

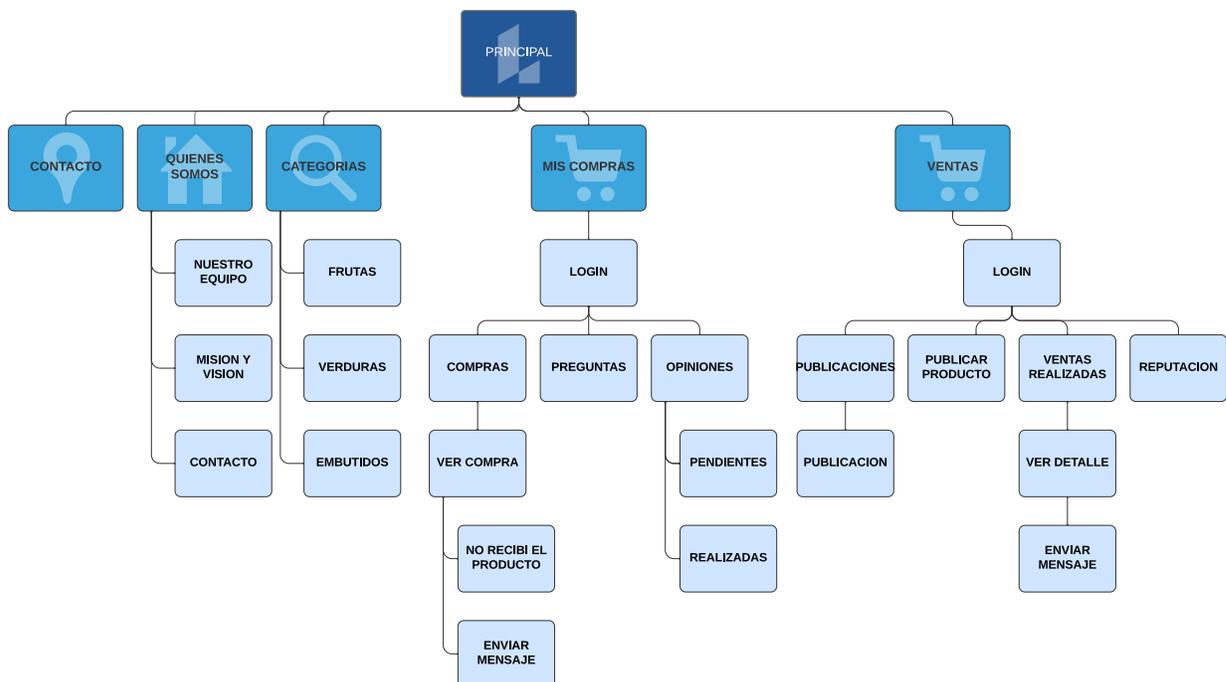
UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

En caso de necesitar realizar un hotfix en producción, deberá generarse una rama llamada hotfix con el nombre hotfix/versión. Esta versión será de 4 dígitos con el formato x.y.z.w, donde w será la el digito incremental que cambiará en la versión final. Esta rama debe generarse a partir de master. Cuando el desarrollador impacte sus cambios, se ejecutarán todas las pruebas automatizadas. Cuando el trabajo esté listo, esta rama debe mergearse con la rama master y se repite el proceso de despliegue.

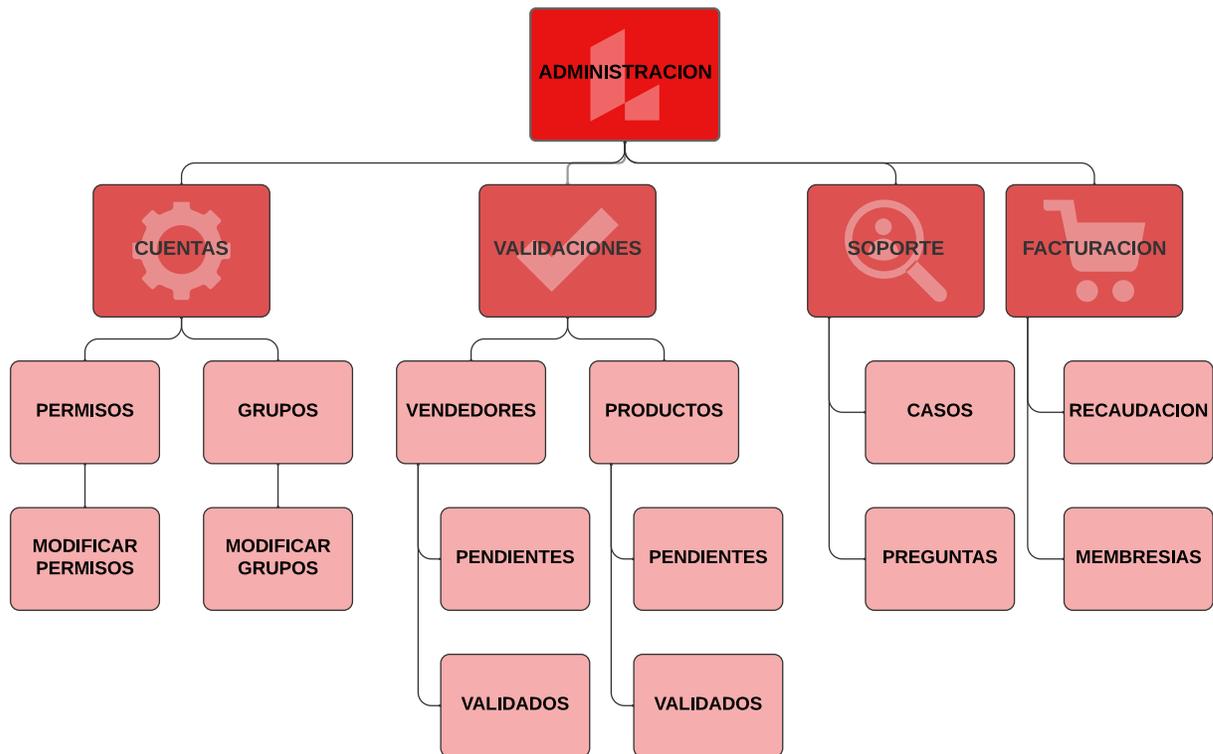
Todos los cabios en la base de datos se realizarán de manera automática entre ambientes a través del orm del framework. De este modo, cada cambio en la base de datos se versionará de forma automática y se aplicará en pasos ordenados. Este mecanismo funciona para actualizar cualquier base destino a la última estructura compatible con el sistema. Así garantizamos además la igualdad de estructuras entre los distintos ambientes y sus versiones respectivas.

10.5. Descripción del producto

10.5.1. Mapa de navegación



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023
	Be health!			versión: Final



10.6. Análisis

10.6.1. Índice de casos de uso

10.6.2. Casos de uso

10.6.2.1. CU-001-001 Publicar producto

Especificación del caso de uso

CU-001-001

Nombre del caso de uso

Publicar producto

Descripción del caso de uso

Facilita la publicación de un nuevo producto para su venta dentro de la plataforma. Dicha acción puede ser realizada por cualquier usuario habilitado para ser vendedor. Esta publicación la realiza el mismo usuario y luego se vera reflejada dentro del catalogo del sitio para que el resto de los clientes puedan verla. Este caso de uso contempla la carga

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

completa de un solo producto, especificando todos los datos relevantes que solicita la plataforma para su publicación.

Pre-condición

El cliente debe estar registrado en el sitio y además, debe estar habilitado para realizar ventas.

Post-condición

La publicación cargada se visualiza dentro del catálogo de productos.

Actores primarios

Cliente vendedor

Actores secundarios

Operador de validación de publicaciones

Disparador

Un cliente vendedor quiere publicar dentro del sitio un nuevo producto para su posterior venta.

Escenario principal de éxito

1. El cliente ingresa a la sección de publicación de productos del sistema, haciendo clic en el botón "Ventas" y luego, en el menú desplegable selecciona "Nueva publicación".
2. El sistema redirige al usuario a la ventana de publicación de productos. Allí el usuario deberá selecciona de una lista la categoría de la publicación, el nombre del producto y las patologías para los cuales es apto:
 - a. Nombre: Texto
 - b. Categoría: Lista desplegable
 - i. Alimentos.
 - ii. Productos personales
 - c. Patologías: Lista desplegable dinámica.
3. El cliente selecciona el botón "Siguiente".
4. En la misma ventana, el sistema solicita al cliente los siguientes datos para agregar el producto
 - a. Marca: Desplegable, obligatorio.
 - b. Descripción del producto: Texto, obligatorio, Máximo 2500 caracteres.
 - c. Aptos veganos: Checkbox, Obligatorio.
 - d. Precio: Decimal, obligatorio.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

- e. Unidades disponibles: Numérico, obligatorio.
 - f. Tipo de publicación: Básica, Normal, Alta exposición.
 - g. Tipo de envío: Selección múltiple con las opciones Envío a domicilio y Retiro en persona.
5. El cliente ingresa todos los datos solicitados en la página que presenta el sistema. Al finalizar hace clic en el botón “Siguiente”.
 6. A continuación, el sistema validara todos los datos ingresados por el usuario. Si los datos son correctos, el sistema redirige al usuario a la siguiente ventana donde solicita al vendedor las imágenes y los documentos que correspondan al producto:
 - a. Imágenes: Control para adjuntar archivos de tipo imagen únicamente.
 - b. Documentos: Control para adjuntar archivos de múltiples formatos.
 7. El vendedor selecciona las opciones que desea y hace clic en el botón “Siguiente”.
 8. El sistema genera la publicación y la coloca en estado “Activa”. Le muestra al usuario un mensaje notificando que la publicación se generó correctamente.
 9. El sistema notifica al área de validación de publicaciones que hay una validación pendiente (CU 001-002).

Caminos alternativos

Para el paso 2: El sistema detecta que alguno de los datos ingresados no es válido y notifica al usuario con un popup sobre el error cometido. El usuario vuelve al paso 2.

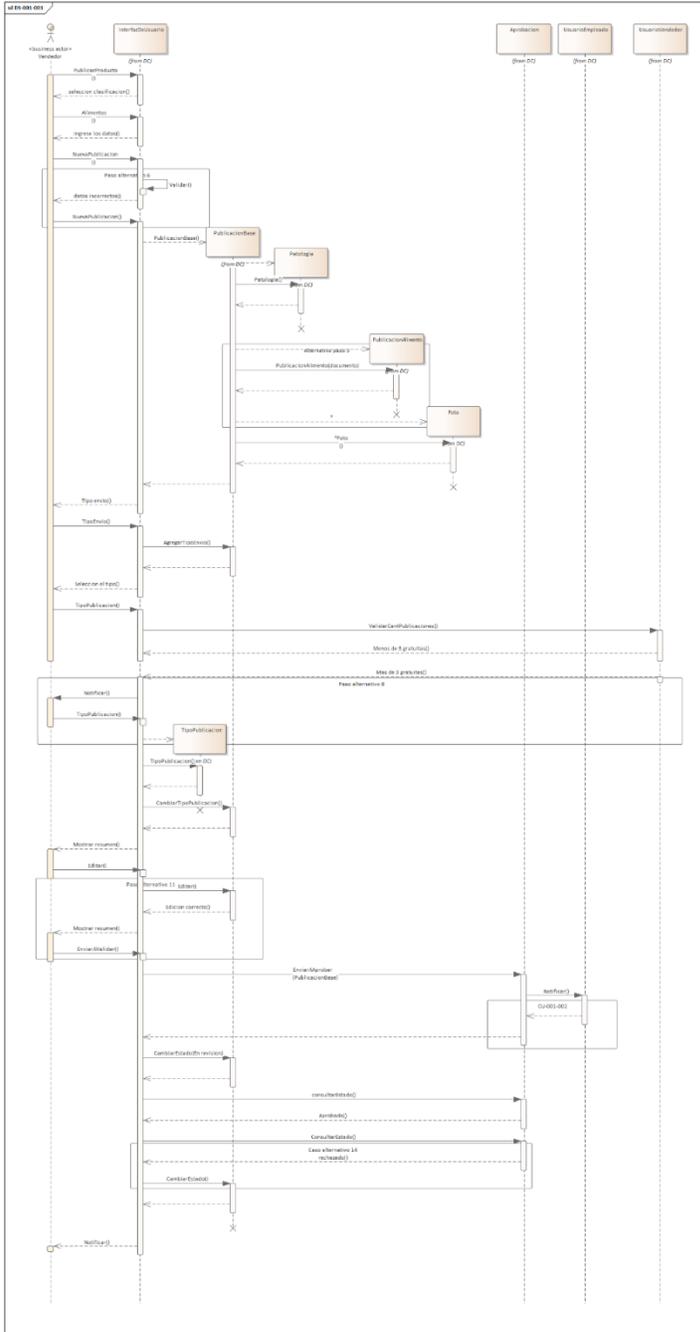
Para el paso 4: El sistema detecta que alguno de los datos ingresados no es válido y notifica al usuario con un popup sobre el error cometido. El usuario vuelve al paso 4.

**UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad
De Tecnología informática**



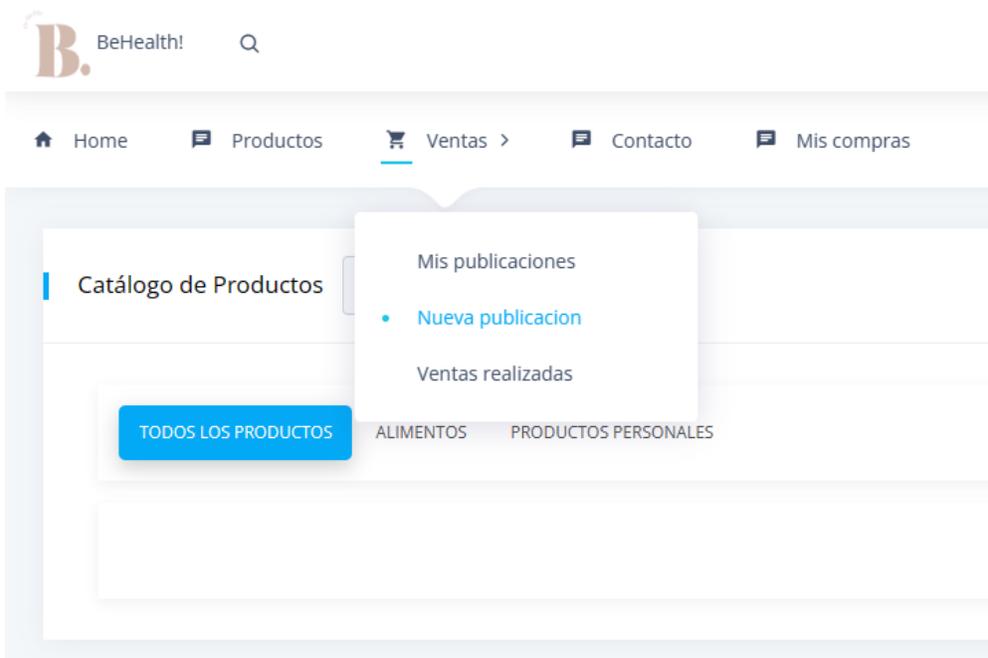
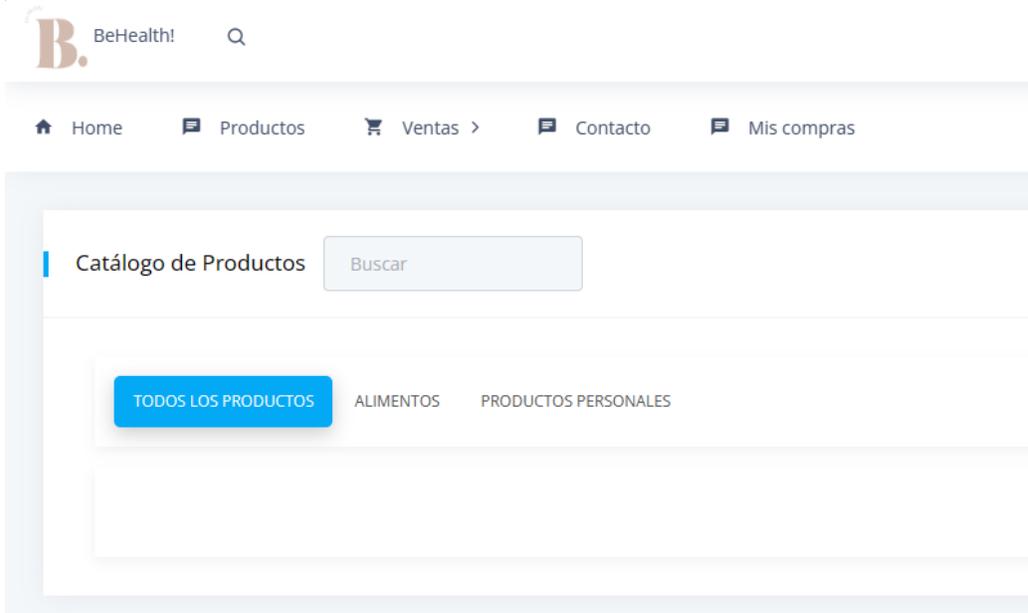
Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa		Fecha
Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117		
Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023	
Be health!				versión: Final

Diagrama de secuencia



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023	
	Be health!			versión: Final

Pantallas



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		




Paso 1

Nombre de la publicación:

Categoría:

Tipo de patologías:

Siguiete
Salir

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



Paso 1

Nombre de la publicación:

Categoría:

Tipo de patologías:

× Celiaquia
× Diabetes

- Celiaquia
- Obesidad
- Diabetes
- Hipertension

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final



Paso 2

Marca:

Otros

Descripcion del producto:

Bananas ecuador

Precio del producto:

150

Unidades disponibles:

10

Tipo de envío:

× Envío a domicilio

Es apto vegetarianos:

Tipo de publicación:

Basica

[Siguiete](#) [Salir](#)

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha	
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo			Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023
	Be health!			versión: Final



Paso 3

Imagen:

Elegir archivos

No se eligió ningún archivo

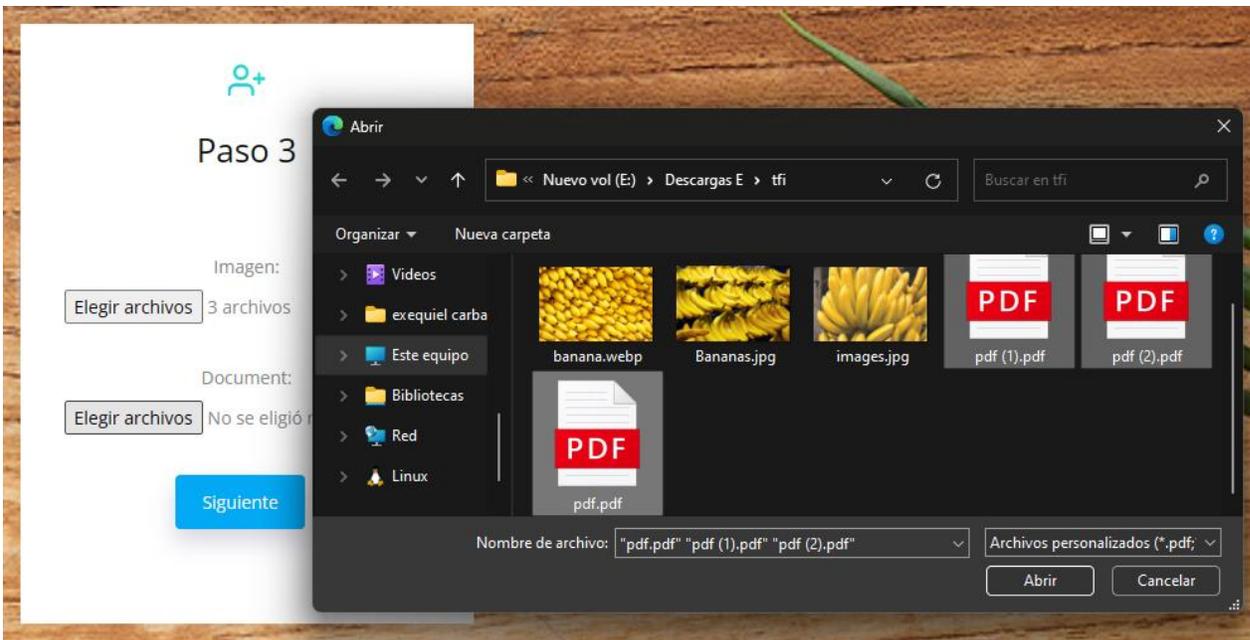
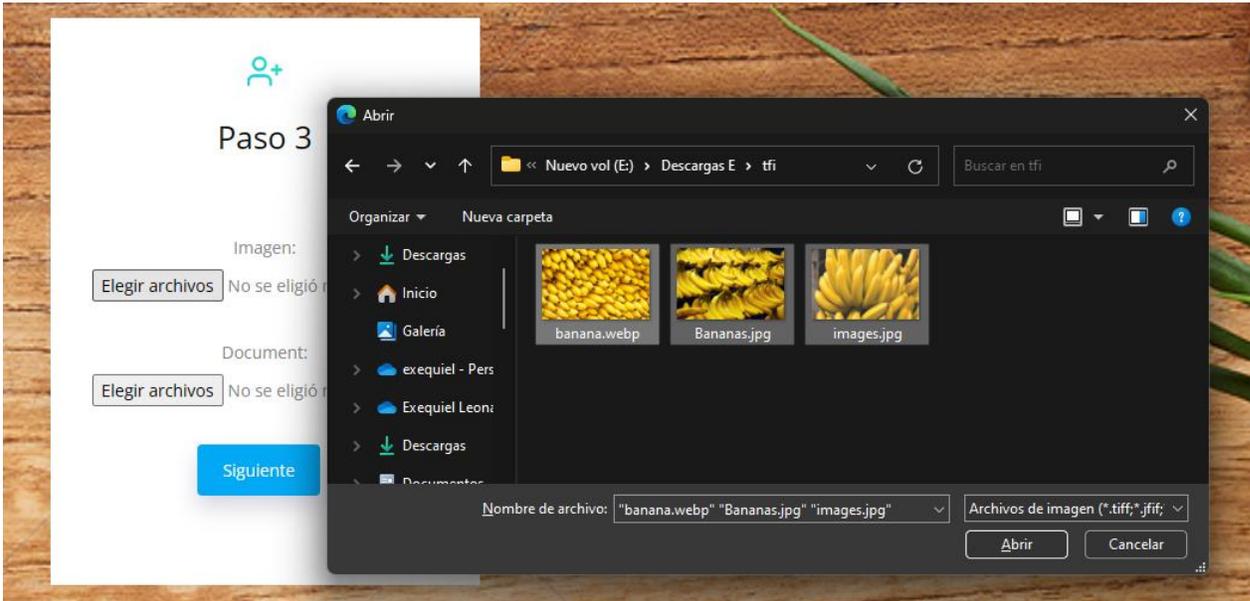
Document:

Elegir archivos

No se eligió ningún archivo

Siguiente

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



Paso 3

Imagen:

3 archivos

Document:

3 archivos

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

10.6.2.2. CU-001-002 Validación de publicación

Especificación del caso de uso

CU-001-002

Nombre del caso de uso

Validación de publicación

Descripción del caso de uso

Facilita validación de publicaciones de productos por parte de los vendedores.

Pre-condición

El cliente vendedor debe enviar a validar una nueva publicación.

Post-condición

La publicación puede ser rechazada o aprobada según lo que defina el operador de validación de publicaciones.

Actores primarios

Operador de validación de publicaciones.

Actores secundarios

Sin actores secundarios.

Disparador

Un cliente vendedor quiere publicar dentro del sitio un nuevo producto y lo envía a validar luego de completar todos los datos requeridos para publicar un producto.

Escenario principal de éxito

1. El Operador ingresa a la sección de administración y hace clic en "Administración" y luego, en el menú desplegable, selecciona "Ver aprobaciones pendientes".
2. El sistema redirige al usuario a la ventana de validaciones pendientes y muestra todas las validaciones que se encuentran en estado "En revisión".
3. El cliente selecciona una publicación del listado.
4. El sistema busca la información de la publicación y redirige al usuario a una nueva página donde muestra todos los datos cargados por el cliente vendedor en su publicación.
5. El usuario hace clic en "Asignarse aprobación".
6. El sistema asigna la validación del producto al usuario que está ejecutando dicha acción.
7. El usuario revisa todos los datos proporcionados por el vendedor y se da cuenta de que existen documentos adjuntos en el producto. Hace clic en "Descargar adjuntos".

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

8. El sistema genera las descargas requeridas por el usuario.
9. El Operador concluye en que la publicación es apta para ser publicada en la plataforma entonces le da aprobar.
10. El sistema cambia el estado de la publicación a “Activa”.

Caminos alternativos

Para el paso 2: El sistema detecta que no existen publicaciones por validar.

1. Muestra un mensaje por pantalla con el mensaje “No existen validaciones pendientes”.
2. Finaliza el caso de uso.

Para el paso 7: El tipo de producto a publicar es del tipo “Productos personales” y no tiene documentos para descargar.

1. Continúa el caso de uso saltando el paso 8.

Para el paso 9: El operador concluye en que el producto no es apto para publicarse y selecciona el botón “Rechazar”

1. El sistema muestra por pantalla en campo de texto donde le solicita al usuario que coloque el motivo de rechazo.
2. El cliente ingresa el motivo por el cual está rechazando la publicación solicitada y hace clic en el botón “Enviar”.
3. El sistema cambia el estado de la publicación a “Requiere acciones”. Finaliza el caso de uso.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023	
	Be health!			versión: Final

Diagrama de secuencia

**UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad
De Tecnología informática**



Materia: Trabajo final de ingeniería

Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia

Fecha

Alumno: Carballada Exequiel Leonardo

Legajo: 35117

Localización:
Centro

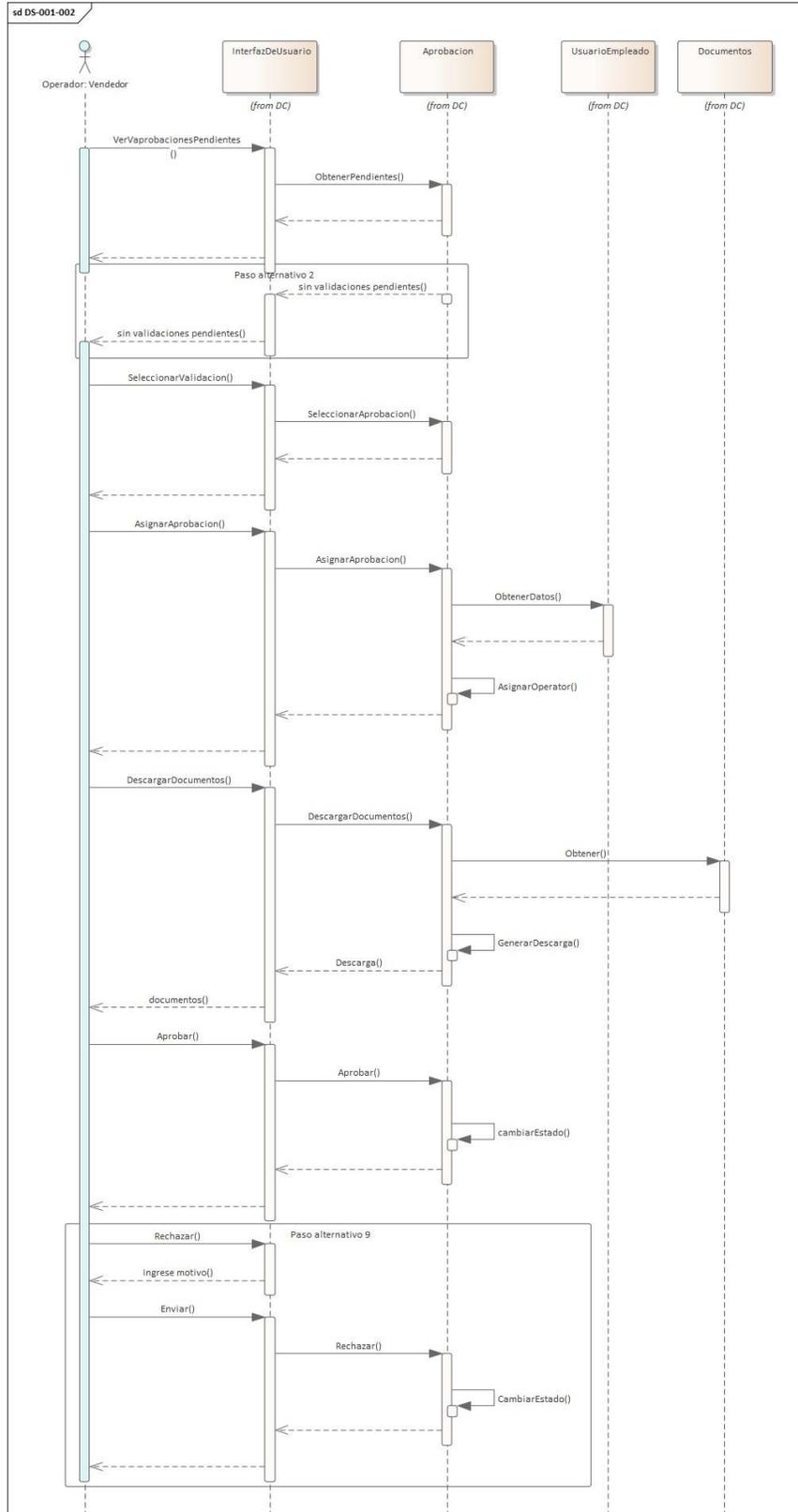
Comisión: 5-B

Turno: Noche

Año: 2023

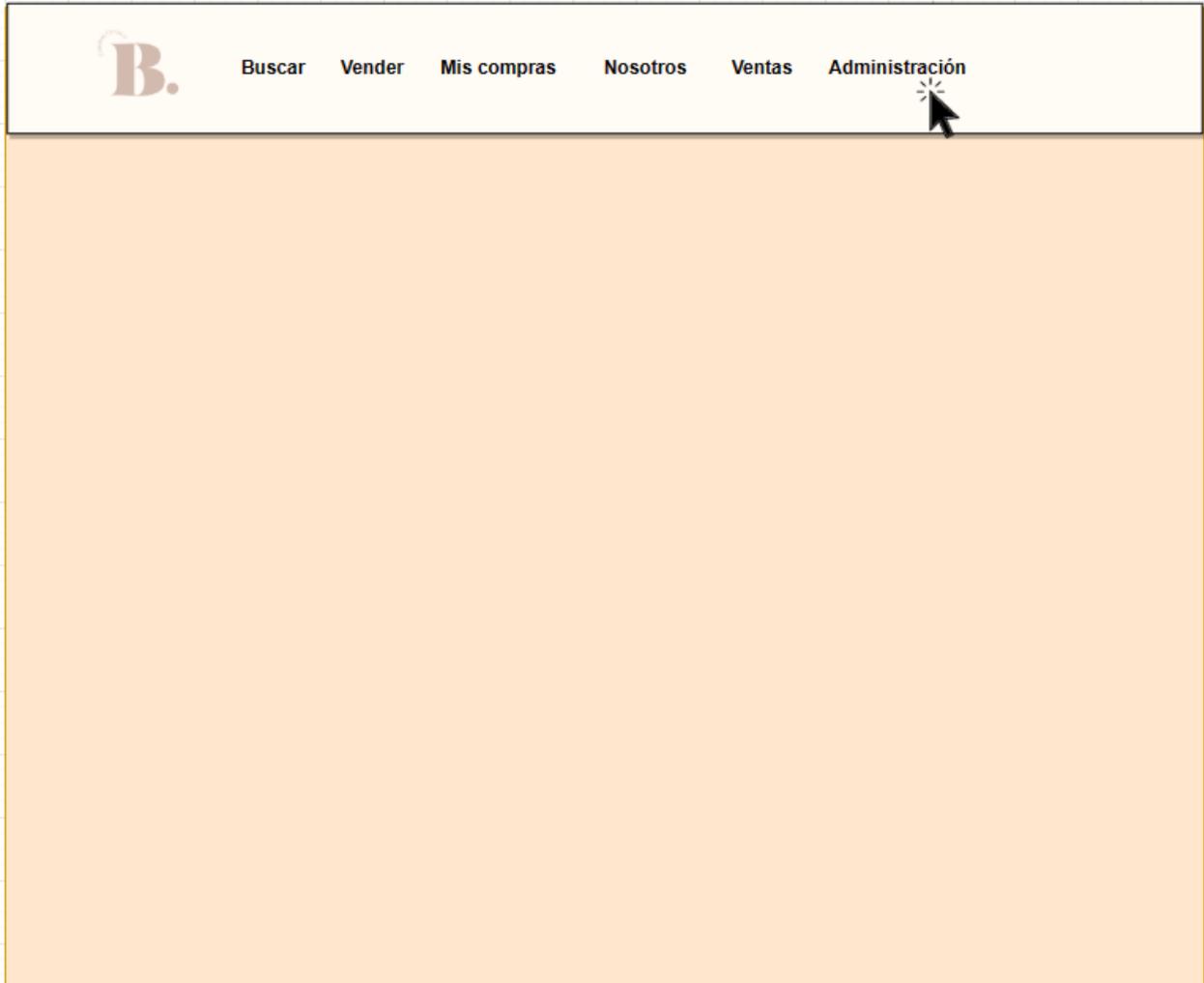
Be health!

versión:
Final



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

Pantallas



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023	
	Be health!			versión: Final


[Buscar](#)
[Vender](#)
[Mis compras](#)
[Nosotros](#)
[Ventas](#)
[Administración](#)

Ver aprobaciones pendientes

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



[Buscar](#)
[Vender](#)
[Mis compras](#)
[Nosotros](#)
[Ventas](#)
[Administración](#)

Aprobaciones pendientes

Aprobacion 

Aprobacion

Aprobacion

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023	
	Be health!			versión: Final



[Buscar](#)
[Vender](#)
[Mis compras](#)
[Nosotros](#)
[Ventas](#)
[Administración](#)

Aprobaciones pendientes

Datos de la publicacion

Estado

Operador asignado

Descargar adjuntos

Asignarse aprobacion

Aprobar

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



[Buscar](#)
[Vender](#)
[Mis compras](#)
[Nosotros](#)
[Ventas](#)
[Administración](#)

Aprobaciones pendientes

Datos de la publicacion

Estado

Operador asignado

Descargar adjuntos

Asignarse aprobacion

Aprobar

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



[Buscar](#)
[Vender](#)
[Mis compras](#)
[Nosotros](#)
[Ventas](#)
[Administración](#)

Aprobaciones pendientes

Datos de la publicacion

Estado

Operador asignado

Descargar adjuntos

Asignarse aprobacion

Aprobar 

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

10.6.2.3. CU-001-003 Modificar publicación

Especificación del caso de uso

CU-001-003

Nombre del caso de uso

Modificar publicación

Descripción del caso de uso

Facilita la modificación de los atributos y características de las publicaciones realizadas por el usuario.

Pre-condición

El cliente debe tener un producto publicado en la plataforma.

Post-condición

La publicación existente se envía a validar antes de ser publicada en la página.

Actores primarios

Cliente vendedor

Actores secundarios

Sin actores secundarios

Disparador

Un cliente vendedor quiere editar una publicación ya existe dentro del sitio.

Escenario principal de éxito

1. El cliente ingresa a la sección de publicación de productos del sistema, haciendo clic en el botón "Ventas" y luego, en el menú desplegable selecciona "Mis publicaciones".
2. El sistema busca todas las publicaciones del vendedor y lo redirecciona a la página de "Mis publicaciones". Allí lista todas las publicaciones que tiene asociadas dicho cliente.
3. El cliente selecciona la publicación que desea modificar.
4. El sistema carga todos los datos de la publicación y dirige al cliente a la página donde se muestran todos los datos del producto publicado que son los siguientes:
 - A. Categoría.
 - B. Nombre de la publicación
 - C. Descripción del producto
 - D. Marca.
 - E. Indicador de patologías.
 - F. Aptos veganos.
 - G. Fotos

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

H. Precio.

I. Unidades disponibles.

J. Tipo de entrega.

5. El usuario modifica los datos que desea y luego hace clic en el botón "Save".
6. El sistema envía la publicación a aprobar en el CU-001-002.
7. El sistema actualiza la publicación con los datos modificados en dicho bloque.

Caminos alternativos

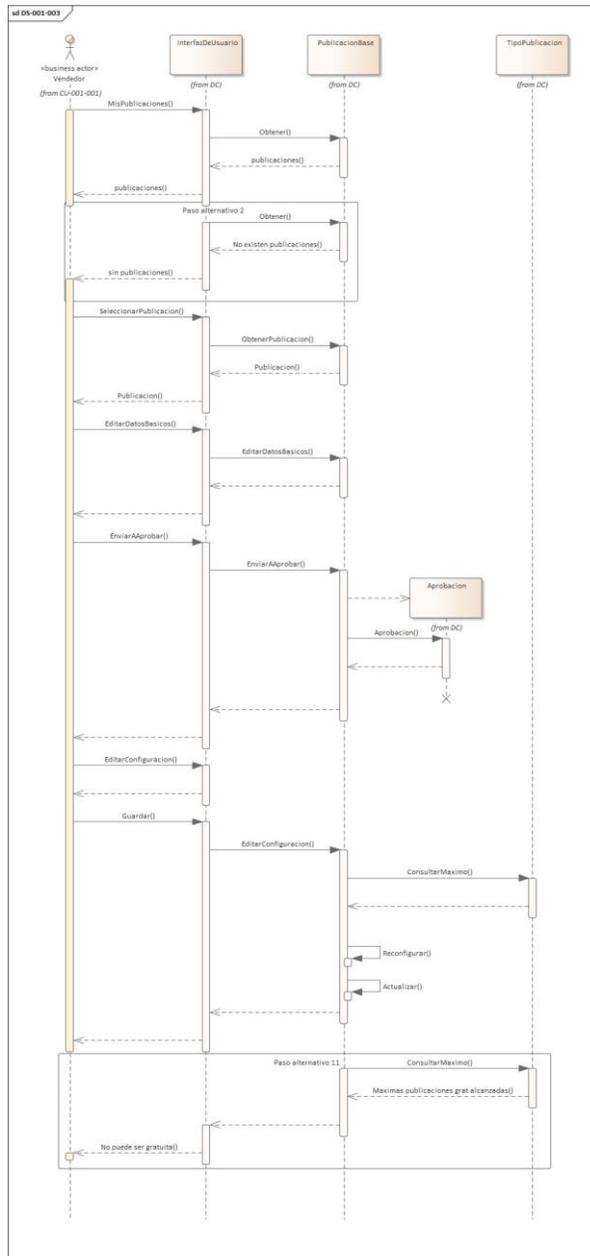
Para el paso 2: El sistema detecta que el usuario lo tiene publicaciones asociadas. Muestra un mensaje por pantalla notificando al cliente que no existen publicaciones.

1. Finaliza el CU.

Para el paso 4: El sistema detecta que alguno de los datos ingresados no es válido y notifica al usuario con un popup sobre el error cometido. El usuario vuelve al paso 4.

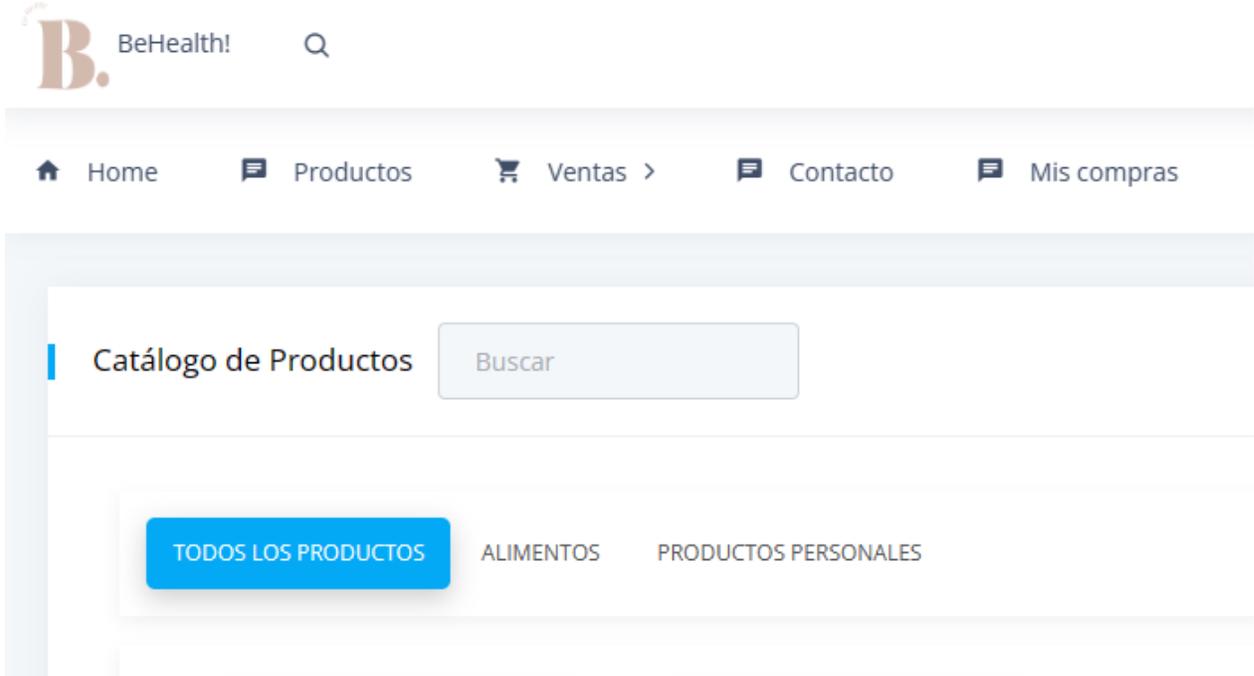
UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa	Fecha	
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo	Legajo: 35117		
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023
	Be health!			versión: Final

Diagrama de secuencia



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Pantallas

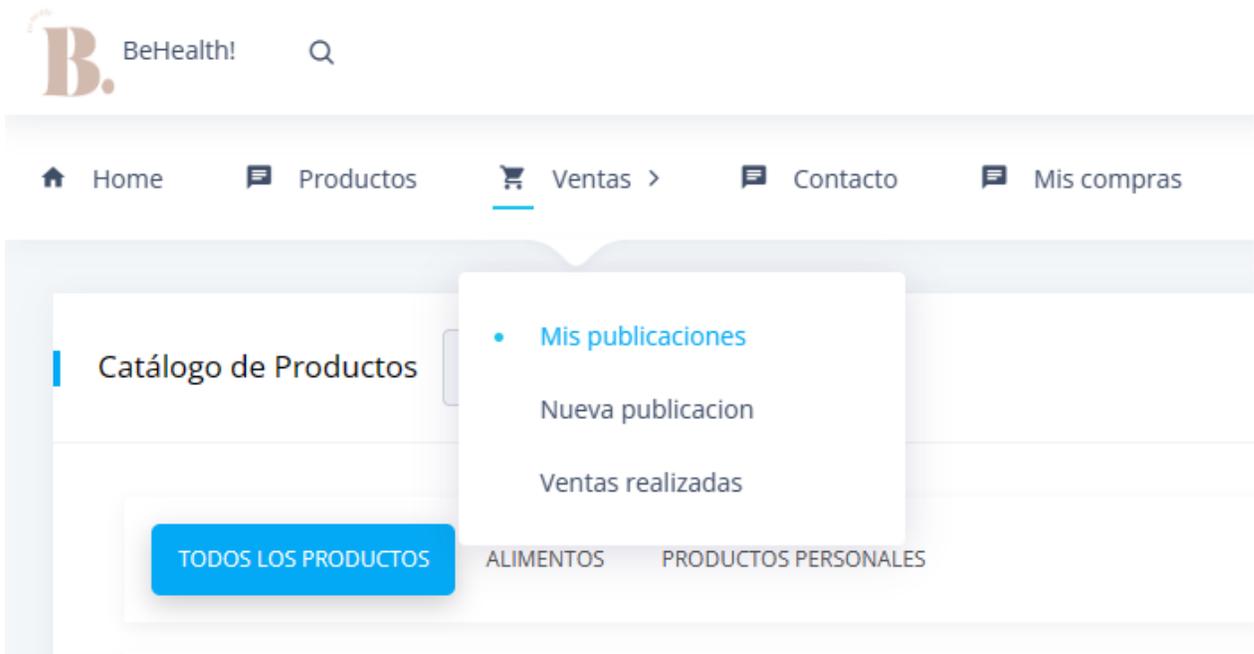


BeHealth!

[Home](#)
[Productos](#)
[Ventas >](#)
[Contacto](#)
[Mis compras](#)

Catálogo de Productos

[TODOS LOS PRODUCTOS](#)
[ALIMENTOS](#)
[PRODUCTOS PERSONALES](#)



BeHealth!

[Home](#)
[Productos](#)
[Ventas >](#)
[Contacto](#)
[Mis compras](#)

Catálogo de Productos

[TODOS LOS PRODUCTOS](#)
[ALIMENTOS](#)
[PRODUCTOS PERSONALES](#)

- Mis publicaciones
- Nueva publicacion
- Ventas realizadas

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023	
	Be health!			versión: Final



- Home
- Productos
- Ventas >
- Contacto
- Mis compras

Mis publicaciones

Home / Mis publicaciones

Lista de publicaciones

Id	Nombre	Categoría	Precio	Estado	Ratings
#2	Bananas	Alimentos	\$ 150,0	Activa	★★★★★
#3	Peras	Alimentos	\$ 140,0	Activa	★★★★★

Mis publicaciones

Home / Mis publicaciones

Lista de publicaciones

Id	Nombre	Categoría	Precio	Estado	Ratings
#2	Bananas	Alimentos	\$ 150,0	Activa	★★★★★
#3	Peras	Alimentos	\$ 140,0	Activa	★★★★★

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



- [Home](#)
- [Productos](#)
- [Ventas >](#)
- [Contacto](#)
- [Mis compras](#)

Form Elements

[Home](#) / [Mis publicaciones](#) / **Bananas**

Datos basicos

Nombre de la publicacion:

Bananas

Categoría:

Alimentos

Tipo de patologias:

Celiaquia Diabetes

Marca:

Otros

Descripcion del producto:

Bananas ecuador

Precio del producto:

150.0

Unidades disponibles:

10

Tipo de envío:

Envío a domicilio

Es apto vegetarianos:

Imagen: No se eligió ningún archivo

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

10.6.2.4. CU-001-004 Eliminar publicación

Especificación del caso de uso

CU-001-004

Nombre del caso de uso

Eliminar publicación

Descripción del caso de uso

Facilita la eliminación de las publicaciones realizadas por el usuario.

Pre-condición

El cliente debe tener al menos un producto publicado en la plataforma.

Post-condición

La publicación existente se da de baja de la página y queda inactiva.

Actores primarios

Cliente vendedor

Actores secundarios

Sin actores secundarios

Disparador

Un cliente vendedor quiere dar de baja una publicación que ya existe dentro del sitio.

Escenario principal de éxito

1. El cliente ingresa a la sección de publicación de productos del sistema, haciendo clic en el botón "Ventas" y luego, en el menú desplegable selecciona "Mis publicaciones".
2. El sistema busca todas las publicaciones del vendedor y lo redirecciona a la página de "Mis publicaciones". Allí lista todas las publicaciones que tiene asociadas dicho cliente.
3. El cliente selecciona la publicación que desea dar de baja.
4. El sistema carga todos los datos de la publicación y dirige al cliente a la página donde se muestran todos los datos del producto publicado que son los siguientes:
 - a. Bloque "Datos básicos"
 - i. Categoría.
 - ii. Título de la publicación
 - iii. Descripción del producto
 - iv. Origen
 - v. Información nutricional.
 - vi. Documentación bromatológica
 - vii. Fabricante.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

- viii. Indicador de patologías.
 - ix. Aptos veganos.
 - x. Peso de la unidad.
 - xi. Fotos
- b. Bloque “Configuración de publicación”:
- i. Precio.
 - ii. Stock disponible.
 - iii. Tipo de entrega.
 - iv. Tipo de publicación.
5. El usuario hace clic en el botón que se encuentra en la parte inferior “Dar de baja”.
 6. El sistema muestra un mensaje por pantalla que dice:
Está seguro de que desea dar de baja esta publicación?
 7. El usuario selecciona “Dar de baja”.
 8. El sistema cambia el estado de la publicación a “Inactiva” y finaliza el CU.

Caminos alternativos

Para el paso 2: El sistema detecta que el usuario lo tiene publicaciones asociadas. Muestra un mensaje por pantalla notificando al cliente que no existen publicaciones.

1. Finaliza el CU.

Para el paso 7: El usuario se arrepiente y no desea dar de baja al publicacion:

1. Hace clic en el botón “Cancelar”
2. Finaliza el CU.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023	
	Be health!			versión: Final

Diagrama de secuencia

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad
De Tecnología informática



Materia: Trabajo final de ingeniería

Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa

Fecha

Alumno: Carballada Exequiel Leonardo

Legajo: 35117

Localización:
Centro

Comisión: 5-B

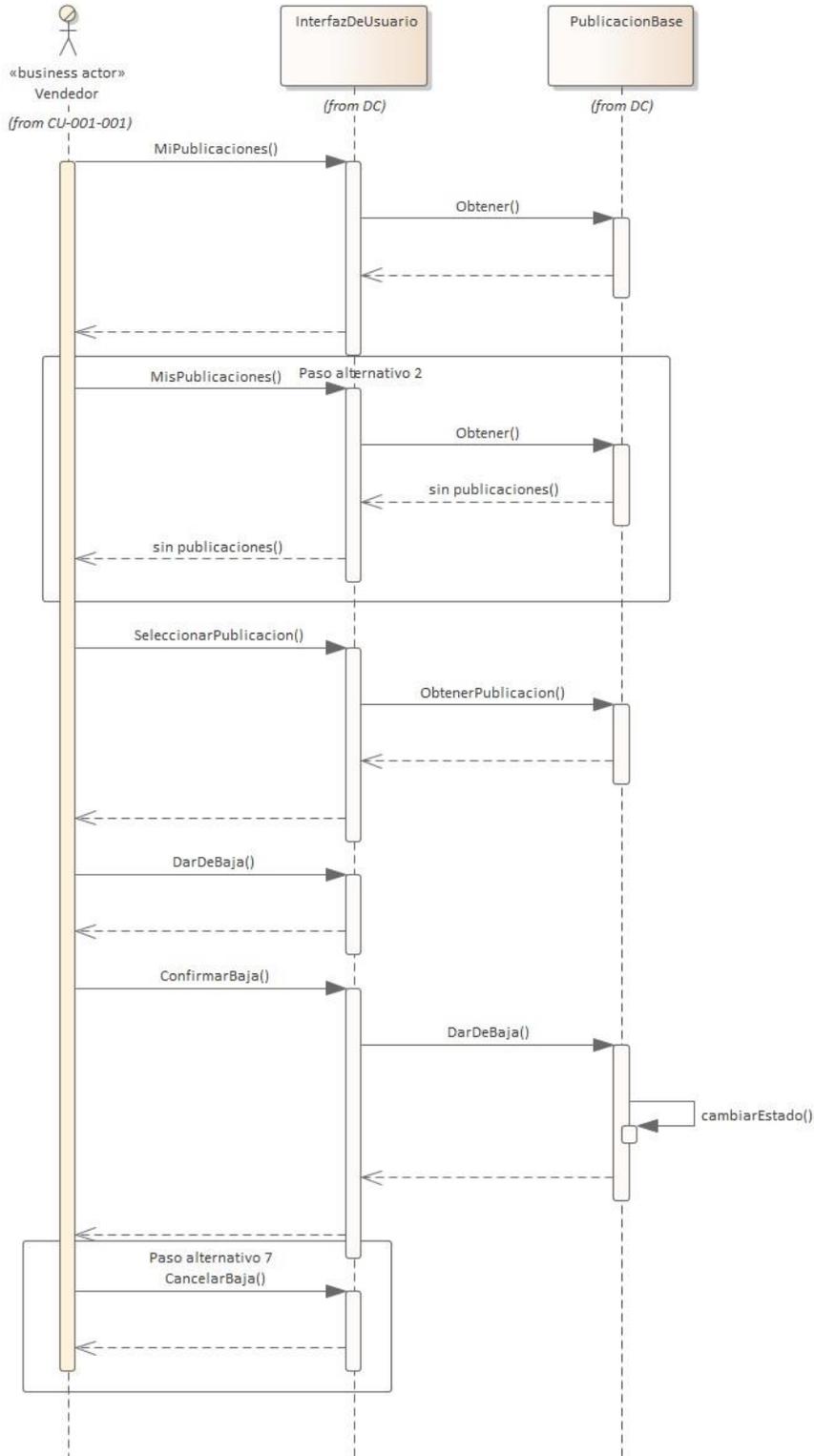
Turno: Noche

Año: 2023

Be health!

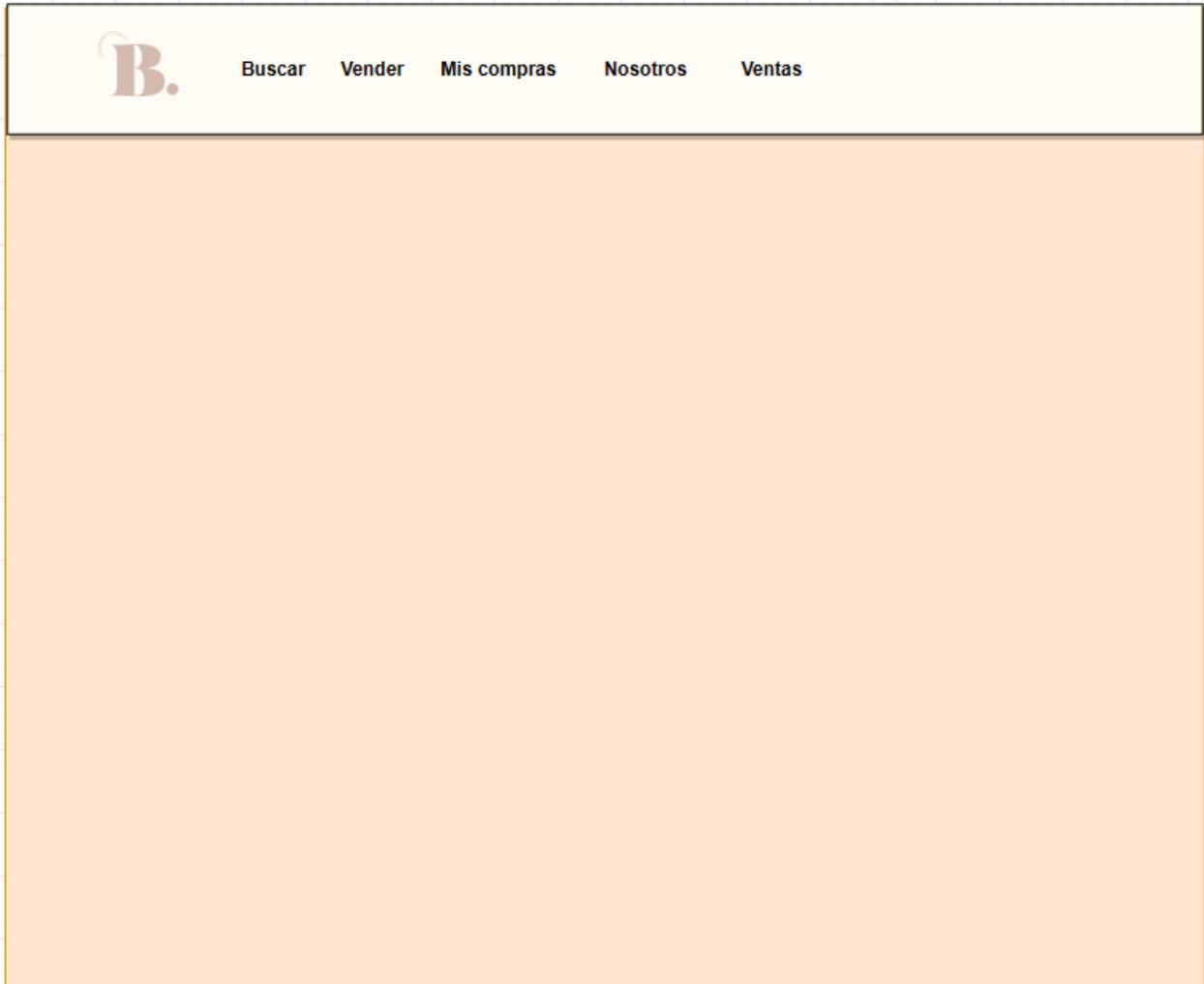
versión:
Final

sd DS-001-004



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023	
	Be health!			versión: Final

Pantallas



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



Buscar
Vender
Mis compras
Nosotros
Ventas

Publicar producto

Mis publicaciones

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

B.

Buscar
Vender
Mis compras
Nosotros
Ventas

Mis publicaciones

Publicación



Publicación

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final



[Buscar](#)
[Vender](#)
[Inicial sesion](#)
[Registrarse](#)
[Nosotros](#)

Publicación

Estado de publicación: En revisión	Dar de baja
Título de la publicación:	
Descripción del producto:	
Origen:	
Información nutricional:	Editar
Documentación bromatológica: Link	
Fabricante:	
Patologías:	
Aptos veganos:	
Peso por unidad:	
Precio:	
Fotos:	
Stock disponible:	
Categoría:	Editar
Tipo de publicación:	
Tipo de entrega:	

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

[Buscar](#)
[Vender](#)
[Inicial sesion](#)
[Registrarse](#)
[Nosotros](#)

Publicación

Estado de publicación: En revisión

Título de la publicación:

Descripción del producto:

Origen:

Información nutricional:

Documentación bromatológica:

Fabricante:

Patologías:

Aptos veganos:

Peso por unidad:

Precio:

Fotos:

Stock disponible:

Categoría:

Tipo de publicación:

Tipo de entrega:

Dar de baja

Editar

Editar

Esta seguro de que desea dar de baja esta publicación?

Cancelar
Dar de baja

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

10.6.2.5. CU-001-005 Alta de usuario vendedor

Especificación del caso de uso

CU-001-005

Nombre del caso de uso

Alta de usuario vendedor

Descripción del caso de uso

El presente caso de uso detallara los pasos a realizar para que un cliente pueda solicitar la activación de la modalidad “vendedor” dentro del sitio y así poder publicar productos en la plataforma.

Pre-condición

El cliente debe estar registrado en la plataforma.

Post-condición

Se habilitan las funciones de vendedor del usuario que realiza la solicitud.

Actores primarios

Cliente

Actores secundarios

Operador de validación de usuarios vendedores

Disparador

Un cliente no vendedor quiere transformarse en vendedor.

Escenario principal de éxito

1. El cliente ingresa a la sección de configuración de cuenta, haciendo clic en el botón “Mi cuenta” y luego, en el menú desplegable selecciona “Preferencias”.
2. El sistema redirige al usuario a la sección de preferencias de usuario.
3. El usuario hace clic en “Solicitar alta de vendedor”.
4. El sistema redirige al usuario a la pantalla de alta de vendedor y le pide completar los siguientes campos:
 - a. Foto frontal del dni: Png, jpg, obligatorio.
 - b. Foto dorso del dni: Png, jpg, obligatorio.
 - c. Teléfono de contacto: Numérico, obligatorio.
 - d. Dirección: Texto, Obligación.
5. El usuario completa todos los campos y hace clic en el botón “Enviar solicitud”.
6. El sistema envía la solicitud del usuario al circuito de aprobación.
7. El Operador ingresa a la sección de “Administración” y luego, en el menú desplegable, selecciona “Ver aprobaciones pendientes”.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

8. El sistema redirige al usuario a la ventana de validaciones pendientes y muestra todas las validaciones que se encuentran en estado “En revisión”.
9. El cliente selecciona una aprobación del listado.
10. El sistema busca la información de la publicación y redirige al usuario a una nueva página donde muestra todos los datos cargados por el cliente vendedor en su publicación.
11. El usuario hace clic en “Asignarse aprobación”.
12. El sistema asigna la validación al usuario que está ejecutando dicha acción.
13. Un operador de validaciones toma la solicitud del usuario y revisa los datos aportados por el vendedor. Hace clic en “Descargar adjuntos”.
14. El sistema realiza las descargas de los documentos asociados a la solicitud.
15. El operador concluye en que los datos son veraces y aprueba la solicitud haciendo clic en el botón “Aprobar”.
16. El sistema asigna al usuario los permisos de vendedor al usuario que genero la solicitud. Luego envía un correo al cliente notificando lo siguiente:
Estimado/a *cliente,*

Su solicitud de permisos de vendedor número <Numero de solicitud> a sido aprobada correctamente.

Caminos alternativos

Para el paso 5: El usuario se arrepiente y desea abortar la solicitud de alta de vendedor.

1. El cliente hace clic en el botón “Cancelar”.
2. Finaliza el CU.

Para el paso 15: El operador concluye en que los datos aportados por el cliente no son válidos y hace clic en “Rechazar solicitud”:

1. El sistema muestra por pantalla en campo de texto donde le solicita al usuario que coloque el motivo de rechazo.
2. El cliente ingresa el motivo por el cual está rechazando la publicación solicitada y hace clic en el botón “Enviar”.
3. El sistema cambia el estado de la publicación a “Requiere acciones”. Le envía un correo al cliente con el siguiente mensaje:
Estimado/a *cliente,*

Su solicitud de permisos de vendedor número <Numero de solicitud> a sido rechazada y debe revisarse por el siguiente motivo <Motivo de rechazo>.

4. Finaliza el CU.

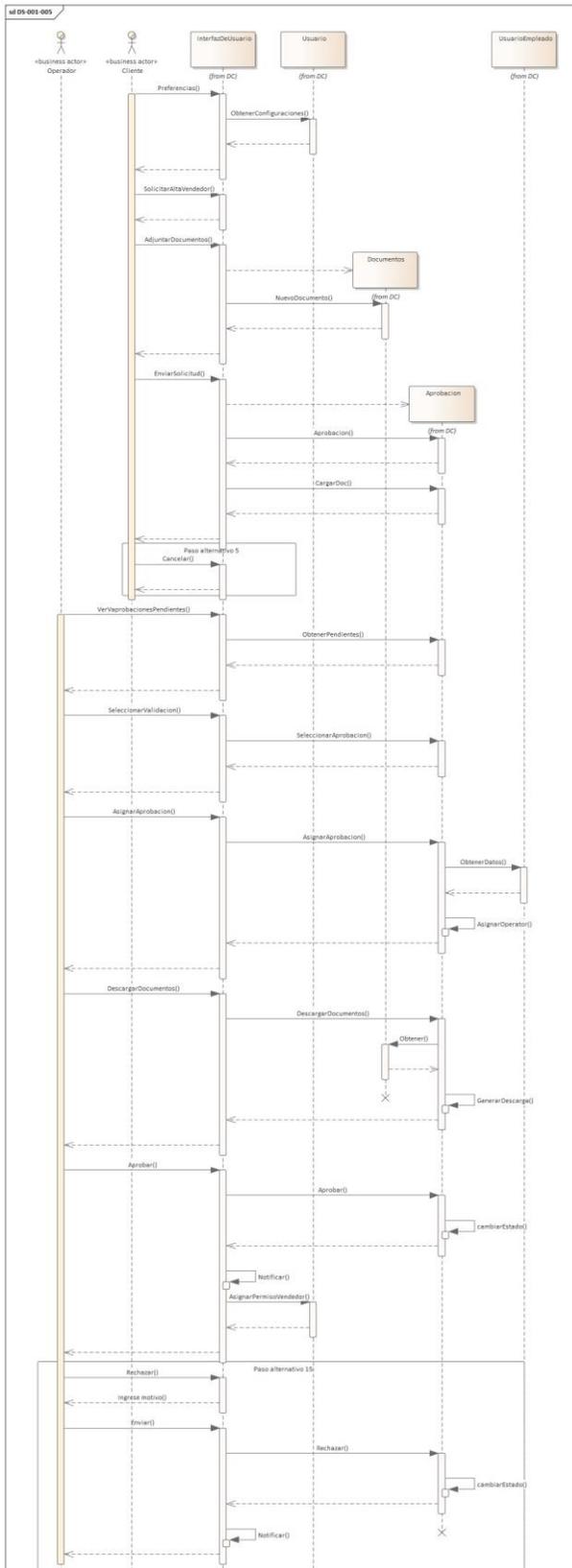
UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023	
	Be health!			versión: Final

Diagrama de secuencia

**UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad
De Tecnología informática**

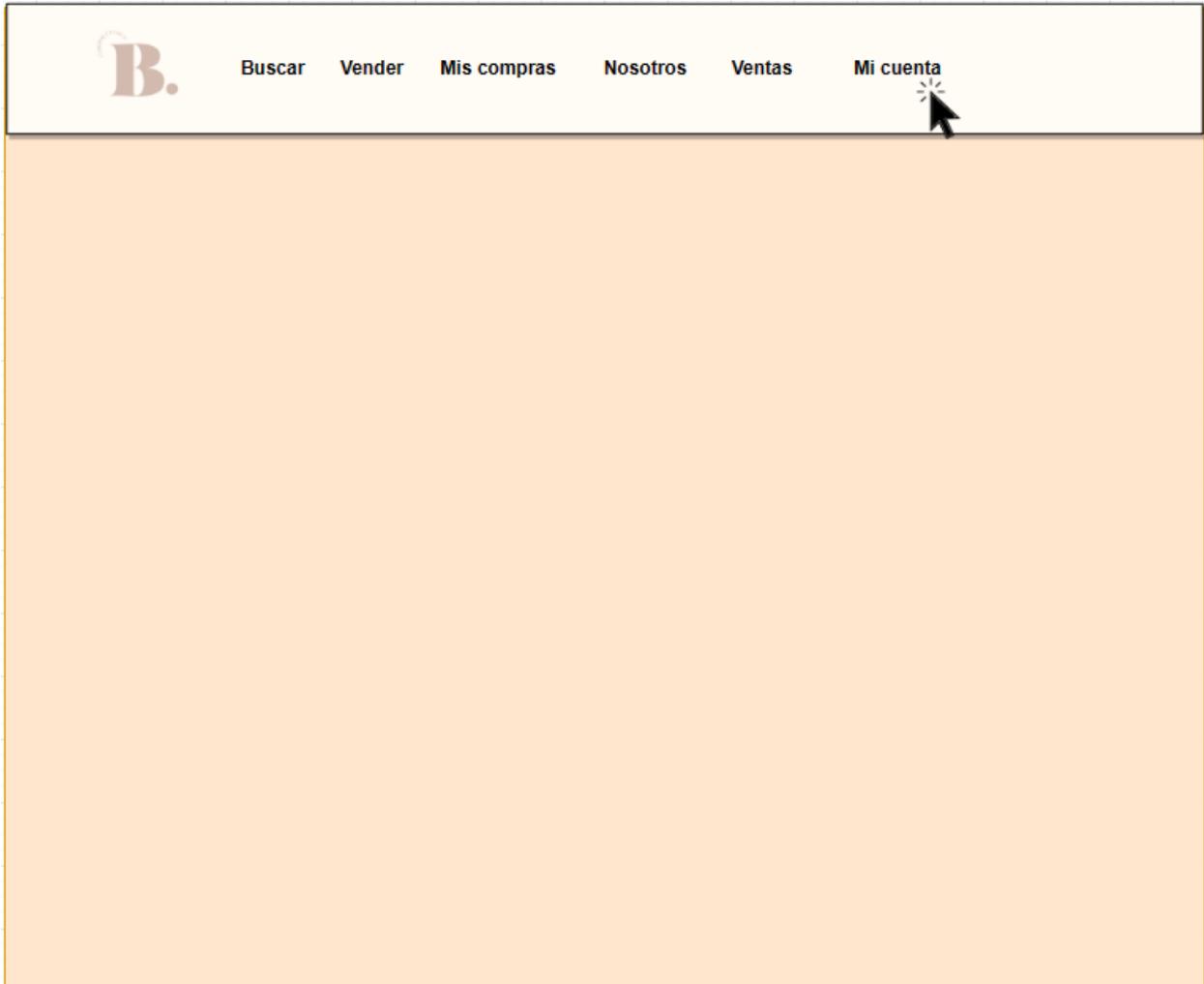


Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa		Fecha
Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117		
Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023	
Be health!				versión: Final



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha	
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo			Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B		Turno: Noche
	Be health!			versión: Final

Pantallas



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



[Buscar](#)
[Vender](#)
[Mis compras](#)
[Nosotros](#)
[Ventas](#)
[Mi cuenta](#)

Preferencias
 

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha	
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo	Legajo: 35117		
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023
	Be health!			versión: Final



[Buscar](#)
[Vender](#)
[Mis compras](#)
[Nosotros](#)
[Ventas](#)
[Mi cuenta](#)

Preferencias

Solicitar alta de vendedor 

Opciones

Opciones

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



Buscar
Vender
Mis compras
Nosotros
Ventas
Mi cuenta

Solicitud de alta de vendedor

Cargar foto frontal del dni

Cargar foto dorso del dni

Telefono de contacto

Direccion

Cancelar

Enviar solicitud 

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		


[Buscar](#)
[Vender](#)
[Mis compras](#)
[Nosotros](#)
[Ventas](#)
[Administración](#)

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha	
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo			Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023
	Be health!			versión: Final


[Buscar](#)
[Vender](#)
[Mis compras](#)
[Nosotros](#)
[Ventas](#)
[Administración](#)

Ver aprobaciones pendientes



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



[Buscar](#)
[Vender](#)
[Mis compras](#)
[Nosotros](#)
[Ventas](#)
[Administración](#)

Aprobaciones pendientes

Aprobacion 

Aprobacion

Aprobacion

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



[Buscar](#)
[Vender](#)
[Mis compras](#)
[Nosotros](#)
[Ventas](#)
[Administración](#)

Aprobación de alta de vendedor

datos del cliente

Estado

Operador asignado

Descargar adjuntos

Asignarse aprobacion

Aprobar

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha	
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo	Legajo: 35117		
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	Año: 2023
	Be health!			versión: Final



[Buscar](#)
[Vender](#)
[Mis compras](#)
[Nosotros](#)
[Ventas](#)
[Administración](#)

Aprobación de alta de vendedor

datos del cliente

Estado

Operador asignado

Descargar adjuntos

Asignarse aprobacion

Aprobar

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



[Buscar](#)
[Vender](#)
[Mis compras](#)
[Nosotros](#)
[Ventas](#)
[Administración](#)

Aprobación de alta de vendedor

datos del cliente

Estado

Operador asignado

Descargar adjuntos

Asignarse aprobacion

Aprobar 

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche
	Año: 2023		
Be health!			versión: Final

10.6.2.6. CU-002-001 Comprar producto

Especificación del caso de uso

CU-002-001

Nombre del caso de uso

Comprar producto

Descripción del caso de uso

Facilita la compra de un producto dentro de la plataforma. Esta acción la puede realizar cualquier tipo de cliente que este registrado en el sistema. En este caso de uso se especifica la compra del producto desde que el usuario encuentra el mismo dentro del catálogo hasta que confirma la compra de este.

Pre-condición

El cliente debe estar registrado en el sitio.

Post-condición

La compra realizada se visualiza dentro del listado de compras del cliente.

Actores primarios

Cliente.

Actores secundarios

Sin actores secundarios

Disparador

Un cliente quiere comprar un producto dentro del sitio.

Escenario principal de éxito

1. El cliente ingresa al "Home" para encontrar el producto que desea en la parte central de la pantalla.
2. El sistema internamente busca en la base de datos de productos todos los que disponibles. Una vez que tiene todos los resultados posibles redirige al usuario a otra pantalla donde le muestra el listado de productos posibles. En la parte superior de la pantalla se muestran los filtros posibles para el usuario que son los siguientes:
 - a. Tipo de artículo:
 - i. Alimentos
 - ii. Productos personales
3. El usuario no aplica ningún filtro y selecciona el artículo que desea.
4. El sistema lee los detalles del producto seleccionado de la base de datos y redirige al usuario a la página que muestra el producto. En esta ventana el sistema muestra en la parte superior un carretel con todas las imágenes del producto. Debajo se listan todos los atributos del producto con la especificación aportada por el vendedor.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

También existe un botón de “Comprar” para que el usuario comience la compra del producto.

5. El usuario decide comprar el producto seleccionado entonces hace clic en “Comprar”.
6. El sistema redirige al usuario a la pantalla de compra. En esta ventana primero solicita el domicilio al cuál se debe enviar el producto. Previamente el sistema carga en una lista desplegable todos los domicilios disponibles del cliente y los muestra por pantalla si es que existen, de lo contrario se muestra una lista vacía. Debajo se muestran dos botones, “Continuar” y “Agregar dirección”.
7. El usuario tiene cargados domicilios previamente, por lo tanto selecciona el que desea de la lista desplegable y hace clic en “Continuar”.
8. El sistema redirige al usuario a la ventana para realizar el pago del producto.
9. El usuario selecciona el medio de pago que tiene cargado en su cuenta desde una lista desplegable y a continuación hace clic en el botón “Continuar”.
10. El sistema le muestra al usuario todos los datos con el resumen de la compra a realizar, mostrando el producto con una foto, la dirección de envío, la tarjeta con la que realizara el pago y el monto a pagar.
11. El usuario hace clic en el botón “Comprar”.
12. El sistema procesa y confirma la compra.

Caminos alternativos

Para el paso 7: El cliente no tiene direcciones cargadas. Hace clic en el botón “Agregar dirección”.

1. El sistema redirige al usuario a una ventana de carga de nueva dirección, donde solicita lo siguientes datos:
 - a. Nombre y apellido de la persona que recibe el pedido: Texto, Obligatorio.
 - b. Código postal: Numérico, Obligatorio.
 - c. Provincia: Lista desplegable, Obligatorio.
 - d. Ciudad: Texto, Obligatorio.
 - e. País: Texto, Obligatorio.
 - f. Calle: Texto, Obligatorio.
 - g. Teléfono: Numérico, Opcional.
2. El cliente carga todos los datos solicitados y luego hace clic en “Agregar dirección”.
3. El sistema redirige al usuario a la ventana del paso 7 y continua desde ahí.

Para el paso 9: El cliente no tiene medio de pago cargados. Hace clic en el botón “Agregar medio de pago”.

1. El sistema redirige al usuario a una ventana de carga el nuevo medio de pago, donde solicita lo siguientes datos:
 - a. Tipo de método de pago: Lista desplegable (Debito/Credito).
 - b. Número de tarjeta: Numérico, Obligatorio.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

- c. Nombre del titular de la tarjeta: Texto, Obligatorio.
- d. Fecha de vencimiento: Texto, Obligatorio.
2. El cliente carga todos los datos solicitados y luego hace clic en “Agregar medio de pago”.
3. El sistema redirige al usuario a la ventana del paso 9 y continua desde ahí.

Para el paso 11: El usuario decide no realizar la compra, hace clic en el botón “Cancelar” y automáticamente finaliza el caso de uso.

Para el paso 11: El cliente desea modificar la dirección de envío. Hace clic en el botón “Editar entrega” que se encuentra abajo del campo.

1. El sistema redirige al usuario al paso 6.

Para el paso 11: El usuario desea cambiar la forma de pago. Hace clic en el botón “Editar medio de pago” que se encuentra a la derecha del campo

1. El sistema redirige al usuario al paso 9.

Para el paso 12: El sistema rechaza el pago. Se muestra un mensaje por pantalla notificando al usuario que el pago fue rechazado.

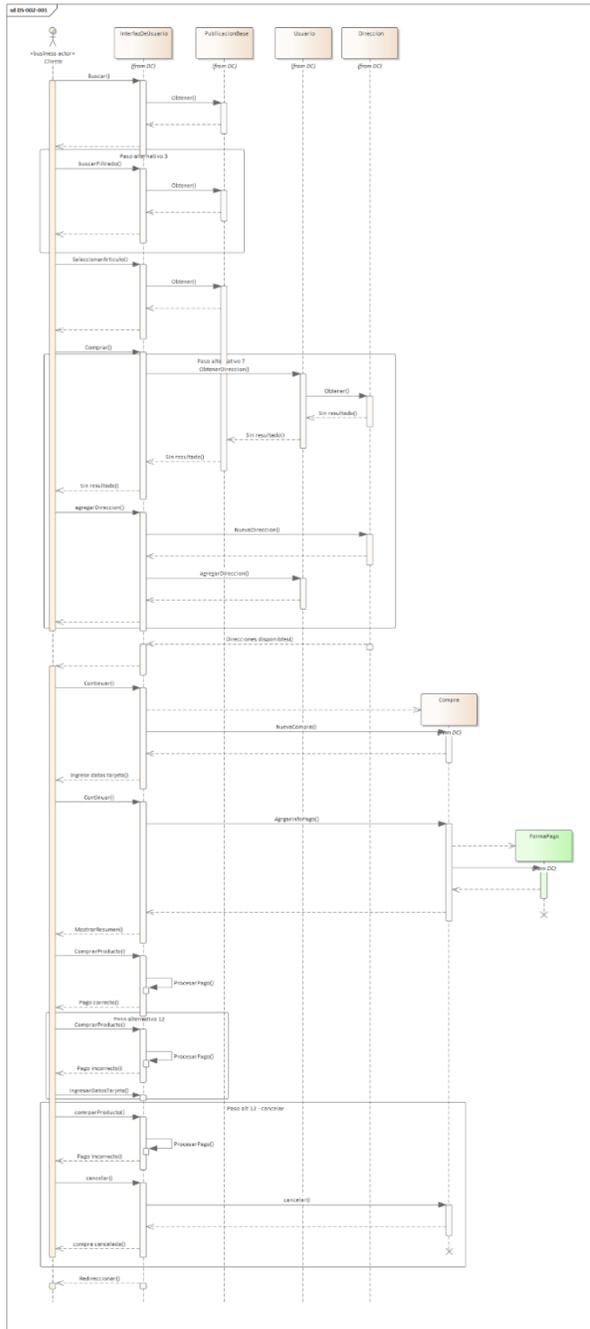
1. El cliente hace clic en el botón “Editar” que se encuentra a la derecha del campo con la información de pago en el resumen. Vuelve al paso 9.

Para el paso 12: El sistema rechaza el pago. Se muestra un mensaje por pantalla notificando al usuario que el pago fue rechazado.

1. El cliente hace clic en el botón “Cancelar compra” para anular el proceso de compra. El caso de uso finaliza.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

Diagrama de secuencia



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Pantallas

[Home](#)
[Productos](#)
[Ventas >](#)
[Contacto](#)
[Mis compras](#)

Catálogo de Productos

TODOS LOS PRODUCTOS

ALIMENTOS

PRODUCTOS PERSONALES



Bananas

\$150,0



Peras

\$140,0

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

[Home](#)
[Productos](#)
[Ventas >](#)
[Contacto](#)
[Mis compras](#)

[/](#) [Productos](#) / **Bananas**



Bananas

★★★★☆ (50 Reviews)

\$150,0

Tipo de envío: [Envío a domicilio](#)

Cantidad:

[Comprar](#)

Share on: [f](#) [t](#) [in](#) [@](#)

[Descripcion](#)

[Reviews \(0\)](#)

Product Description

Bananas ecuador

Producto apto para veganos? SI

Producto apto para las siguientes patologías: Celiaquia, Diabetes,

Marca: Otros

Categoría: Productos personales

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



Paso 1

Seleccionar tipo de envío

Envío a domicilio ▼

Seleccione la dirección de envío

Bouchard 557, Puerto Madero, Buei ▼

Agregar dirección

Siguiente

Salir

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final



- [Home](#)
- [Productos](#)
- [Ventas >](#)
- [Contacto](#)
- [Mis compras](#)

Form Elements

[Home](#) / [Direcciones](#) / Nueva direccion

Agregue una nueva dirección para la recepción de pedidos

Nombre de la persona que recibe el paquete:

Apellido de la persona que recibe el paquete:

DNI de la persona que recibe el paquete:

Calle:

Ciudad:

Provincia:

Pais:

Codigo postal:

Telefono:

[Agregar direccion](#)

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa		Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023	
	Be health!			versión: Final




Paso 2

Seleccione el metodo de pago

Exequiel Carballeda - 59 ▼

Exequiel Carballeda - 5943

Agregar medio de pago

Siguiete Salir

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

Form Elements

[🏠](#) / [Direcciones](#) / **Nueva direccion**

Agregue una nueva direccion para la recepcion de pedidos

Seleccione el metodo de pago:

Metodos de pago disponibles ▼

Numero de tarjeta:

Numero de tarjeta

Nombre del titular de la tarjeta:

Nombre del titular de la tarjeta

Fecha de vencimiento:

MM/YY

Agregar medio de pago

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final



Vista previa de la compra

Producto

Producto

Cantidad

Total:

Envío

Tipo de envío

Datos de entrega

Calle: Bouchard 557
 Ciudad: Puerto Madero
 Provincia: Buenos Aires
 País: Argentina
 Código postal: 1776
 Recibe: Exequiel Leonardo Carballada

Información del pago

Método de pago: Crédito
 Número de tarjeta: 3245748293045943
 Titular de la tarjeta: Exequiel Carballada
 Fecha de vencimiento: 02/25

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

10.6.2.7. CU-002-002 Chatear con vendedor

Especificación del caso de uso

CU-002-002

Nombre del caso de uso

Chatear con vendedor

Descripción del caso de uso

Facilita el circuito de comunicación entre el usuario comprador y el vendedor.

Pre-condición

El cliente debe haber realizado una compra dentro de la plataforma.

Post-condición

Los clientes establecen una comunicación dentro de una sala de chat.

Actores primarios

Cliente comprador, cliente vendedor

Actores secundarios

Sin actores secundarios

Disparador

Un cliente compra un producto dentro del sitio y quiere comunicarse con el vendedor de este.

Escenario principal de éxito

1. El cliente ingresa a la sección de “Mis compras” en el menú superior del sitio.
2. El sistema busca todas las compras realizadas por el cliente y redirige a este a la página de compras realizadas. Muestra un listado de todas las compras que realizo.
3. El cliente selecciona una compra haciendo clic sobre ella.
4. El sistema busca los detalles de la compra y redirecciona al cliente a la página que mostrara el detalle de esta. Allí se muestran los siguientes datos:
 - a. Título de la publicación donde se realizó la compra: Texto.
 - b. Foto de la publicación: jpg.
 - c. Dirección de envío: Texto.
 - d. Fecha de compra: DateTime.
 - e. Precio abonado: Float.
 - f. Detalles del pago: Texto.
 - g. Estado: texto.
5. El cliente hace clic en “Contactar al vendedor”.
6. El sistema recopila todos los mensajes relacionados a la compra y redirige al usuario a la sesión de chat, mostrando allí todos los mensajes.
7. El cliente ingresa el mensaje que quiere enviar y luego hace clic en “Enviar”.

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

8. El sistema envía el mensaje y notifica al vendedor por correo que recibió un mensaje
9. El cliente vendedor accede a “Ventas” y luego a “Ventas realizadas”.
10. El sistema carga todas las ventas del cliente y luego lo redirige a la pantalla de Ventas donde muestra el listado de ventas realizadas.
11. El cliente vendedor selecciona la venta que desea haciendo clic sobre ella.
12. El sistema busca los datos de la venta y redirige al usuario a la pantalla con el detalle de la venta que contiene:
 - a. Título de la publicación relacionada con la venta: Texto.
 - b. Estado: Texto.
 - c. Fecha de la compra: DateTime.
 - d. Monto abonado por el cliente.
 - e. Dirección de envío: Texto.
13. El vendedor hace clic en Contactar al comprador.
14. El sistema recopila todos los mensajes relacionados a la compra y redirige al usuario a la sesión de chat, mostrando allí todos los mensajes.
15. El vendedor ingresa el mensaje que quiere enviar y luego hace clic en “Enviar”.
16. El sistema notifica al cliente comprador que recibió un mensaje del vendedor.

Caminos alternativos

Paso alternativo 2: El sistema detecta que no hay compras realizadas.

1. El sistema muestra un mensaje por pantalla notificando que no existen ventas relacionadas con el usuario. Finaliza el CU.

Paso alternativo 7: El usuario decide no enviar el mensaje. Termina el CU.

Paso alternativo 15: El cliente vendedor decide no enviar el mensaje. Termina el CU.



Materia: Trabajo final de ingeniería

Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa

Fecha

Alumno: Carballada Exequiel Leonardo

Legajo: 35117

Localización:
Centro

Comisión: 5-B

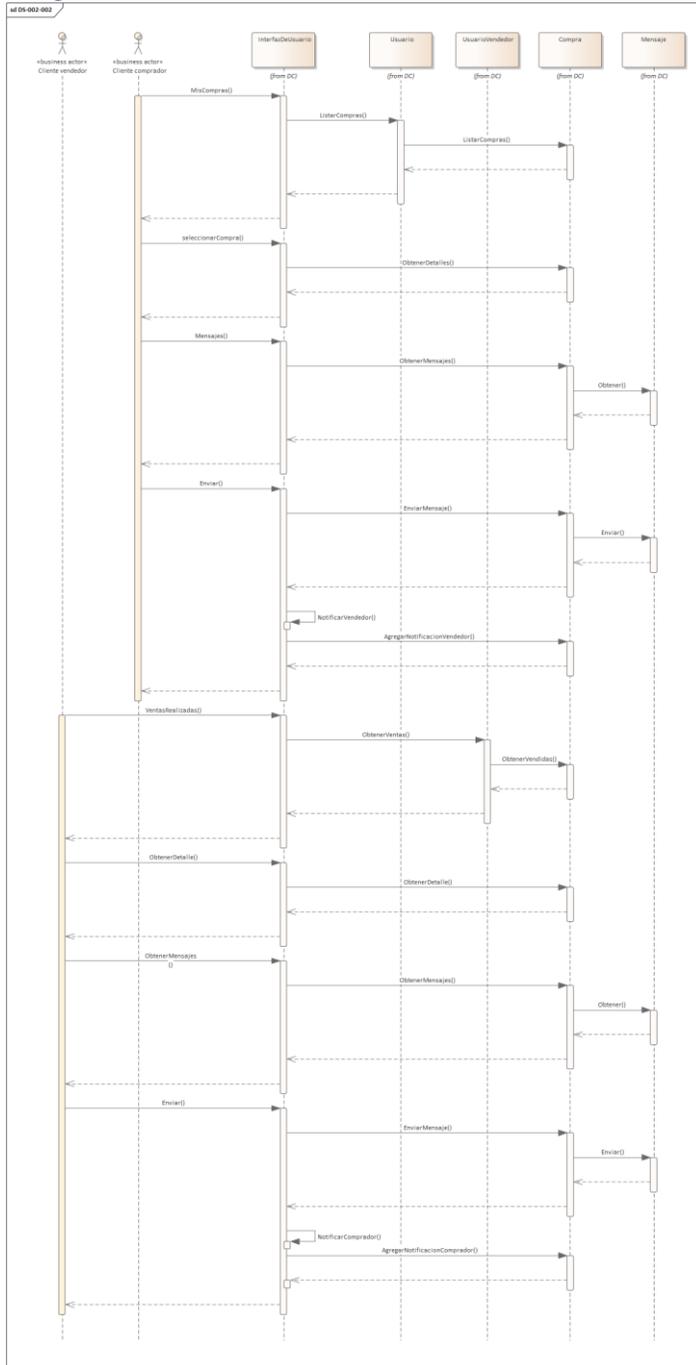
Turno: Noche

Año: 2023

Be health!

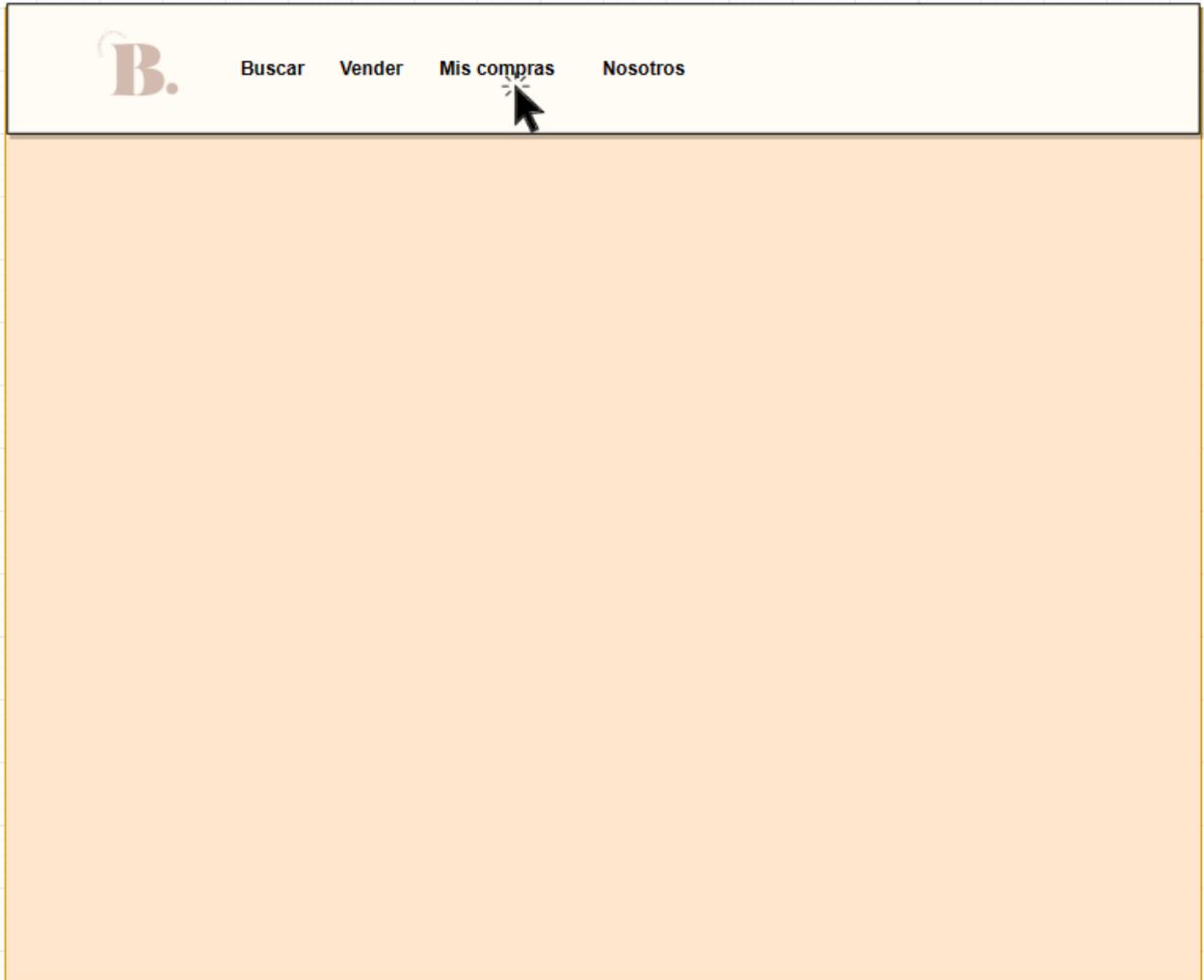
versión:
Final

Diagrama de secuencia



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería	Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha	
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo			Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B		Turno: Noche Año: 2023
	Be health!			versión: Final

Pantallas



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



[Buscar](#)
[Vender](#)
[Mis compras](#)
[Nosotros](#)

Mis compras

Compra 

Compra

Compra

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballada Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

[Buscar](#) [Vender](#) [Inicial sesion](#) [Registrarse](#) [Nosotros](#)

Resumen de la compra

Foto	Titulo del producto	Estado
	Detalle del producto y fecha de compra	
Direccion de envio		
xxx-xxxx-xxxx-1234		
Monto abonado		

[Contactar al vendedor](#)

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



[Buscar](#)
[Vender](#)
[Mis compras](#)
[Nosotros](#)

Resumen de la compra

Mensajes

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



[Buscar](#)
[Vender](#)
[Mis compras](#)
[Nosotros](#)
[Ventas](#)

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboia
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



[Buscar](#)
 [Vender](#)
 [Mis compras](#)
 [Nosotros](#)
Ventas

Ventas realizadas


UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



[Buscar](#)
[Vender](#)
[Mis compras](#)
[Nosotros](#)
[Ventas](#)

Mis ventas

Venta 

Venta

Venta

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



[Buscar](#)
 [Vender](#)
 [Mis compras](#)
 [Nosotros](#)
 [Ventas](#)

Resumen de la venta

Foto

Titulo del producto

Estado

Detalle del producto y fecha de compra

Direccion de envio

Monto abonado

Contactar al comprador



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		



[Buscar](#) [Vender](#) [Mis compras](#) [Nosotros](#) [Ventas](#)

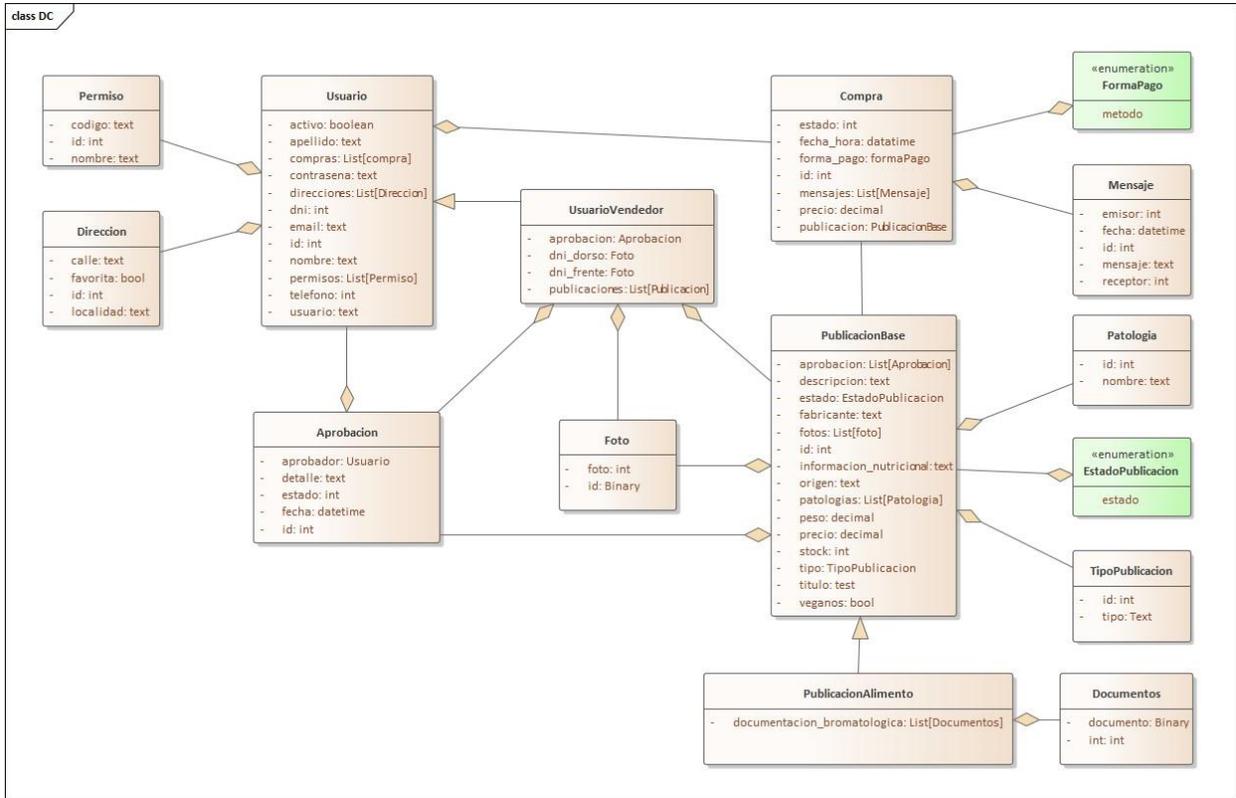
Mensajes

Mensajes

Enviar

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

10.6.3. Diagrama de clases



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática



Materia: Trabajo final de ingeniería

Docente: Jorge Scali, Pablo Vilboa

Fecha

Alumno: Carballada Exequiel Leonardo

Legajo: 35117

Localización: Centro

Comisión: 5-B

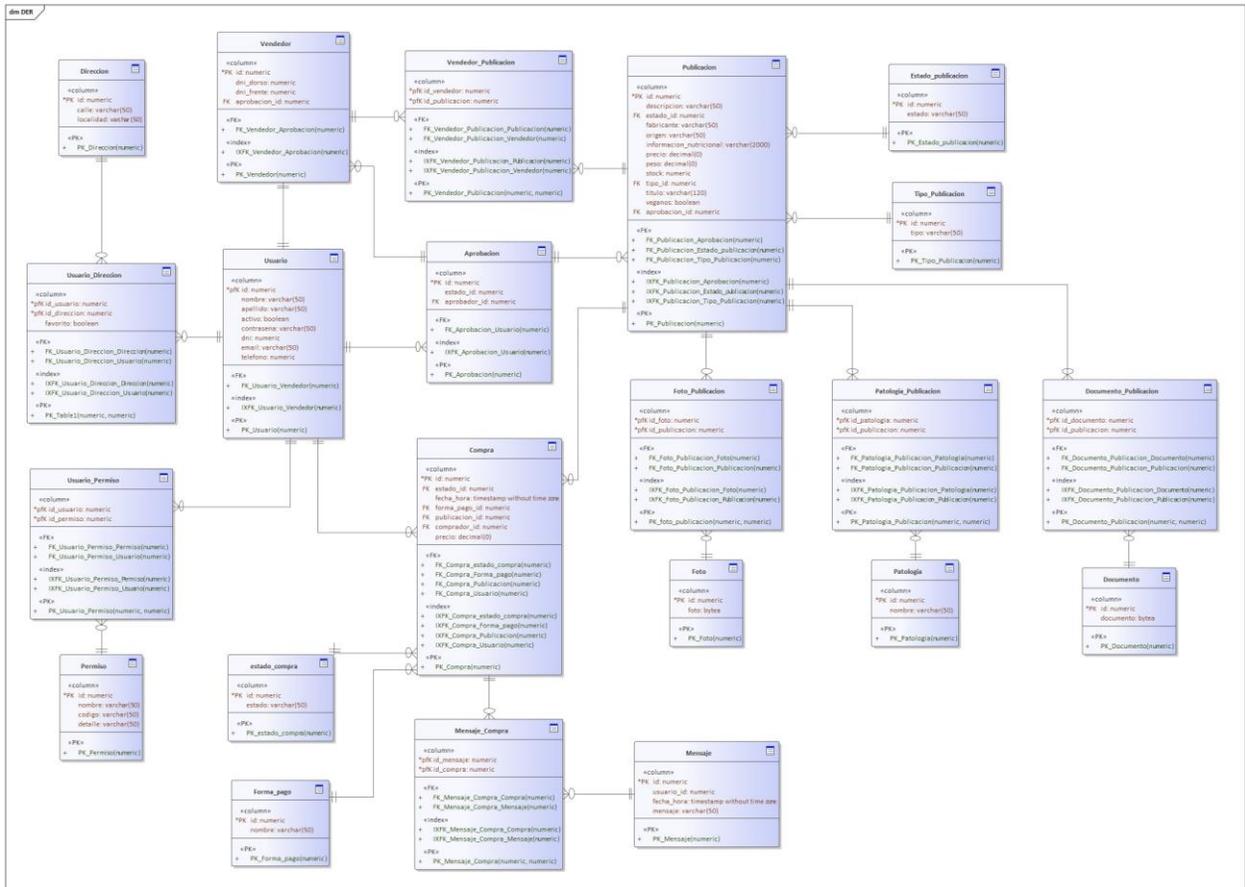
Turno: Noche

Año: 2023

Be health!

versión: Final

10.6.4. Diagrama entidad relación



UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática			
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche Año: 2023
	Be health!		

Fuentes

[Ley de promoción de la alimentación saludable | Argentina.gob.ar](#)

[Tasa de inflación en Argentina 2022 | Statista](#)

[Cuál es la proyección de la inflación en la Argentina para este 2023 | TN](#)

[Dólar blue, agro, soja, y ahorro: cuántos tipos de cambio hay hoy en Argentina | Precio y cotización | Página12 \(pagina12.com.ar\)](#)

[informe-gasto-en-salud-2017-2020_ss.pdf \(argentina.gob.ar\)](#)

[Presupuesto 2022: baja Salud -0,2 p.p. | PharmaBiz.NET](#)

[Presupuesto | Argentina.gob.ar](#)

[El Ministerio de Salud de la Nación reafirma su compromiso en la prevención de la obesidad | Argentina.gob.ar](#)

[Presentación de PowerPoint \(argentina.gob.ar\)](#)

[Índice de salarios. Febrero de 2023 \(indec.gob.ar\)](#)

[Índice de Costos de Salud | Argentina.gob.ar](#)

[Héctor Daer cierra las primeras paritarias 2023 para Sanidad: detalles del acuerdo - El Cronista](#)
[cct108_acuerdo_2023.pdf \(sanidad.org.ar\)](#)

[Ley simple: Ley de etiquetado frontal | Argentina.gob.ar](#)

[Ley de Emprendedores: todo lo que tenés que saber \(tiendanube.com\)](#)

[Ley de Emprendedores: más facilidades y financiamiento para crear empresas \(casarosada.gob.ar\)](#)

[Ley simple: Apoyo al capital emprendedor | Argentina.gob.ar](#)

[Accesos a internet. Tercer trimestre de 2022 \(indec.gob.ar\)](#)

[Qué es la Salud Digital y la e-Salud - \(Actualizado 2022\) \(principioactiva.com\)](#)

[Hospitales del Futuro | Deloitte Argentina](#)

[Sobrepeso y obesidad | Argentina.gob.ar](#)

https://www.msal.gob.ar/images/stories/ryc/graficos/0000001137cnt-2017-09_cuadernillo-obesidad.pdf

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad De Tecnología informática				
	Materia: Trabajo final de ingeniería		Docente: Jorge Scali, Pablo Vilaboa	Fecha
	Alumno: Carballeda Exequiel Leonardo		Legajo: 35117	
	Localización: Centro	Comisión: 5-B	Turno: Noche	
	Be health!			versión: Final

[El 70% de los consumidores argentinos afirma buscar comida adaptada a su estilo de vida \(ambito.com\)](#)

[Cada vez más argentinos eligen comer sano \(telam.com.ar\)](#)

[Puratos presenta los resultados del Taste Tomorrow; el estudio más importante del mundo en tendencias del futuro del pan, la pastelería y el chocolate – pandealidad](#)

[Provincias | Argentina.gob.ar](#)

[Población de Argentina | Argentina.gob.ar](#)

[Población: Argentina 2022 - PopulationPyramid.net](#)

[KEY NOT FOUND: salaries-by-company.seo-metadata.ol.title.t1 2023 | Glassdoor](#)

[\(25\) Empleos de «Gerente comercial» | LinkedIn](#)

[cnphv2022_condiciones_habitacionales_05_23A5A5DCDF38.pdf \(censo.gob.ar\)](#)

[Accesos a internet. Primer trimestre de 2023 \(indec.gob.ar\)](#)

[Sobrepeso y obesidad según edad en Argentina | Statista](#)