



Workapp: Plataforma Digital para la Intermediación de Servicios Independientes

Jean M, Trelaun e Iñaki Turza Hernandez

Universidad CAECE Mar del Plata

Trabajo presentado por requerimiento de la asignatura

Taller de Trabajo Final II

Profesor: Mg. Ing. Oscar A. Morcela

Licenciatura en Administración de Negocios

Noviembre, 2025



## Índice de Contenidos

Índice de Tablas	3
Introducción	9
Desarrollo	12
Diseño de la aplicación Workapp	12
Establecer alianzas estratégicas con al menos una organización radicada en la provincia de Buenos Aires	15
Evaluación de la usabilidad de la aplicación	16
Campaña de marketing digital	24
Estructura de flujo de fondos del proyecto	25
Conclusión	27
Referencias	29



## Índice de Tablas

Tabla 1: Calculo de Flujo de Fondos

25



**Palabras clave:** Servicio, aplicación, trabajadores independientes, usabilidad, digitalización

## **Problema**

La presente problemática surge a partir de una necesidad concreta identificada en nuestro entorno cercano. Muchos integrantes de la facultad no son oriundos de la ciudad de Mar del Plata, lo que ha dificultado, en numerosas ocasiones, el acceso a contactos confiables de trabajadores independientes que desarrollen sus actividades en esta localidad. Esta situación evidenció una carencia significativa en los mecanismos disponibles para vincular, de manera práctica y segura, a quienes demandan servicios con quienes los ofrecen de forma independiente. En este contexto, formulamos la siguiente pregunta:

¿Pueden las personas contactar de manera eficiente a trabajadores independientes confiables que operen en una zona determinada?

A partir del análisis de esta cuestión, la respuesta es negativa, lo que motiva el desarrollo de Workapp, una aplicación que busca innovar en la forma en que se conecta a los trabajadores independientes con la sociedad, facilitando el acceso a servicios calificados en función de la localización y la confiabilidad de quienes los ofrecen.

## **Objetivo General:**

Nuestro objetivo es elaborar un plan de negocio para la aplicación Workapp, con el fin de posicionarla como una plataforma eficiente, accesible y confiable para la contratación de trabajadores independientes, permitiendo a los usuarios encontrar profesionales cercanos, calificados y con información transparente sobre sus servicios y tarifas.

## **Objetivos Específicos:**

Diseñar la aplicación Workapp en conjunto con un equipo de especialistas, asegurando una interfaz intuitiva, funcional y compatible con los principales sistemas operativos (iOS y Android), a fin de maximizar su usabilidad y cobertura de mercado



Evaluar la usabilidad de la aplicación mediante pruebas con usuarios de distintos rangos etarios y perfiles profesionales. Se aplicarán encuestas y pruebas de tareas específicas, considerando como umbral de éxito una tasa de realización superior al 80% en las interacciones esperadas.

Diseñar e implementar una campaña de marketing digital orientada al posicionamiento inicial de la aplicación, con el objetivo de atraer tanto a trabajadores independientes como a potenciales clientes. Se proyecta alcanzar un mínimo de 500 trabajadores registrados en la ciudad de Mar del Plata durante los primeros seis meses desde el lanzamiento.

Establecer la estructura de costos operativos del proyecto, incluyendo gastos asociados a servidores, almacenamiento en la nube, impuestos, costos administrativos y de desarrollo. Asimismo, se definirá el modelo de monetización más adecuado (por comisión, suscripción o mixto), con la meta de recuperar la inversión inicial en un plazo no mayor a doce meses.

Concretar alianzas estratégicas con al menos una organización radicada en la provincia de Buenos Aires, particularmente en las ciudades de Mar del Plata, La Plata y Bahía Blanca, durante los primeros seis meses de funcionamiento, con el fin de fortalecer la presencia regional de la aplicación y ampliar su red de usuarios, ya sean oferentes o demandantes.

## **Indagaciones Iniciales**

***Empleo. Evolución del mercado de trabajo de Mar del Plata durante el período 2016-2022.***



En este estudio se analiza la evolución del mercado de trabajo de Mar del Plata durante el período 2016-2022. Para ello, se utilizan un conjunto de indicadores que permiten brindar una explicación de la dinámica acontecida durante los períodos prepandemia, pandemia y pospandemia.

En este artículo podemos destacar la evolución del mercado del trabajo de Mar del Plata, que en cuanto al rubro del agua, gas y electricidad va en disminución y la cantidad de trabajadores matriculados que fueron 1.273 en diciembre de 2021.

### **El impacto de la educación y la falta de incentivo**

Sergio Serrichio, director de la Escuela Universitaria de Oficios de la UNLP, destaca cómo las reformas educativas de los años 90 afectaron gravemente la formación de técnicos en Argentina. "Cuando se convirtieron las escuelas industriales nacionales en provinciales, la calidad educativa se desplomó. Hubo una fuga hacia los bachilleratos, y los oficios quedaron relegados", señala. Como consecuencia, hoy enfrentamos un mercado laboral con alta demanda, pero sin un sistema educativo que promueva activamente la formación técnica.

### **El futuro de los oficios**

Para revertir esta crisis, es necesario cambiar la percepción de que "la gente no quiere trabajar" y fomentar una mayor valoración de los oficios tradicionales. Según Serrichio, más de 7.000 jóvenes se inscribieron este año en la Escuela Universitaria de Oficios de la UNLP, y el 54% mejoró su situación laboral tras graduarse.



Esto demuestra que existe un mercado laboral dispuesto a absorber a nuevos profesionales, siempre que se brinden las herramientas educativas y el apoyo necesario para formarse en estos rubros esenciales.

La tarea no es fácil, pero si se implementan políticas de incentivo y se adaptan los programas educativos a las necesidades actuales de la industria, es posible revertir la tendencia y asegurar que los oficios esenciales como la plomería, la herrería y la soldadura no desaparezcan, sino que se transformen y se adapten a los desafíos del futuro.

Más de un tercio (35%) de los trabajos de más rápido crecimiento son de collar azul, con 1,7 millones de nuevos empleos esperados entre ahora y 2032. Los salarios de los trabajadores sindicalizados experimentaron un aumento del 6,3% en el último año.

Los trabajos de collar azul ofrecen más estabilidad laboral y profesional, y, en consecuencia, más estabilidad financiera que sus contrapartes de collar blanco en industrias altamente valoradas como la tecnología, que sufrió cerca de 300.000 despidos debido a la IA en el período comprendido entre 2023 y principios de 2024.

Además, "muchos trabajos de collar azul son esenciales para la infraestructura y la vida diaria, lo que los hace menos propensos a ser completamente automatizados o reemplazados por la IA. Trabajos como electricistas, plomeros y obreros de la construcción son muy necesarios y no pueden ser fácilmente reemplazados por la tecnología", afirma Resume Coach.

En base a estos artículos periodísticos y demás fuentes consultadas pudimos concluir que el rubro de oficios está infravalorado por la sociedad como mercado de trabajo, pero las fuentes nos dicen que es un mercado bien pago y de gran demanda que esta está siendo descuidado, es por esto que nuestra app además de buscar conectar trabajadores ya del sector con clientes, busca en largo plazo que los jóvenes vean en el sector una oportunidad para



insertarse en el mercado laboral, logrando una estabilidad financiera, empleo formal y capacidad de crecimiento. Así no solo le brindaremos el mejor servicio posible a los demandantes, sino que también lograremos en el largo plazo, acortar los tiempos para cubrir las necesidades, ya que, frente a la gran demanda, si se logra una buena visibilidad de oportunidad para jóvenes emprendedores, la oferta de trabajadores subirá exponencialmente, pero esto se podrá lograr gracias a que los atractivos del sector mejorarán, ya que obtendrán todos los beneficios que tiene el sector anteriormente mencionado.

### Problemas similares en otros países de Latinoamérica

En Colombia cada vez son más las personas que buscan generar ingresos adicionales ofreciendo servicios por cuenta propia. Por lo tanto, existe un mercado potencial de trabajadores independientes que podrían ofrecer sus servicios a través de la tecnología. Según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en Colombia para julio de 2022 el 60% de los trabajadores en Colombia son independientes o se emplean por cuenta propia. Se quiere eliminar la dificultad para contactar una persona con alguna habilidad técnica específica para solucionar cualquier inconveniente. Habitualmente muchas personas tienen dificultades para encontrar trabajadores independientes cercanos para realizar estos servicios. Además, los trabajadores independientes a menudo enfrentan dificultades para conectarse con clientes potenciales. La creación de una aplicación móvil para contactar trabajadores independientes cercanos, mejorará la eficiencia del empleo informal al conectar de manera más eficiente a los trabajadores independientes con clientes potenciales y también reducirá tiempos de búsqueda de empleo de los trabajadores y de búsqueda de asistencia de los usuarios. Adicionalmente generará mayores ingresos para los trabajadores independientes que buscan alternativas adicionales de trabajo.

En base a este artículo logramos justificar que la dificultad identificada para contactar trabajadores independientes, no es solo un problema local, o propio de Argentina, sino que



también ocurren estas situaciones con diversas personas de distintos países, además, esto posibilita la posibilidad de escalar el proyecto de manera transnacional.

### **Planteo Metodológico**

El enfoque metodológico que se utilizará para la investigación serán las encuestas.

Las encuestas serán de autoadministración, con preguntas cerradas y principalmente contendrán preguntas de información, son aquellas en donde los participantes en el estudio, contestan por escrito las preguntas contenidas en el cuestionario además serán entregadas de forma personal y/o por correo.

Apuntamos a obtener información sobre cuatro áreas principales, nivel de satisfacción con trabajadores independientes, dificultad para acceder a ellos, frecuencia de uso y valoración del servicio prestado.

Luego de recolectados los datos los triangulamos para compararlos, validarlos e interpretarlos

El diseño muestral se estructurará de acuerdo con los objetivos del estudio y el enfoque mixto adoptado, las muestras serán de 61 personas, entre 20 y 50 años que vivan solos y que se encuentren trabajando o estudiando y de 32 personas que se dediquen a la prestación de servicios.



Al tener datos cualitativos y cuantitativos, tendremos que relevar la información para integrarlos y proporcionar una visión que refuerce los resultados a través de la evidencia.

## **Introducción**

En la actualidad, la búsqueda y contratación de trabajadores de oficios especializados presenta desafíos importantes tanto para los demandantes como para los oferentes. Los clientes muchas veces enfrentan dificultades para localizar profesionales confiables y calificados, mientras que los trabajadores independientes encuentran limitadas oportunidades para dar visibilidad a sus servicios y acceder a nuevos clientes. Este escenario motivó el desarrollo de Workapp, una aplicación móvil y web diseñada para conectar de manera eficiente a ambos actores, ofreciendo una experiencia segura, intuitiva y práctica.

Workapp surge como una solución tecnológica que integra herramientas de registro, perfil de usuario, mensajería, publicaciones y verificación de trabajos, inspirándose en aplicaciones consolidadas como Uber, Pedidos Ya, Airbnb, LinkedIn y Mercado Libre. La plataforma está pensada para funcionar en diversos dispositivos electrónicos, con el objetivo de maximizar su accesibilidad y alcance.

El funcionamiento de la aplicación se basa en un proceso simple pero completo: los demandantes pueden buscar al trabajador que se ajuste a sus necesidades mediante filtros como precio, distancia, experiencia y valoración. Posteriormente, se coordina una visita para definir los detalles del trabajo, pudiendo iniciarse de inmediato o programarse para otra ocasión. Asimismo, los usuarios pueden valorar de manera anónima a los trabajadores y dejar reseñas, fomentando la transparencia y la confianza en la plataforma. Por su parte, los oferentes cuentan con herramientas para mostrar su experiencia, tarifas, disponibilidad y métodos de pago, así como para comunicarse con potenciales clientes a través de un sistema de mensajería interna.



Para garantizar una oferta amplia de trabajadores, Workapp propone establecer alianzas estratégicas con instituciones educativas y de formación profesional, incorporando especialmente a trabajadores recién egresados de oficios esenciales. Esta medida no solo beneficia a los demandantes con precios más accesibles y mayor disponibilidad de profesionales, sino que también permite a los oferentes aumentar su visibilidad y potencial de ingresos, generando un círculo virtuoso que fortalece la plataforma y asegura su sostenibilidad.

La usabilidad y aceptación de la aplicación se evaluarán mediante pruebas con usuarios y encuestas dirigidas a oferentes y demandantes. Los resultados preliminares reflejan una alta demanda de servicios como plomería, gasista y electricidad, así como la importancia de factores como precio, disponibilidad y facilidad de contacto. Por otro lado, los trabajadores se muestran receptivos a participar en la plataforma, valorando especialmente la exposición a nuevos clientes y la posibilidad de gestionar su actividad de manera organizada.

Desde el punto de vista económico, la viabilidad del proyecto se analiza a través de un flujo de fondos que considera inversión inicial, costos operativos, impuestos y planes de suscripción como única fuente de ingresos. Los cálculos preliminares del Valor Actual Neto (VAN) sugieren que Workapp representa un proyecto rentable y sostenible, con un retorno significativo frente a la inversión realizada.

### **Diseño de la Aplicación Workapp**

El desarrollo y programación de la aplicación va a quedar a cargo de un equipo de distintos especialistas como programadores e ingenieros en sistemas, lo que se busca es que la aplicación brinde una interfaz intuitiva, funcional y práctica a través de dispositivos electrónicos tales como computadoras, celulares, entre otros, a fin de maximizar su accesibilidad y cobertura de mercado.



La idea de cómo se utilizaría la aplicación se trata de un proceso de selección para elegir el trabajador oficio que más se adecue a las necesidades del cliente, luego ambas partes acuerdan una visita, en donde el trabajador le explica a su cliente el trabajo que va a realizar y los detalles necesarios para realizar la tarea, luego en esa misma visita si llega a un acuerdo con el cliente puede empezar a realizar el trabajo, o si se ponen de acuerdo más adelante, en una segunda visita al domicilio. Para lograr esto estableceremos como será el diseño de la aplicación:

El diseño va a estar inspirado en aplicaciones tales como Uber, Pedidos Ya, Airbnb, LinkedIn y Mercado Libre. La aplicación la vamos a dividir primeramente en dos espacios, una parte dedicada a las personas que ofrecen sus servicios (oferentes) y la otra parte va a estar dedicada a las personas que demandan esos servicios (demandantes), cada espacio contara con módulos, para que el manejo de esta sea más practico e intuitivo.

Módulo de inicio de sesión: El espacio para oferentes tendrá la opción de registrarse o iniciar sesión, para registrarse, el usuario tendrá que indicar en que localidad y que servicio ofrece; (electricista, plomero, gasista, jardinero, pintor, cerrajero, técnico, carpintero, personal de limpieza, y/o cocinero) y numero de matrícula además de proporcionar un mail, nombre de usuario, DNI y contraseña. El espacio para demandantes también tendrá la opción de registrarse o iniciar sesión, para registrarse, el usuario deberá brindar un mail, nombre de usuario, contraseña y ubicación (opcional para registrarse, obligatorio para contratar).

Módulo de Perfil: En este módulo ambas partes podrán modificar o agregar datos de su perfil cuando lo deseen; foto de perfil, vincular cuentas de banco o billeteras virtuales, ubicación, numero de celular, edad, mail, nombre de usuario, contraseña, entre otros datos personales. En el espacio de oferentes se va a poder incluir una descripción que contenga información laboral y personal relevante con un mínimo de 60 caracteres, también se



incluirán distintos espacios donde se pueda establecer: el horario de trabajo, visitas y/o consultas, los años de experiencia en el rubro y experiencia en relación de dependencia o independiente, tarifas u honorarios por visita, consulta o trabajo, forma de trabajo, método de pago, si tienen precios negociables o no, si está aceptando trabajos nuevos o no, numero de trabajos realizados, redes sociales u otras formas de contacto y si tiene local físico y/o virtual, entre otra información relevante que puede agregar a su gusto el oferente. Los demandantes pueden puntuar del 1 al 5 (estrellas) al trabajador después de que haya completado un trabajo para ellos, el promedio de puntuación aparecerá al lado del nombre del oferente, además de poder comentar reseñas y recomendaciones en el perfil, para otros usuarios.

Módulo de Menú de inicio: tendrá una barra de búsqueda donde se pueden buscar perfiles por nombre de usuario u oficio o publicaciones, además se pueden aplicar filtros a la búsqueda por precio, distancia, experiencia, valoración, u otra variable que considere importante el demandante. Además del perfil, los oferentes pueden realizar publicaciones donde muestren imágenes de sus trabajos y tarifas de estos, en la página de inicio, debajo de la barra de búsqueda aparecerá el perfil de un trabajador de cada tipo que contenga la mayor cantidad de reseñas positivas, experiencia y 5 estrellas.

Módulo de Publicación: En la publicación se podrá ver el precio del trabajo, el tiempo que conlleva, si se hace en un día o por tandas, descripción de lo realizado, método de pago, cuantos trabajos se realizaron anteriormente, tiempo de respuesta promedio del oferente, opiniones, valoración y reseñas.

Módulo de Mensajería: Será una ventana más pequeña que el resto de módulos que se inicia si se encuentra un oferente o una publicación atractiva para el usuario, ya que solo el cliente puede iniciar una conversación por chat, con el objetivo de tener más información para contratar a esa persona, estos lazos los clasificamos como conexiones. Del lado del



oferente se habilitará la opción de enviar un mensaje promocionándose semanal a una cantidad de usuarios equivalente al 10% de las conexiones en la semana con la condición de que sea con un descuento mínimo del 10%.

Módulo de Verificación y Valoración: Cuando se llega a la fecha que el demandante y oferente acordaron, el oferente se desplazara hacia el domicilio del demandante y se indicara en la aplicación en cuanto tiempo y a qué hora llegara al destino, el demandante le tendrá que dar un código al oferente para verificar si son en verdad las dos personas que se contactaron por la aplicación, como método de seguridad. Por último, el demandante y el oferente puede valorar a su contraparte de manera anónima de 1 a 5 estrellas de acuerdo a la actitud y/o satisfacción en el trabajo realizado, teniendo también la oportunidad de realizar reseñas anónimas.

### **Establecer Alianzas Estratégicas con al menos una Organización radicada en la Provincia de Buenos Aires**

Para empezar a suministrar de trabajadores la aplicación y que los usuarios se vean atraídos a utilizarla y descargarla, sobre todo en Mar del Plata, se podría contactar con instituciones tales como la Universidad Técnica Nacional, CFP 403, Centro de Formación Laboral N°402 y la UNMDP, para que aquellos trabajadores de oficio que terminaron recientemente su formación y capacitación puedan insertarse rápidamente en el mercado laboral.

Esta propuesta beneficiaria a las tres partes involucrados, los oferentes, los demandantes y los dueños de la aplicación, ya que aumentaría considerablemente el caudal de oferentes en la aplicación, esto se debe a que al ser todos recientemente graduados en estos



oficios que no son caracterizados por tener una gran salida laboral estarían mucho más dispuestos a iniciar en la aplicación que un trabajador que ya tiene clientes fijos habituales, a su vez, al ser trabajadores sin experiencia y ser un gran volumen de estos, llevaría a que la competitividad entre oferentes aumente, lo que a su vez podría desembocar en una reducción general de precios y además se podría barajar la oportunidad de negociar los precios de los trabajos y/o visitas, esta secuencia de hechos también beneficiaría a los oferentes que podrán contratar trabajadores por un precio más accesible que si no existiera la aplicación, por ende se estimularía el uso de la aplicación, también esto podría impactar positivamente en distintas empresas que busquen trabajadores de oficio porque gracias a Workapp se podrán desarrollar más trabajadores y de forma más eficaz y eficiente en su oficio. El principal ganador de la propuesta es la aplicación y sus dueños, por el hecho de que el aumento de oferentes potencia las ganancias, como vamos a ver en el plan de negocios que se va a tratar más adelante, a su vez la reducción de precios también va a resultar atractivo para los demandantes.

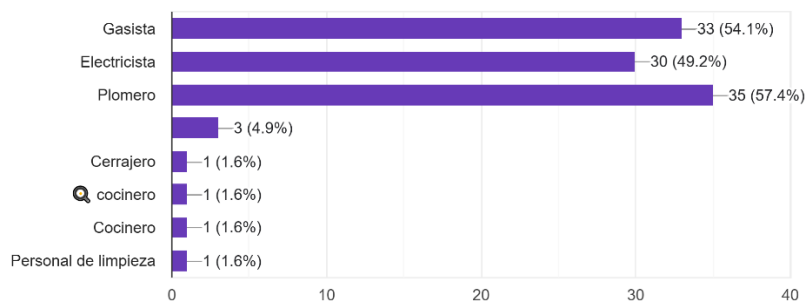
### **Evaluación de la Usabilidad de la Aplicación**

Esto se realizará mediante pruebas con usuarios de distintos rangos etarios y perfiles profesionales. Se aplicarán encuestas y pruebas de tareas específicas, considerando como umbral de éxito una tasa de realización superior al 80% en las interacciones esperadas. Se realizó una encuesta destinada a oferentes y otra destinada a demandantes.

La encuesta destinada a demandantes arrojó los siguientes resultados:

¿Qué tipo de trabajadores de oficio has contactado?

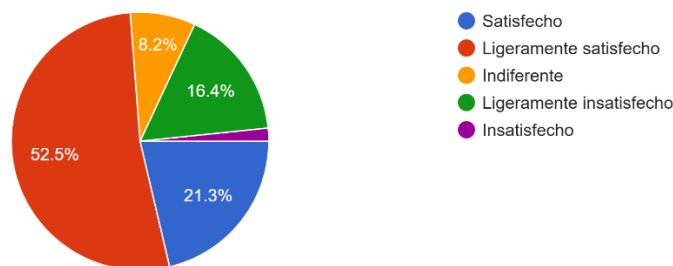
61 respuestas



El trabajador de oficio que más demanda tiene es el plomero, siguiéndolo el gasista, tercero electricista y luego otros oficios muy por detrás.

¿Qué tan satisfecho estas con los servicios prestados por los trabajadores de oficio que contactas (en promedio)?

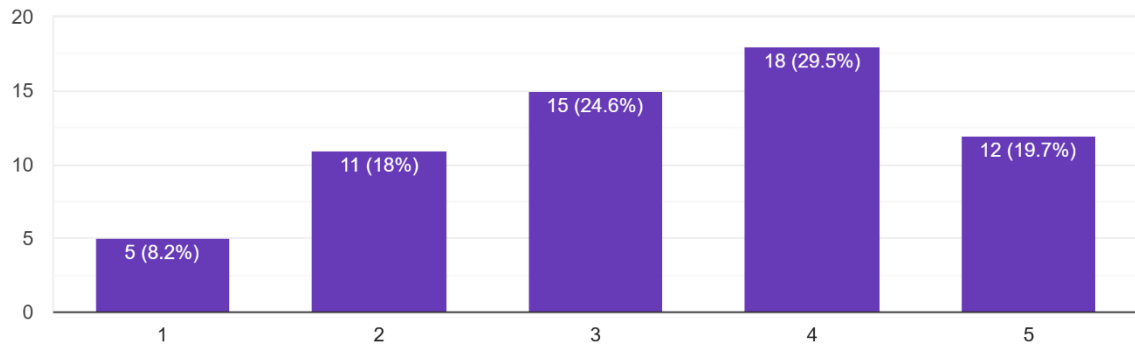
61 respuestas



Más de la mitad de los clientes son ligeramente satisfechos, por lo cual hay margen de mejora para los trabajadores, menos de un cuarto están completamente satisfechos.

Puntúa la dificultad para conseguir contactos de trabajadores de oficio

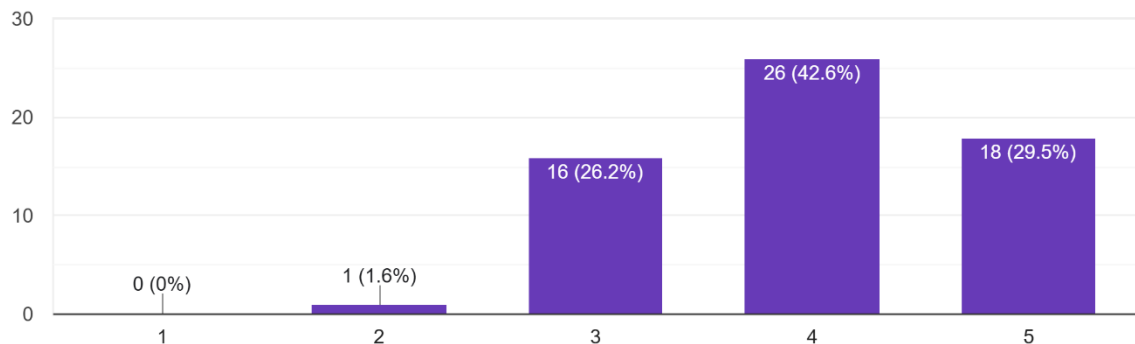
61 respuestas



Los oferentes coinciden que es complicado contactar con trabajadores de oficio, siendo un 73,8% de los encuestados con problemas en este rubro, por lo cual la aplicación resolvería un problema real.

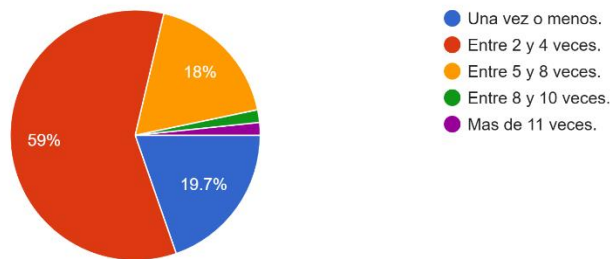
¿Cuánto incide el precio a la hora de contratar un trabajador de oficio?

61 respuestas



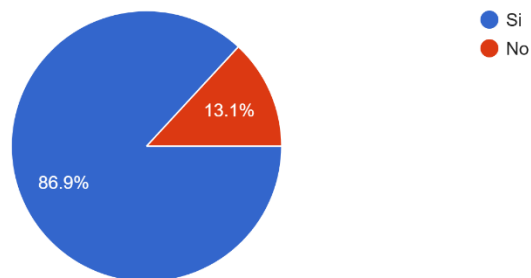
Los oferentes consideran que el precio es algo muy relevante al buscar trabajadores de oficio.

Frecuencia con la que contratas trabajadores de oficio al año  
61 respuestas



A través de este resultado podemos suponer que los oferentes contratan más de 2 trabajadores por año.

¿Te gustaria poder puntuar a los trabajadores de forma anonima?  
61 respuestas

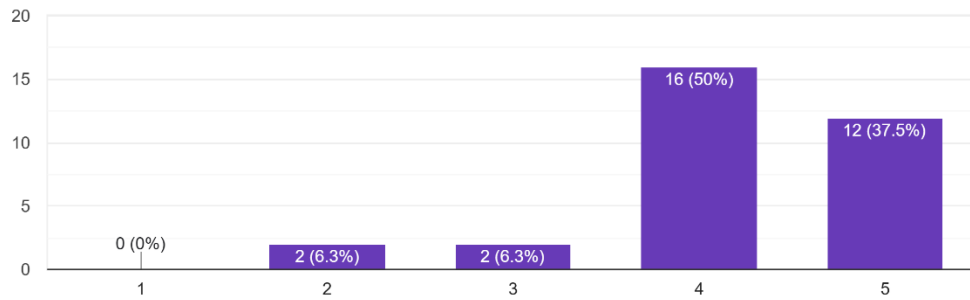


En base a este resultado, aplicamos la opción de valorar anónimamente a los trabajadores.

A continuación, analizaremos los datos que arroja la encuesta a oferentes, estos últimos fueron doce plomeros, once gasistas y nueve electricistas.

¿Que tan dispuesto estas a ofrecer tus servicios atraves de una aplicacion?

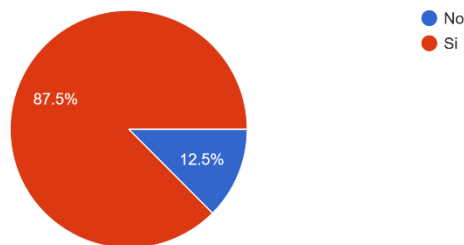
32 respuestas



Por los resultados se puede deducir que los trabajadores de oficio estarían de acuerdo a incursionar en la aplicación.

¿Estarias dispuesto a pagar un recargo por utilizar al aplicacion?

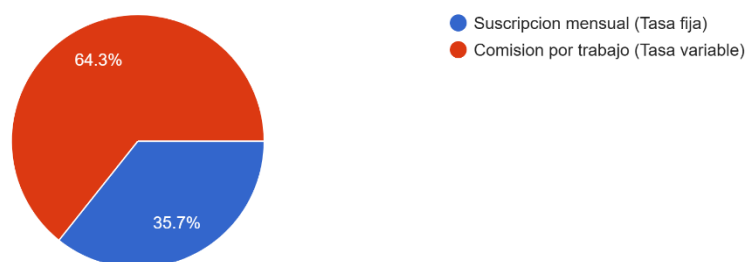
32 respuestas



Podemos deducir que si bien existen algunos oferentes que se niegan a pagar, la amplia mayoría entiende que es un servicio pago y lo acepta.

Si tu respuesta a la pregunta 2 fue "si", ¿Qué método te gustaría mas?

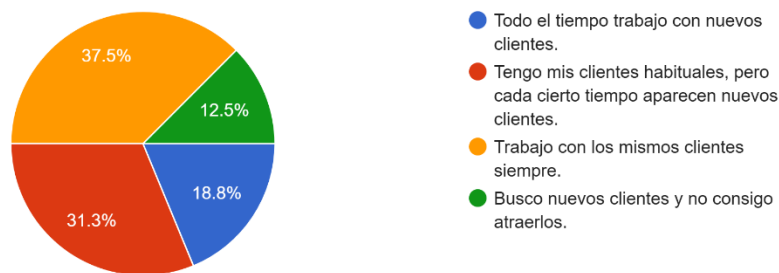
28 respuestas



La mayoría elige la comisión, para implementar un sistema de cobro por comisión, entendemos que los trabajadores tienen que hacer los trabajos y que la app tenga un rol de mediador o “banco”, en base a esto analizamos que existe el riesgo de que los trabajadores cierren los trabajos por fuera de la aplicación con tal de ahorrarse el pago de la comisión. Lo que nos acerca a un modelo de suscripción mensual, segmentado en planes.

¿Que tan difícil te resulta conseguir nuevos clientes actualmente?

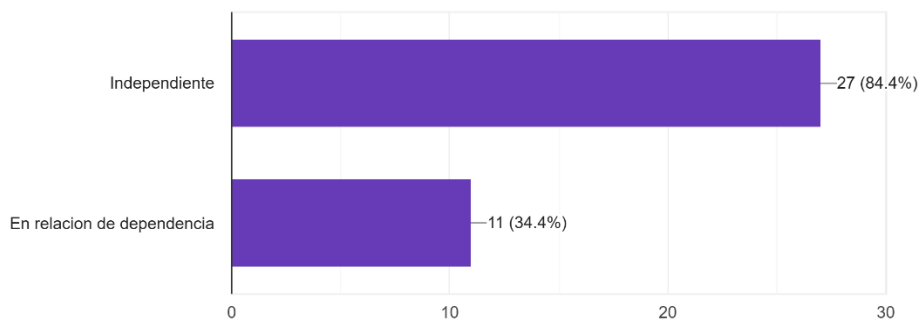
32 respuestas



La gran mayoría no trabaja con nuevos clientes todo el tiempo, lo que hace que vean con mejores ojos la potencial exposición que puedan alcanzar al estar presentes en WorkApp.

¿Cual es tu forma de trabajo actual?

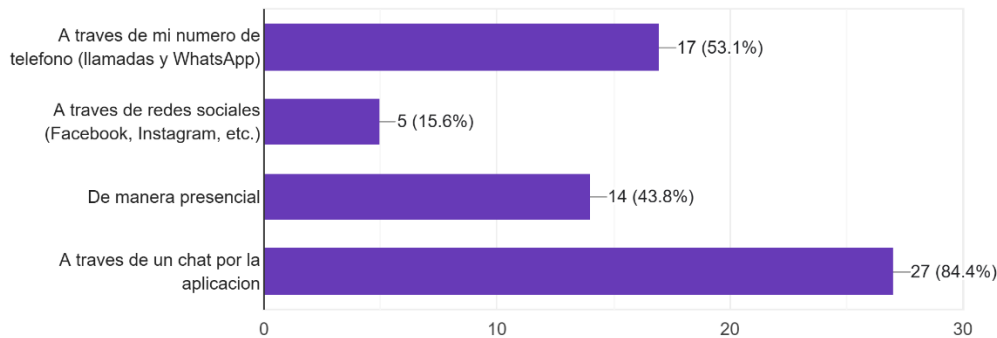
32 respuestas



La mayoría son trabajadores independientes, entendemos que los trabajadores independientes, al tener una clientela más volátil, estarían más dispuestos a ingresar en la aplicación.

¿Como te gustaria que te contacten los clientes?

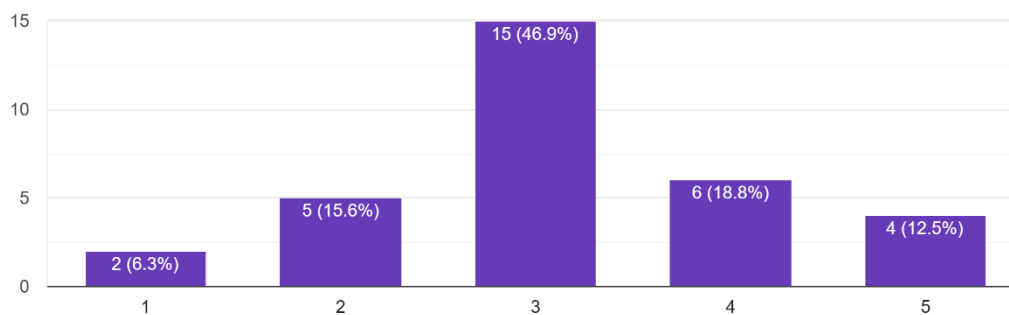
32 respuestas



Los oferentes valoran muy positivamente la existencia de un chat en la aplicación, sería obligatoria su existencia.

¿Como valorarias la opcion de poder mostrar presupuestos y trabajos ya realizados en la plataforma?

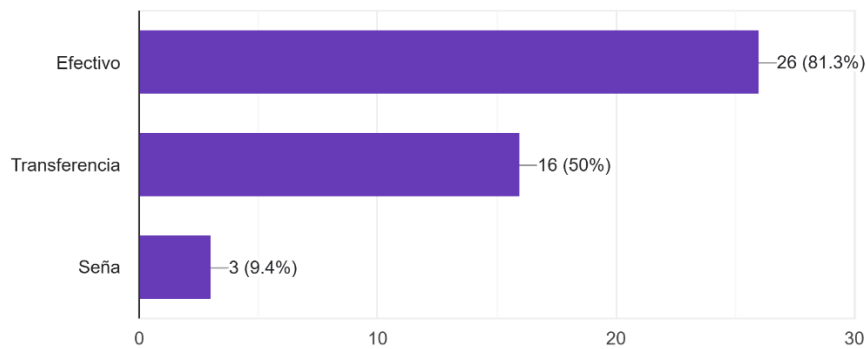
32 respuestas



Los trabajadores se muestran indiferentes ante la posibilidad de realizar publicaciones de trabajos y presupuestos, entendemos que es una herramienta mucho más útil para el cliente que para el trabajador.

¿Que formas de pago aceptarías?

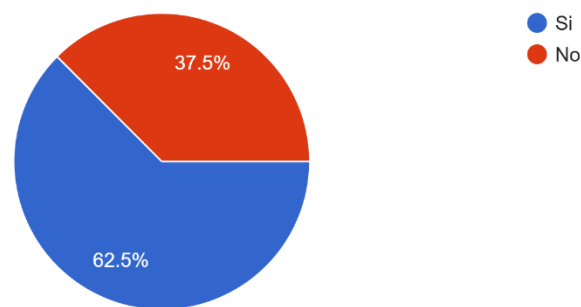
32 respuestas



La mayoría de los oferentes acuerdan sus pagos en efectivo, dato relevante para la decisión de establecer una suscripción mensual en vez de una comisión, por la cuestión de que pueden cerrar los trabajos por fuera de la aplicación y ahorrarse esa comisión por trabajo.

¿Te gustaria poder puntuar a los clientes de forma anonima?

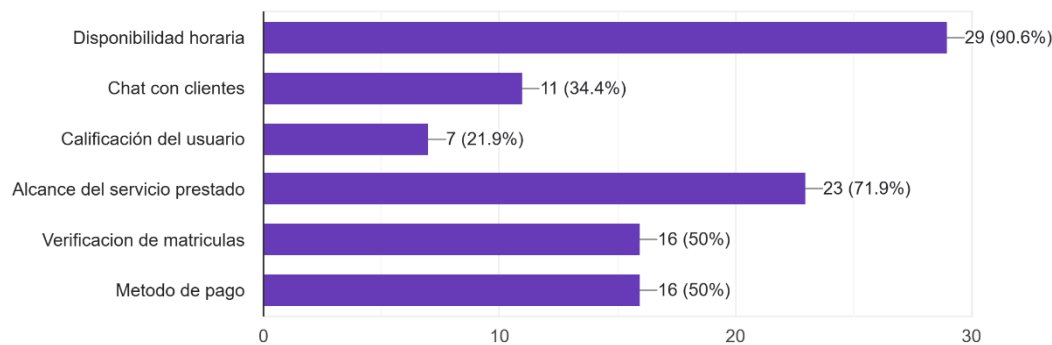
32 respuestas



La mayoría está de acuerdo en la integración de esta función.

¿Que instrumentos indispensables de tu rubro considerarias dentro de la aplicación?

32 respuestas



La gran mayoría entiende que la disponibilidad horaria es un dato sumamente relevante, acompañado del alcance, y luego el resto de opciones, destacando como ultimo la calificación del usuario.

Estas encuestas nos dan datos duros para la toma de decisiones en cuanto a la viabilidad de la aplicación, su usabilidad, la forma de recaudar ingresos y el diseño de esta.

### **Campaña de marketing digital:**

La idea de establecer una campaña de marketing está orientada al posicionamiento inicial de la aplicación, el objetivo principal de esta es atraer tanto a trabajadores independientes o en relación de dependencia como a potenciales clientes. Como meta se proyecta alcanzar un mínimo de 500 usuarios registrados en la ciudad de Mar del Plata durante los primeros seis meses desde el lanzamiento.

La campaña tendrá su foco principal en demostrar que la aplicación es segura, que abarata costos para clientes y con mucha exposición para los trabajadores, habrá publicidad destinada a oferentes y demandantes a esto se hará con videos o imágenes que traten de difundir el mensaje ya explicado, a su vez, para ampliar el alcance que se pueda tener se



crearan usuarios de X, Facebook e Instagram con el objetivo de compartir experiencias de usuarios, mejorar el alcance de los oferentes y atraer más público.

### **Estructura de flujo de fondos del proyecto**

Se van a tomar en cuenta distintos gastos, los cuales son:

Desarrollo de aplicación: 3.500 USD + 200 USD mensuales por mantenimiento y seguridad

Publicidad: 168 USD mensual en Meta Ads y Google Ads

Costos administrativos: honorarios contadores (constitución Sociedad Anónima) alrededor de \$134 USD y \$68 USD mensual por balance y liquidación de impuestos. Registro de marca en INPI \$40 USD. Honorarios abogados (términos y condiciones y política de privacidad) \$120 USD. Habilitación comercial municipal \$10 USD inicial, 5 USD mensual

Impuestos: IIBB 3% sobre facturación anual, IVA 21% sobre suscripciones mensual, ganancias 25% sobre ganancia neta anual.

Se contará con una única fuente de ingresos:

Planes de suscripción para entrar a la aplicación: \$15.000 (10 USD) plan base y \$20.000 (15 USD) plan pro

A continuación, realizaremos la confección de los flujos de fondo y el calcularemos el VAN

Inversión inicial:  $3.500 \text{ USD}^1 + 134 \text{ USD} + 40 \text{ USD} + 10 \text{ USD} + 120 \text{ USD} = 3804 \text{ USD}$

Gastos mensuales:  $5 \text{ USD} + 67 \text{ USD} + 200 \text{ USD} = 272 \text{ USD}$

---

<sup>1</sup> Se toma el valor del dólar a \$1490, establecido el día 9/10/25 por el Banco Nación.

En Mar del Plata hay 913 gasistas<sup>2</sup>, 200 plomeros (estimado), 245 electricistas, 895 relacionado a construcción, 26 relacionado a seguridad e higiene<sup>3</sup>. Estos datos dan como resultado 2.279 trabajadores que, según nuestras encuestas, el 87.5% usaría la aplicación, dando como resultado 1.994 trabajadores en la web, a su vez estimamos que el 80% pagaría el plan base de 10 USD y el 20% restante el de 15 USD. Entendemos que los trabajadores se van a unir de a poco a la aplicación, entendiendo que cada año se suma el 25% de la masa de trabajadores objetivo. Por lo que el cuadro se vería como:

### Cálculo de Flujo de Fondos

	Momento 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Inversión inicial	(3804 USD)				
Ingresos		256791 USD * 0.25 = 64198 USD	256791 USD * 0.5= 128395 USD	256791 USD * 0.75= 192593 USD	256791 USD
Egresos operativos		(436 *12 USD)	(436 *12 USD)	(436 *12 USD)	(436 *12 USD)
IVA		0.21* 64198 - 5232 USD * 0.21 = (12382,8075	0.21* 128395 - 5232 USD = (25864,335	0.21* 192593- 5232 USD = (39345,8625	0.21* 256791 - 5232 USD = (52827,39

<sup>2</sup> Datos obtenidos de: <https://www.camuzzigas.com/guia-de-tramites/gasistas-matriculados/>

<sup>3</sup> Datos obtenidos de: <https://colegiodistrito5.com.ar/tecnicos-matriculados-del-distrito-5/>

		USD)	USD)	USD)	USD)
IIBB 3%		3 % 64198= (1926 USD)	3% 128395 = (3852 USD)	3% 192593= (5778 USD)	3% 256791= (7704 USD)
Resultado bruto		40853,01 USD	93447,3 USD	142237,59 USD	191027,88 USD
Ganancias 25%		(10213,2525 USD)	(23361,825 USD)	(35559,3975 USD)	(47756,97 USD)
Resultado neto		30639,7575 USD	70085,475 USD	106678,1925 USD	143270,91 USD

La tasa de corte la usando la TEA plazo fijo (48%)

VAN:

- Año 1:  $36432 \div (1 + 0,48)^1 \approx 24616.21$
- Año 2:  $70085 \div (1 + 0,48)^2 \approx 31996.44$
- Año 3:  $106678 \div (1 + 0,48)^3 \approx 32907.10$
- Año 4:  $143270.5 \div (1 + 0,48)^4 \approx 29861.38$

$VAN = -3804 + 24616.21 + 31996.44 + 32907.10 + 29861.38 \approx 115.576,38 \text{ USD}$

### Conclusión



A lo largo del presente trabajo se desarrolló el proyecto *WorkApp*, una aplicación destinada a conectar de manera ágil y eficiente a trabajadores de oficio con personas o empresas que demandan sus servicios. El análisis integral abordó los distintos aspectos necesarios para evaluar su factibilidad (técnicos, comerciales, operativos y financiero) permitiendo obtener una visión completa sobre su potencial de implementación.

El estudio de campo realizado evidenció una demanda insatisfecha en el mercado laboral y un alto nivel de aceptación de la propuesta por parte de los potenciales usuarios. Asimismo, el análisis económico-financiero demostró que el flujo de fondos proyectado arroja resultados positivos, reflejando una rentabilidad adecuada y un horizonte de recuperación de la inversión en el corto plazo.

En función de los resultados obtenidos, se concluye que *WorkApp* es un proyecto viable, tanto desde el punto de vista técnico como económico. Su implementación permitiría no solo generar beneficios económicos, sino también aportar valor social al facilitar la inserción laboral y formalización de trabajadores de oficio. Por lo tanto, se recomienda avanzar en la ejecución del plan de negocios, priorizando una estrategia de lanzamiento progresiva que permita consolidar la propuesta en el mercado y garantizar su sostenibilidad a largo plazo.



## Referencias

(2024)” Futuro incierto: la crisis global de oficios esenciales en Argentina”. En: *Ciudadano News*. Recuperado de: <https://ciudadano.news/sociedad/futuro-incierto-crisis-global-oficios-esenciales-argentina-n87726>

Actis Di Pasquale, Eugenio. (2023). “*Empleo: evolución del mercado de trabajo de mar del plata durante el período 2016-2022*” [en línea]. Mar del Plata: Mar del Plata Entre Todos. Recuperado de: <https://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/3940/1/actis-2023.pdf>

Mora, A. F. & Sandoval, D. A. (2023). “Aplicación móvil para contactar trabajadores independientes cercanos” [en línea]. *Universidad distrital Francisco José de Caldas*. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/11349/39746>