



# S.I.G.D.

## Formación Empresarial

ProgWare

ROL	APELLIDO	NOMBRE	C.I	E-MAIL	TEL/CEL
Coordinador	Gallas	Lucas	5.363.476-5	lucasgallas2003@gmail.com	093766017
Sub-coordinador	Gonzalo	Martinez	5.230.446-8	Gonzalom747@gmail.com	094663018
Integrante	Vidir	Kevin	5.646.391-3	kevinvidir@gmail.com	094230963
Integrante 2	Alvez	Mauricio	5.450.509-8	alvez.mauricio04@gmail.com	091240243
Integrante 3	Almeyra	Valentín	5.348.527-1	vaalca2017@gmail.com	092954187

**Docente: López, Elsa**

**Fecha de**

**Culminación**

**8/11/2022**

**TERCERA ENTREGA**

**I.S.B.O.**

**3°BC**



# Índice

<b>Presentación</b>	<b>4</b>
Nombre de la empresa	4
Significado	4
Como ocurrió	4
<b>Determinación de la actividad y giro de la misma</b>	<b>5</b>
Cometido	5
Formación Jurídica	5
Tamaño	5
Breve Descripción de la empresa	5
Localización	6
<b>Tipo de la empresa (forma jurídica)</b>	<b>7</b>
Srl	7
Cliente objetivo	7
A Futuro	7
<b>Isologotipo</b>	<b>8</b>
<b>Presentación</b>	<b>9</b>
Visión	9
Misión	9
Objetivos de la empresa	9
Principios y valores de la organización	9
<b>Presentación del Producto</b>	<b>10</b>
Como se pretende presentar el producto	10
Como se pretende vender el producto	10
Características del producto	10
<b>Fotos del producto</b>	<b>11</b>
<b>Aspectos externos / Análisis del entorno relativo elegido</b>	<b>12</b>
Micro entornos	12
<b>Inventario</b>	<b>13</b>
<b>Matriz FODA</b>	<b>14</b>
<b>Plan de Marketing</b>	<b>15</b>
Estudio del mercado con variables	15
Encuesta	15
Resultados de la encuesta	16

**S.I.G.D**

**I.S.B.O.**

**3°BC 1**



Análisis de datos obtenidos en la encuesta	18
<b>Identificación del consumidor</b>	<b>19</b>
Cliente	19
<b>Segmentos del mercado</b>	<b>19</b>
Posicionamiento en el mercado	20
<b>Competencia</b>	<b>21</b>
<b>Mezcla comercial</b>	<b>21</b>
Producto	21
Rendimiento y calidad	21
Diseño	21
Soporte técnico	21
Precio	21
Promoción	22
Maneras	22
Plaza o lugar	22
Estrategias de distribución	22
<b>Formularios</b>	<b>23</b>
<b>Análisis de costes</b>	<b>33</b>
<b>Plan de inversiones</b>	<b>35</b>
<b>Humanos</b>	<b>36</b>
Organigrama de ProgWare	36
Cargos del organigrama de ProgWare	37
<b>Plan de recursos humanos</b>	<b>38</b>
<b>Financieros</b>	<b>38</b>
Puesta en marcha del negocio	39
• sostenibilidad	39
• rentabilidad	39
• tiempo	39
Detección de deficiencias operativas de la empresa y su capacidad potencial	40
<b>Proyección de la producción</b>	<b>42</b>
<b>Uniforme de empleados</b>	<b>43</b>
Códigos de vestimenta de ProgWare	43
<b>Derechos y obligaciones del trabajador</b>	<b>44</b>



Cumplimiento de leyes y decretos que regulan los derechos y obligaciones del trabajador	45
<b>Por qué el cliente prefiere ProgWare</b>	<b>47</b>
Características que diferencian a ProgWare de otro emprendimiento	47
<b>Bibliografía</b>	<b>50</b>



## Presentación

ProgWare es una empresa encargada del desarrollo y soporte técnico de aplicaciones, se apunta principalmente en ayudar a las empresas que quieran/necesiten actualizar o modernizar sus Sistemas referidos a la Gestión.

En este documento se quiere registrar la planificación del proyecto denominado S.I.G.D. ,junto al uso del mismo

## Nombre de la empresa

Para la conformación del nombre de la empresa se realizaron el cumplimiento de ciertas características de las cuales son:

- ser fácil de recordar
- que tenga un significado
- que sea accesible.

## Significado

Se buscó formar un nombre basándose a la temática de la empresa y de ahí se identificó el trabajo tanto en software como hardware que se cumple y por ende se logró la composición **prog** (software) y **ware** (hardware) formando **Progware**.

## Como ocurrió

Se realizó una búsqueda de nombres de empresas que trabajan bajo el mismo tema para que sucediera un nombre que más allá de las características que se quieren cumplir tenga un nombre del cual cada uno de los integrantes les guste, a su vez se realizó bajo la originalidad y el que no esté en potestad de nadie.

**S.I.G.D**

**I.S.B.O.**

**3°BC 4**



## **Determinación de la actividad y giro de la misma**

### **Cometido**

La empresa tiene como cometido crear un sistema de aplicación informática que abarca a las instituciones de UTU comprometidas a su uso y en la que cada uno de los involucrados tendrá un rol que cumplirá mediante actividades de la propia empresa.

### **Formación Jurídica**

Estará formada por una **SRL** de la cual serán partícipes cinco integrantes en ella cada integrante o miembro será parte de la empresa tanto en las ganancias como en sus pérdidas sin ser personalmente responsables de las decisiones que esta tome.

### **Tamaño**

La empresa funcionará siendo una Pyme ya que tendrá un personal de pocos integrantes y se registrará en base a un monto límite del cual no se debe exceder.

### **Breve Descripción de la empresa**

La empresa se empezó a principios de abril y fue fundada por Gonzalo Martínez, Kevin Vidir y Lucas Gallas, los mismos que la conforman como parte de la gerencia, dando comienzo al nombre y logo de la misma por mediados de dicho mes. A partir de mediados del año se incorporaron como parte de la gerencia: Valentin Almeyra y Mauricio Alvez. Como planes futuros se prevé alcanzar un producto que cumpla con las necesidades del cliente de manera que pueda darse a su uso. Por el momento la empresa está trabajando en cumplir objetivos de los cuales conformarán el producto final.



## Localización

ProgWare se ubica en el centro de Montevideo específicamente en andes y soriano 860.

Se tomó esta ubicación dado que es la que mayor flexibilidad ofrece al trabajador y el cliente, ya que es una zona en la que se establecen muchos otros servicios. La empresa también se ve beneficiada, al haber una mayor concurrencia se genera una publicidad de la misma por ende el rendimiento de la organización dependiendo de la calidad que ofrezca puede incrementar como decrecer.

No hay fotos de el lugar por inconvenientes (link caído) pero mediante google podemos sacar foto de la ubicación:



**S.I.G.D**

**I.S.B.O.**

**3°BC 6**



## **Tipo de la empresa (forma jurídica)**

### **Srl**

ProgWare jurídicamente actúa como una empresa pluripersonal específicamente como SRL ( Sociedad de responsabilidad limitada) dado que incluye a 5 integrantes

Para el funcionamiento de la empresa se necesitarán determinados útiles u objetos para la obtención del proyecto que generarán un gasto en la economía de la empresa, para esto se busca explicar su necesidad económica.

Como **SRL** se conseguirá hacer un gasto en conjunto para el funcionamiento de la misma.

La empresa se formará a través de su propia necesidad económica y su satisfacción personal en otras palabras su cliente objetivo.

### **Cliente objetivo**

La empresa tiene como clientes objetivos a la UTU y a los directivos de nacional a los cuales se les complacerá ofreciéndole un producto del cual puedan darle uso en sus distintas instituciones que puedan disponer de su funcionamiento.

### **A Futuro**

Progware busca ampliarse para conseguir más clientes, mejorar y afianzar los clientes actuales a futuro.

**S.I.G.D**

**I.S.B.O.**

**3°BC 7**





## Isologotipo

El eslogan de la empresa ProgWare:

**-Nuestro código es tu futuro-**

**S.I.G.D**

**I.S.B.O.**

**3°BC 8**



## **Presentación**

### **Visión**

La empresa buscará alcanzar cubrir y controlar el seguimiento del sistema a futuro para la visión del mismo a través de ciertas ideas generales que se ofrecerán:

Brindar un producto con un excelente manejo y con una gran gestión del mismo cubriendo las necesidades de nuestros clientes.

Para esto queremos llegar a proveer un buen servicio y una implementación tecnológica adecuada al mercado actual.

### **Misión**

La empresa tiene como propósito lograr conseguir un sistema de gestión deportiva que logre organizar y gestionar el ámbito deportivo de la organización u institución del cliente

### **Objetivos de la empresa**

- Alcanzar el funcionamiento del sistema
- Conseguir que el producto cumpla de la mejor manera
- Tener un buen servicio al cliente
- Lograr un buena trato y conducta entre los integrantes de la organización

### **Principios y valores de la organización**

Trabajo en equipo: es necesario tener un compromiso y un crecimiento en el trabajo con otros integrantes para conseguir un objetivo en común y brindar una buena impresión al cliente

Compromiso: la dedicación e integración de cada integrante al trabajo conforma y hace crecer a la empresa

Respeto: Los integrantes de la empresa deben lograr tratar al cliente con su debido respeto y trato para fortalecer el servicio al cliente

Aprendizaje: El continuo interés para aprender en la empresa logra conseguir una consistencia y avance en la misma.

**S.I.G.D**

**I.S.B.O.**

**3°BC 9**



## **Presentación del Producto**

### **Como se pretende presentar el producto**

El producto se presentará de manera virtual como una aplicación de la cual se podrá gestionar una institución/competencia deportiva.

### **Como se pretende vender el producto**

Mostrando el funcionamiento del producto y sus capacidades además de características que este ofrece al cliente en cuestión.

### **Características del producto**

- . Facilidad para buscar jugadores en el sistema
- . Facilidad para la gestión de cada equipo
- . Flexibilidad a la hora de poder acceder a sectores del sistema
- . Disponibilidad como sistema bilingüe



## Fotos del producto



**S.I.G.D**

**I.S.B.O.**

**3°BC** 11



## **Aspectos externos / Análisis del entorno relativo elegido**

### **Micro entornos**

Para la empresa el entorno de esta es importante por este circula el nivel económico de la misma dependiendo de sus ganancias y beneficios tanto a corto como a largo plazo para esto se evalúan los llamados micro entornos que lo constituyen tanto: Los proveedores, distribuidores, clientes, público y la competencia de los cuales generan en conjunto un efecto en el rendimiento económico y activo de una empresa



## Inventario

### **-Objetos/contenidos que incluye la empresa:**

- Computadoras
- Pantallas
- Periféricos
- Sillas
- Mesas
- Cableado (todo tipo de cables)
- Switch ethernet
- Pachera



## Matriz FODA

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
<p>-Progware realiza un excelente manejo de las herramientas que ofrece el programa para el uso cotidiano</p> <p>-En ProgWare hacemos especial el buen compromiso con el cliente ya que al ser nuevos ofrecemos una progresión a la par con el cliente y su producto</p>	<p>-la producción de aplicaciones permite modificarlas y adaptarlas según los criterios solicitados en cada momento, consiguiendo una buena accesibilidad del producto a largo plazo</p> <p>-el alto uso de aplicaciones hoy en día genera confianza a largo plazo</p>	<p>-La falta de experiencia dentro del mercado puede generar menos interés en los clientes</p> <p>-Al estar en un rubro de creación de aplicaciones y del soporte de las mismas se necesita de una cantidad de dinero más elevada que en otros casos</p>	<p>-la tendencia puede variar las circunstancias y por ende generar un declive perjudicando a la empresa.</p> <p>-las controversias entre el cliente y la empresa pueden perjudicar la venta del producto como su producción</p>



## **Plan de Marketing**

En este se incluyen las estrategias de marketing que buscan conseguir un resultado para la empresa a través del análisis.

Uno de estos análisis es el de la situación actual que se explica cómo el análisis FODA ya antes explicado.

Otros análisis:

- de la competencia
- Objetivos

## **Estudio del mercado con variables**

Para introducirse en el mercado se hace uso de encuestas a las cuales se busca obtener respuestas sobre el tema que se quiere tratar con el objetivo de generar un plan estratégico.

## **Encuesta**

Progware presenta esta encuesta realizada a más de 10 personas sobre aplicaciones y su soporte técnico con el objetivo de conseguir información que beneficie a la empresa.

Link de la encuesta:

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd7zkET80uPG0AC-efDFYi4Dd\\_tVuAQURUq6HC9jvX8NpX0bg/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd7zkET80uPG0AC-efDFYi4Dd_tVuAQURUq6HC9jvX8NpX0bg/viewform?usp=sf_link)





## Encuesta Progware

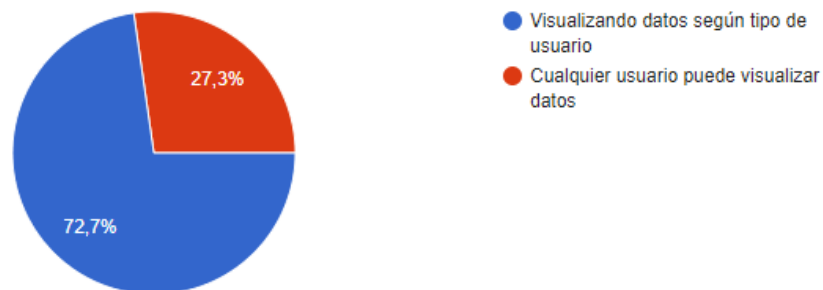
Preguntas que sirven para la resolución de información útil para generar la mejor app en base a la decisión de los clientes

### Resultados de la encuesta

¿Cómo quisieras tener acceso a datos específicos de tu aplicación?

 Copiar

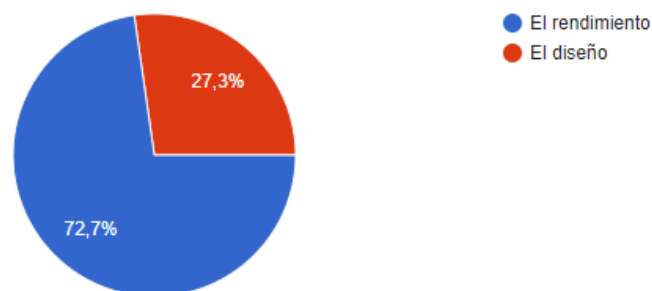
11 respuestas



Para la creación de una aplicación en que quieres destacar

 Copiar

11 respuestas

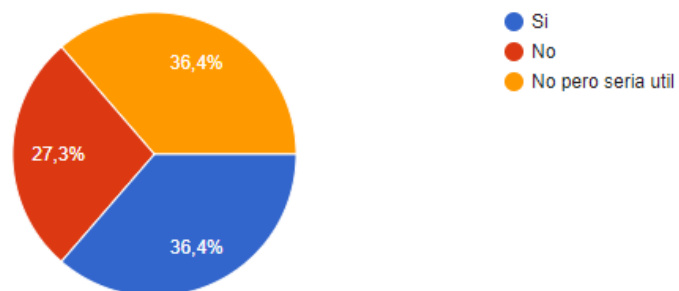




¿Te gustaría tener la opción de agregar mas funciones a tu aplicación en un futuro agregándolo al sistema a pesar de un mayor costo y retraso?

 Copiar

11 respuestas



Para el soporte técnico de tu aplicación que tipo de asesoramiento prefieres

 Copiar

11 respuestas

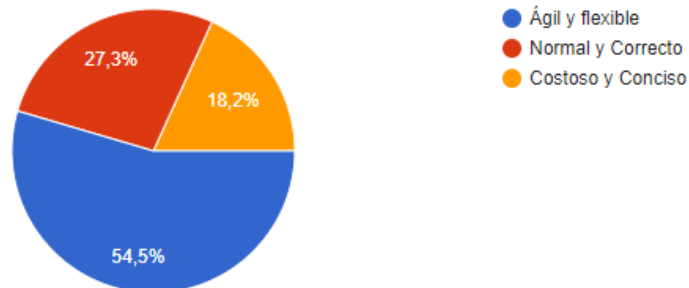




¿Qué trato te gustaría seguir con la empresa?

 Copiar

11 respuestas



## Análisis de datos obtenidos en la encuesta

La encuesta a dado conclusiones

como primero que tanto en la primera pregunta y la segunda pregunta hubo una diferencia más notoria a la hora de responder ya que se contestó con más del 70%:

- La visualización según tipo de usuario ( se entiende que va referente a la protección del mismo teniendo en cuenta que solo un grupo de personas van a tener ese acceso)
- El rendimiento ( se entiende por el hecho de que las personas buscan que su programa rinda bien antes que se vea bonito)

Para las siguientes dos preguntas hubo una división más clara teniendo en cuenta que se basan un poco más en la necesidad de cada uno de los clientes

Por parte de la última se obtuvo con más del 50% entre tres opciones:

- Ágil y flexible ( se entiende que el cliente busca la rapidez sin error y la opción de modificar ciertos pedidos sin tener ningún problema con la empresa )



## **Identificación del consumidor**

### **Cliente**

El cliente es el consumidor principal del producto al que se dirige, este busca ingresar en una empresa que ofrezca la implementación de un software de gestión que le aporte todos los beneficios necesarios para lograr gestionar su sistema solicitado.

Progware busca lograr establecer una propuesta que atraiga al cliente y que cumpla con sus expectativas para llegar a conseguir una buen trato entre el consumidor y la empresa.

Como estrategia se explora el obtener el sistema que más se adecue a la necesidad del cliente teniendo en cuenta sus requisitos, y el conocimiento de la empresa en el mercado actual.

Mediante estos resultados se introducirá la empresa al mercado con el suficiente conocimiento sobre el consumidor.

### **Segmentos del mercado**

El mercado se divide en grupos teniendo en cuenta las características y necesidades del cliente, el objetivo es conseguir que estos estén más pequeños para que el marketing sea más efectivo.



## Posicionamiento en el mercado

Para llegar al cliente se busca utilizar estrategias de marketing para atraer a estos grupos basándose en sus necesidades, deseos y objetivos con la finalidad de cubrirlos.

Se tiene que tener en cuenta los criterios de segmentación como lo son:

- el comportamiento** en base a las necesidad y el uso de un producto
- la ubicación** según su país, región, comunidad, etc.
- la demografía** según la edad y etnicidad
- la psicografía** según su estilo de vida

hay que conllevar bien la manera de segmentar y evitar errores ya que pueden entorpecer el avance de la empresa u organización en la introducción al mercado algunos de estos errores pueden ser:

- no adaptar nuevos segmentos
- centrarse demasiado en uno de los criterios
- crear demasiados segmentos

El producto que ofrece ProgWare cuenta con las siguientes propuestas de valor:

El programa que se ofrece cumple con facilidades en el mismo y maneja una gama amplia de funcionalidades en el sistema.

El cliente tiene en sus manos un sistema que le aporta tanto en presente como en el futuro poder gestionar distintas funciones del sistema, lo cual logra ser duradero y modificable.



## **Competencia**

La competencia que existe en el rubro de ProgWare son aquellas empresas que ofrecen un producto que va dirigido a un mismo cliente y que necesitan de una aplicación o un soporte técnico de la misma.

ProgWare se ingresa como una nueva empresa y sin experiencia pero con un camino largo de progresión para profesionalizarse y ser la mejor en el rubro, dado esto por hecho se prevé como propuesta utilizar las mejores estrategias de marketing y el mejor desarrollo de aplicaciones y soporte técnico para el cliente.

## **Mezcla comercial**

### **Producto**

Se desarrollan aplicaciones y el soporte técnico de las mismas, las cuales ayudan a conllevar la necesidad del cliente. Estas llevan una buena interfaz con gran accesibilidad a diferentes funcionamientos del sistema.

### **Rendimiento y calidad**

Se procura ofrecer un rendimiento óptimo del mismo para su buen funcionamiento además de una buena calidad del producto para tener un software/aplicación óptimo

### **Diseño**

Se diseña el software con cariño para lograr el mejor atractivo y encanto hacia el consumidor.

### **Soporte técnico**

El producto ofrecido también contará con la opción de llevar un soporte para su mantenimiento técnico ante cualquier error o problema del mismo.



## **Precio**

El valor del producto varía según la aplicación requerida para el consumidor ya que incluirían diferentes funcionalidades según lo pedido, también existe un valor variable para el servicio de soporte técnico.

Estos precios tienen un valor estimado: 30.265 Dólares aprox

Cuenta con:

- precio variable
- precio mínimo

## **Promoción**

Se busca participar en maneras de promocionar la marca y lograr un vínculo con el cliente después de venderle el producto para mantenerse en el mercado.

## **Maneras**

- Crear concursos virtuales
- Permitir utilizar una versión de prueba antes de comprar el producto
- Publicitar el producto por redes sociales
- Anuncios

## **Plaza o lugar**

Progware cuenta con la distribución de un sistema de gestión deportiva dada la letra del proyecto a un cliente ya específico y al que se le seguirá con su debido criterio. Fuera de este se investigara cómo distribuir el producto hacia el mercado actual.

## **Estrategias de distribución**

- Intensiva
- Selectiva
- Exclusiva




**S.I.G.D**

**I.S.B.O.**

**3°BC** 22



# Formularios

  		<b>DECLARACIÓN DE REGISTRO</b> <b>INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN</b> <b>EMPRESAS Y OTRAS ENTIDADES</b> <b>UNIPERSONALES O PLURIPERSONALES</b>		<b>0351</b> <b>VERSIÓN 05</b>	
<b>RUBRO 1 - IDENTIFICACIÓN</b>					
<b>Nº de REGISTRO DE CONTRIBUYENTE</b> [ ]		<b>Nº de REGISTRO EMPRESA</b> [ ]		<b>Nº DE RUT</b> 210437530019	
<b>Acto que se realiza</b> Inicio de actividades <input checked="" type="checkbox"/> BPS <input checked="" type="checkbox"/> DGI Reinicio de actividades <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Modificación (completar sólo los campos que se actualizan) <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		<b>Vigencia del acto</b> Día Mes Año			
<b>RUBRO 2 - DATOS DE LA ENTIDAD</b>					
Nombre o denominación <b>Proqware</b>					
<b>Tipo de entidad</b>					
Persona física <input type="checkbox"/>		Núcleo familiar <input type="checkbox"/> Condominio <input type="checkbox"/> Sucesión indivisa <input type="checkbox"/>			
Sociedad de hecho <input type="checkbox"/>		Sociedad colectiva <input type="checkbox"/> Sociedad de respons. limitada <input checked="" type="checkbox"/> Soc. en comandita simple <input type="checkbox"/>			
Soc. en comandita por acc. <input type="checkbox"/>		SA con acciones nominativas <input type="checkbox"/> SA con acciones al portador <input type="checkbox"/> Cooperativas <input type="checkbox"/>			
Pers. de derecho público <input type="checkbox"/>		Asociaciones/Fundaciones <input type="checkbox"/> Entidad pluripersonal no resid. <input type="checkbox"/> SAS acciones nominativas <input type="checkbox"/>			
Fideicomiso <input type="checkbox"/>		Grupo de interés económico <input type="checkbox"/> Asoc./soc. agrarias <input type="checkbox"/> SAS acciones escriturales <input type="checkbox"/>			
Comisión Administradora <input type="checkbox"/>		Represen. diplomat. extranjeras <input type="checkbox"/> Organismos internacionales <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>			
<b>Fecha de constitución</b>		Día Mes Año Inscrpción en el Registro Nal Com. Número Día Mes Año			
3 9 2022		[ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]			
<b>Nombre de fantasía</b> <b>Proqware</b>					
<b>Residente</b> SI No No residente con SI No País de residencia					
[ ] [ ] [ ] Establecimiento permanente [ ] [ ] [ ]					
<b>RUBRO 3 - DOMICILIO FISCAL DEL LOCAL PRINCIPAL</b>					
<b>Calidad en que ocupa el domicilio fiscal</b> Propietario <input checked="" type="checkbox"/> Arrendatario <input type="checkbox"/> Sub-arrendat. <input type="checkbox"/> Comodatario <input type="checkbox"/> Usufructuario <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>					
Departamento <b>Montevideo</b>		Localidad <b>Centro</b>		Calle <b>Andes v Soriano</b>	
Número <b>860</b>		Apart. <b>11100</b>		Código postal <b>11100</b>	
<b>Complemento del domicilio</b> Nº torre, Edif., Block Calle interna Manzana Solar					
Ruta <b>1</b> Km. <b>1</b>		Nombre del establecimiento <b>Proqware</b>		Nº de Padrón <b>1</b> Nº de Secc. Judicial <b>1</b> Nº de Secc. Policial <b>1</b> Paraje <b>1</b>	
Otros detalles de ubicación: (Ej. Entre calle y calle)					
<b>Contactos</b> Persona o empresa Teléfono fijo Fax Teléfono móvil Correo electrónico					
Proqware 093766017 progwarecompany@gmail.com					
<b>RUBRO 4 - DOMICILIO CONSTITUIDO</b> Indicar si el Domicilio Constituido es igual al Fiscal <input checked="" type="checkbox"/>					
Departamento <b>Montevideo</b>		Localidad <b>Centro</b>		Calle <b>Andes v soriano</b>	
Número <b>860</b>		Apart. <b>11100</b>		Código postal <b>11100</b>	
<b>Complemento del domicilio</b> Nº torre, Edif., Block Calle interna Manzana Solar					
Ruta <b>1</b> Km. <b>1</b>		Nombre del establecimiento <b>Proqware</b>		Nº de Padrón <b>1</b> Nº de Secc. Judicial <b>1</b> Nº de Secc. Policial <b>1</b> Paraje <b>1</b>	
Otros detalles de ubicación: (Ej. Entre calle y calle)					
<b>Contactos</b> Persona o empresa Teléfono fijo Fax Teléfono móvil Correo electrónico					
Proqware 094633018 progwarecompany@gmail.com					

S.I.G.D

I.S.B.O.

3°BC 23





**RUBRO 6 - OBLIGACIONES**

Alta		Baja		Obligación	Características					Alta		Baja		Obligación	Características					Alta		Baja		Obligación	Características						
					01	02	03	04	05							01	02	03	04	05							01	02	03	04	05
				IRAE																											
				IVA - Construcc.																											
				IVA - Serv. Pers.																											
				IVA - AGROP.																											
				IVA - GRAL																											
				IVA - Peq. Emp.																											
				PAT - Entidades																											
				PAT - P.F.																											
				ITP																											
				ICOSA																											
				IMEBA																											
				IMEBA ADIC.																											
Combina Capital y Trabajo					SI					NO																					

**RUBRO 7 - OTROS DATOS**

Nº de RUT: 210437530019

**Condición**

Importador	Exportador	Asimilado a Exportador	Imprenta Autorizada
Usuario directo Z. Franca	Usuario indirecto Z. Franca	Administradora de Crédito	Entidad Colaboradora
Establecim. De Temporada	No Contribuyente	Ent.no resid. sin activ. empr.	Ent. resid. Atribuidora de rent.
Imprenta Autorizada WEB	Comercio autorizado Tax free	Registro INAC - CVA 90 días	Registro INAC - CVA 30 días
Exonerado	Otros (detallar)		

**Balance**

Día	Mes	Día	Mes	Día	Mes

**Antecedentes**

En caso de inicio o reinicio por Transferencia, indicar la forma	Compra Total	Compra Parcial	Sucesión	Escisión	Fusión
	Conversión Total	Conversión Parcial	Otros (detallar)		

Nombre o denominación del antecesor: \_\_\_\_\_

Nº de Registro de Empresa: \_\_\_\_\_

Nº de RUT: 210437530019

**RUBRO 8 - RÉGIMEN DE APORTACIÓN AL B.P.S.**

Industria y comercio	Servicios Personales	Rural	Construcción	Civil

**Observaciones**

Firma del Representante o Autorizado		TIMBRE PROFESIONAL
Aclaración de firma	Gonzalo Agustín Martínez Ferres	
Documento de Identidad	52304468	

El/los firmante/s declara/n que los datos establecidos en este formulario son correctos y completos y que conoce/n las sanciones aplicables en caso de falsa declaración, previsto en los Art. 96 del Código Tributario y 239 del Código Penal.

BORRAR DATOS

IMPRIMIR

Impreso Secc. Publicaciones D.G.I.

S.I.G.D

I.S.B.O.

3°BC 24



<b>DECLARACIÓN DE REGISTRO</b>							
<b>INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN PERSONAS FÍSICAS SIN ACTIVIDAD EMPRESARIAL</b>							

0301  
 VERSIÓN 00

**DIRECCIÓN GENERAL  
IMPOSITIVA**

<b>RUBRO 1 - IDENTIFICACIÓN</b>							
Tipo de Acto	Inscripción <input checked="" type="checkbox"/>	Vigencia del Acto	Día	Mes	Año	Nº de RUT	
	Modificación <input type="checkbox"/>					210437530019	
<small>En caso de modificación, completar solamente el o los rubros que se modifican.</small>							

<b>RUBRO 2 - DATOS PERSONAS FÍSICAS</b>							
País de origen del documento		Tipo de documento		Nº de documento			
Uruguay <input type="checkbox"/>				52304468			
1º Apellido				2º Apellido			
Martinez				Ferres			
1º Nombre				2º Nombre			
Gonzalo				Aguistin			
Nombre de Fantasía				Fecha de Nacimiento	Estado Civil	Sexo	
				11/10/2002	Soltero/a <input type="checkbox"/>	Masculino <input type="checkbox"/>	
Tipo de residencia	País de residencia			Firma de titular o representante			
Residente <input type="checkbox"/>							
Ocupación							
Trabajador Dependiente	<input checked="" type="checkbox"/>	Trabajador Independiente	<input type="checkbox"/>	Jubilado	<input type="checkbox"/>	Pensionista	<input type="checkbox"/>
Inversionista	<input type="checkbox"/>	Arrendador de inmuebles	<input type="checkbox"/>	Subarrendador de inmuebles	<input type="checkbox"/>	Rentista	<input type="checkbox"/>
Otras Rentas							

<b>RUBRO 3 - DOMICILIO FISCAL</b>							
<small>(Para residentes en el Uruguay es el domicilio particular)</small>							
Calidad en que ocupa el domicilio fiscal							
Departamento				Localidad			
Montevideo				Mercado modelo			
Calle				Número	Adjunto	Apartamento	Código postal
Jose battle y ordoñez				3440		401	12000
Complementos del domicilio							
Manzana	Comp. Hab.o B.Privado	Ruta y km	Calle interna	Nombre de casa		Nombre de edificio	
Solar	Nº de torre, edif, block	Nº de Padrón	Nº de Sección Judicial	Nº de Sección Policial	Paraje		
Otros detalles de la ubicación:							
Teléfono fijo	Fax	Teléfono móvil	Correo electrónico personal		Otro correo electrónico o contacto		
25073330		094633018	gonzalom747@gmail.com				

S.I.G.D


I.S.B.O.

3°BC 25



RUBRO 4 - DOMICILIO CONSTITUIDO						Indicar si el Domicilio Constituido es igual al Fiscal.				<input checked="" type="checkbox"/>
Departamento					Localidad					
Calle					Número	Adjunto	Apartamento	Código postal		
Complementos del domicilio										
Manzana	Comp. Hab.o B.Privado	Ruta y km	Calle interna	Nombre de casa	Nombre de edificio					
Solar	Nº de torre, edif, block	Nº de Padrón	Nº de Sección Judicial	Nº de Sección Policial	Paraje					
Otros detalles de la ubicación:										
Teléfono fijo				Fax			Otro contacto			

RUBRO 5 - OBLIGACIONES 											
IRPF I	Alta	Baja	IRPF II	Alta	Baja	IRNR	Alta	Baja	Imp. al Patrimonio	Alta	Baja
	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



## Solicitud

Municipio Nº de Centro Comunal Zonal  
donde será presentado

Folio 1 de 2

Código formulario: FO-RME-01 - V. 1.0

### Inscripción en el registro de microempresas

Nº expediente   
Fecha de presentación del trámite   

### Datos de la empresa

Nombre 

Con el que se identifica a la empresa en plaza.

Tipo ☐ Industria ☒ Comercio / Giro 

Actividad comercial o industrial que realiza la empresa.

Dirección Esquinas Padrón Unidad R.U.T. Superficie del establecimiento  m<sup>2</sup> Superficie total del local incluyendo locales de trabajo oficinas, baños, depósitos y venta.Cantidad de empleados  Cantidad total de empleados incluyendo propietarios.  
Debe ser menor o igual a 5.Potencia de la maquinaria  La potencia instalada máxima de la maquinaria debe ser de 5HP  
equivalente a 3,73 kw ó 3728,5 watts.Horario 

Horario completo en que se realizan tareas en el local, indicando horario de inicio y fin de las mismas.

El establecimiento se encuentra en funcionamiento: si ☒ no ☐

Descripción de los procesos industriales o comerciales que se realizan en el local:

  
  
Recibido por 

Firma de la persona que recibe

Código trámite: PR-RME-01

Ver otros [requisitos para la solicitud del trámite](#)**S.I.G.D****I.S.B.O.****3°BC 27**



## Solicitud

Municipio Nº de Centro Comunal Zonal  
donde será presentado

Folio 2 de 2

Código formulario: FO-RME-01 - V. 1.0

### Inscripción en el registro de microempresas

#### Datos del titular

Apellido   
Nombre   
C.I.  -   
Dirección   
Teléfono  e-mail \*

Ocupante en calidad de: ☐ propietario ☒ inquilino

#### Datos de otra persona habilitada a realizar el trámite

Apellido  Persona a la cual el titular autoriza a realizar gestiones en su nombre (presentando y retirando recaudos).  
Nombre   
C.I.  -   
Dirección   
Teléfono  e-mail \*

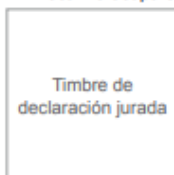
\* Quien suscribe acepta como válida la no ificación por este medio ☒ sí ☐ no

#### Declaración jurada

Declaro expresamente que conozco los términos del Artículo 239 del Código Penal, el cual expresa textualmente "El que, con motivo del otorgamiento o formalización de un documento público, ante un funcionario público, prestare una declaración falsa sobre su identidad o estado, o cualquiera otra circunstancia de hecho, será castigado con tres a veinticuatro meses de prisión." y que estoy en conocimiento de los requisitos y de la veracidad de los datos proporcionados en el presente formulario.

Además se certifica que:

- En el establecimiento no trabajan más de cinco (5) personas.
- En el establecimiento no se elaboran alimentos.
- El local tiene acceso independiente desde la vía pública.
- El local no ocupa el retiro lateral y/o frontal.



Firma del titular

Recibido por

Firma de la persona que recibe

Código trámite: PR-RME-01

Ver otros [requisitos para la solicitud del trámite](#)**S.I.G.D****I.S.B.O.****3°BC 28**



## ACCIDENTES DEL TRABAJO

### SOLICITUD DE SEGURO

### APORTACIÓN - INDUSTRIA Y COMERCIO

### Seguro obligatorio Ley 16.074

Complete este formulario marcando lo que corresponda

Corredor N°  Cliente N°   
 Póliza N°  Cotización N° 1178496799



SELLO DE ENTRADA

Aplica para: Empresas con aportación Industria y Comercio

#### DATOS DEL CONTRATANTE / ASEGURADO

Razón Social  Progware Giro  Apps y soporte tecnico  
 Empresa Unipersonal: Si ☐ No ☒ RUT ☒ N° Contribuyente ☐ N° 210437530019 N° Empresa

#### Domicilio real del Contratante/Asegurado

Calle  Soriano N°  860 Unidad  Apto.  3 Esq.  Andes  
 Solar N°  Manzana N°  Km.  Ruta  Teléfono  Celular  093766017 C.P.  11100  
 E-mail principal  progwarecompany@gmail.com Localidad  Uruguay Departamento  Montevideo

#### Persona Expuesta Políticamente (PEP)

Se entiende por "personas expuestas políticamente" a las personas que desempeñan o han desempeñado funciones públicas de importancia en el país o en el extranjero, tales como: Jefes de Estado o de Gobierno, políticos de jerarquía, funcionarios gubernamentales, judiciales o militares de alta jerarquía, empleados importantes de partidos políticos, directores y altos funcionarios de empresas estatales y otras entidades públicas (Art. 76 de la R.N.S.R.).

1- ¿Es usted una persona expuesta políticamente? Si ☐ No ☒

En caso afirmativo, sírvase indicar el cargo desempeñado

2- ¿Está vinculado con una persona expuesta políticamente? Si ☐ No ☒

En caso afirmativo, sírvase indicar el vínculo

**Nota:** Si respondió afirmativamente a la pregunta 1, deberá completar el formulario correspondiente a Personas Políticamente Expuestas (Fórm. 3235) y si respondió afirmativamente a la pregunta 2, el formulario correspondiente a Debida diligencia - Persona Física (Fórm. 3209).

#### DATOS DEL CONTRATO

Forma de pago ☒ Moneda: \$ ☒

Medio de pago ☒ Locales de cobranza ☐ Débito bancario o Tarjeta de crédito ☐ Otro ☐ detalle

Si es débito o tarjeta, deberá adjuntar formularios correspondientes.

Envío de Factura ☐ Por e-mail dirección de e-mail:  A domicilio ☒

Si la Dirección de entrega de la Factura no es la misma que el domicilio real del Contratante/Asegurado, llene a continuación

Calle  N°  Unidad  Apto.  Esq.   
 Solar N°  Manzana N°  Km.  Ruta  Teléfono  Celular  C.P.   
 Localidad  Departamento

Envío de Documentación ☐ Por e-mail dirección de e-mail:

Domicilio real del Asegurado ☐ Mismo domicilio de entrega de factura ☒

Fórmula 3194 - ADT-BPS - 17/03/2022



S.I.G.D

I.S.B.O.

3°BC 29

**INICIO DEL SEGURO**

Desde 03-Sep-2022

**RÉGIMEN IMPOSITIVO**

La actividad asegurada se desarrolla exclusivamente en

Recinto con régimen impositivo normal ☒ Recinto aduanero ☐ Recinto portuario ☐ Suelo antártico ☐ Zona franca ☐

**Nota:** En caso de que la actividad de la empresa se desarrolle parcialmente en algún recinto que aplique régimen impositivo especial (tasa 0) y a fin de que la póliza aplique el IVA correcto, sírvase indicar qué porcentaje de los salarios totales que abona la empresa es destinado al pago de sueldos del personal que se desempeña en los locales que aplican dicho régimen impositivo especial.

Porcentaje de personal que opera en régimen impositivo especial: %

Será responsabilidad del Asegurado mantener actualizado este porcentaje a efectos de que la póliza aplique en todo momento los porcentajes de impuestos adecuados.

**TIPO DE ACTIVIDAD**

Describa detalladamente el giro y la actividad de la Empresa

Creacion de apps  
Soporte tecnico de apps  
Produccion del producto / Entrega del producto

De uso interno Código de actividad CIU 6201

**PERSONAL DE LA EMPRESA**

Previo a la indemnización de un siniestro, el Banco de Seguros del Estado verificará que el dependiente figure en los registros del BPS o en la nómina declarada al Banco de Seguros del Estado, según corresponda. En caso de dependiente no declarado, el Banco de Seguros del Estado podrá ejercer acciones de recupero de acuerdo a lo establecido en la Ley 16.074.

**NÓMINA BSE – Personal que aún no ha sido registrado en el BPS****1** Nombres y Apellidos

Tipo y N° doc. de identidad

Salario mensual

**2** Nombres y Apellidos

Tipo y N° doc. de identidad

Salario mensual

**3** Nombres y Apellidos

Tipo y N° doc. de identidad

Salario mensual

De tener la Empresa más de tres dependientes nominados, deberá anexar nota con los datos correspondientes:

Nombres y Apellidos, Tipo y N° doc. de identidad y Salario mensual.

**IMPORTANTE**

La cobertura de siniestros se extiende desde las 0 horas del día siguiente a la presentación de esta solicitud en el Banco de Seguros del Estado o cualquiera de sus dependencias en todo el País, hasta las 24 horas del día de vencimiento.

La información para el cálculo de los Capitales Mensuales de la Póliza será obtenida de la Declaración de Salarios que la Empresa informa al BPS más los salarios mensuales de los dependientes declarados en la Nómina.

La presentación de la misma, que forma parte del contrato, no implica aceptación del seguro por parte del Banco de Seguros del Estado, quien podrá rechazar la misma o condicionarla al cumplimiento de los requisitos de asegurabilidad exigidos para la suscripción del Seguro, los cuales podrán determinar el rechazo de la presente propuesta, a su exclusivo criterio (Por ejemplo: deudas sin regularizar).

La información para el cálculo de los Capitales Mensuales de la Póliza será obtenida de la declaración de salarios que la Empresa informa al BPS más los salarios mensuales de los Dependientes declarados en la nómina.






**RECUERDE**

En caso de siniestro debe trasladarse al accidentado a nuestras dependencias (Hospital del BSE en la calle José Pedro Varela 3420 entre Br. José Battle y Ordoñez y Madreselva). Si la urgencia del caso lo exige, podrá ser llevado al centro asistencial más próximo.

El Art. 48 de la Ley 16.074 establece multas para el patrono que sin causa justificada no realice la denuncia de un accidente de trabajo dentro de los plazos allí establecidos (72 hs. en Montevideo y 5 días hábiles en el interior) de 50 UR la primera vez y 100 UR en las reiteraciones.

**DECLARACIÓN**

Declaramos conocer y haber sido instruidos sobre el contenido de las cláusulas de las Condiciones Generales bajo las cuales el Banco de Seguros del Estado asume el riesgo que proponemos, las aceptamos en su totalidad y garantizamos que cada una de las respuestas que hemos dado en esta solicitud es amplia, correcta y exacta.

Fecha 04-Sep-2022 Firma del Asegurado  Aclaración firma Gonzalo Martinez  
C.I. 52304468 código serial 025S3J

**DECLARACIÓN DEL CORREDOR**

Vistas las características y condiciones del riesgo, no tengo observaciones que formular a la precedente información.

Corredor N° \_\_\_\_\_ Firma del Corredor \_\_\_\_\_ Aclaración de firma \_\_\_\_\_

El Banco de Seguros del Estado pone a disposición de sus clientes, un completo servicio de asesoramiento en prevención de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales.

A través del Sector Administración de Riesgos, y sin costo alguno, un experimentado plantel de Técnicos Prevencionistas en Seguridad e Higiene en el trabajo, colaboran con los empresarios, orientándolos hacia soluciones más eficientes y económicas en materia de prevención, implantando programas de seguridad e higiene industrial, capacitando al personal, etc.





Ministerio  
de Trabajo y  
Seguridad Social

Ministerio de Trabajo y Seguridad Social  
Dirección Nacional de Empleo

Fecha: 04/9/2022

### I - IDENTIFICACION:

Razón Social Proqware N° de RUT 210437530019  
 Nombre fantasía Proqware N° BPS   
 Razón Jurídica  e-mail progwarecompany@gmail.com  
 Teléfono   
 Celular 093766017  
 Dirección Andes y soriano  
 Departamento Montevideo Localidad Centro  
 Tiene sucursales Si ☐ No ☒ Localidad Sucursal   
 Giro Principal Creacion de apps Giro Secundario soporte tecnico de apps

### II - CLASIFICACION DE LA AGENCIA:

1) Indicar si la Agencia es: Retribuida ☒ No retribuida ☐  
 2) Indicar el tipo de servicio que presta: Colocaciones Efectivas ☐ Colocaciones Temporarias ☐ Colocaciones Efectivas y Temporarias ☒  
 3) Indicar el tipo de colocaciones que realiza: En Empresas ☒ En Casas de Familias ☐ Organismo del Estado ☐

### III - FUNCIONAMIENTO

1) ¿Realiza Selección de Personal? SI ☒ NO ☐

2) Ante la Demanda de un cargo:  
¿A través de qué medios recluta a las personas para proveer dicho cargo?

Avisos de Prensa ☐  
 Base de Datos propias ☒  
 Convenios con Instituciones ☐  
 Base de Datos de otras Instituciones ☐  
 Otras:

3) Si trabajan con otras instituciones, Indique cuáles y mencione las características centrales de la relación.

4) Reciben evaluación de las empresas en las cuales el personal es colocado? Sí ☐ No ☒

Es responsabilidad de la empresa la veracidad de los datos proporcionados

[Firma]

Por Empresa

DINAE

S.I.G.D

I.S.B.O.

3°BC 32



## Análisis de costes

A fin de conocer los gastos de una empresa necesitamos saber sus costes, asegurando la viabilidad de la misma, realizamos un análisis de los costes que estarán involucrados durante su creación, establecimiento y manutención.

Para esto necesitamos realizar un **análisis de costes** consiguiendo así el costo de producción de nuestro servicio o producto.

También se toman aquellos costes como los fijos, indirectos, de mano de obra, etc.

El estudio de la empresa sobre los diferentes tipos de costes ayudará a saber con mayor certeza lo que costará mantener el negocio y el cómo poder reducirlos para obtener una mayor rentabilidad

Estructura de costos de ProgWare					
Concepto	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo mensual	Costo anual
Alquiler	-	1	\$ 26.000	\$ 26.000	\$ 312.000
<b>Materiales</b>					
S.O	-	1	U\$D 292	-	-
Antivirus	-	10	U\$D 130	-	U\$D 130
Ordenador (armado)	-	c/u	U\$D 1020	-	-
Servidor	-	c/u	U\$D 525	-	-
Router	-	c/u	U\$D 68	-	-
Conectores RJ45	-	100	U\$D 34	-	-



Placa de pared	-	20	USD 40	-	-
Regulador de voltaje	-	1	USD 208	-	-
<b>Herramientas de trabajo</b>					
Visual studio enterprise c#	-	1	USD 250	-	-
Mysql enterprise edition	-	1	USD 5000		
<b>Operación</b>					
Energía eléctrica	-	1	\$ 5.000	\$ 5.000	-
<b>Extra</b>					
Comida por empleado	-	c/u	\$ 600	-	-
Viáticos	-	-	-	\$ 6500	-



## **Plan de inversiones**

Para el inicio de un proyecto o en otro caso el de un negocio se necesita de un plan de inversión, este lleva a través de un modelo sistemático un listado de necesidades que el negocio requiere incluyendo su importe tanto en el presente como en el futuro.

## **Elaboración o Puesta en marcha**

Para iniciar un plan de inversión hace falta conocer el objetivo y su plazo y este mismo plasmarlo en un documento que lleve esa información.

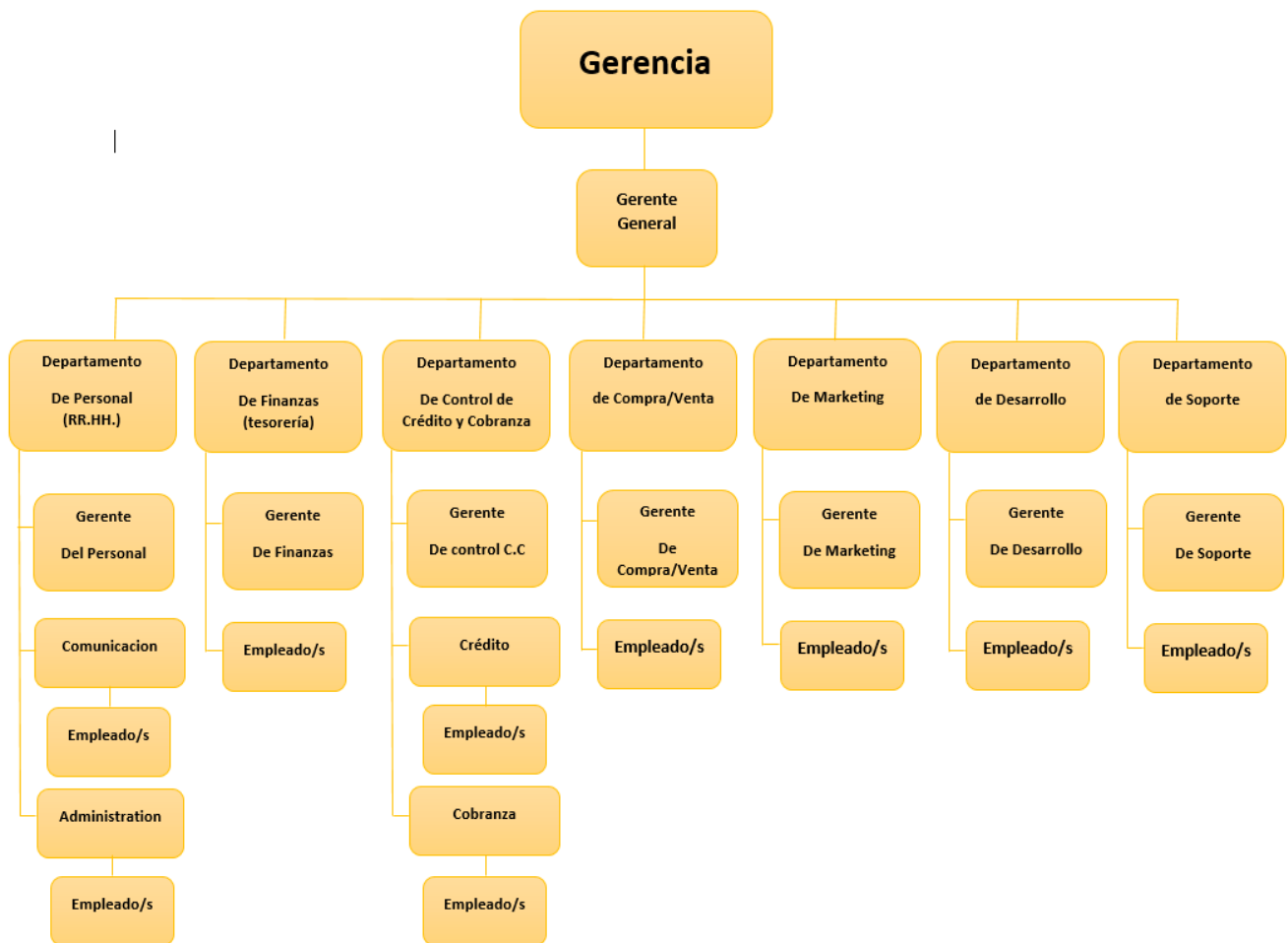
Mediante la elaboración del mismo hay que reconocer aquellas necesidades que el negocio necesita y el presupuesto que llevan, estudiando aquellas características que requiere la empresa y evaluando los diferentes costes que hay en el mercado además de valorar los costes empresariales que supondría su puesta en funcionamiento



## Humanos

La organización u empresa necesita sentar base a través de una estructura sus diferentes sectores con los empleados que formen parte, a este se le llama organigrama y se le representa gráficamente.

### Organigrama de ProgWare





## **Cargos del organigrama de ProgWare**

**Gerencia-** Gonzalo Martinez, Lucas Gallas, Kevin Vidir, Valentin Almeyra, Mauricio Alvez

**Gerente general-** Lucas Gallas

**Gerente del personal-** Valentín Almeyra

Empleado/s de comunicación- Gonzalo Martinez, Lucas Gallas, Kevin Vidir, Valentin Almeyra, Mauricio Alvez

Empleado/s de administración- Gonzalo Martinez, Lucas Gallas, Kevin Vidir, Valentin Almeyra, Mauricio Alvez

**Gerente de finanzas-** Gonzalo Martinez

Empleado/s- Gonzalo Martinez, Lucas Gallas, Kevin Vidir, Valentin Almeyra, Mauricio Alvez

**Gerente de control C.C-** Gonzalo Martinez

Empleado/s- Gonzalo Martinez, Lucas Gallas, Kevin Vidir, Valentin Almeyra, Mauricio Alvez

**Gerente de compra y venta-** Gonzalo Martinez

Empleado/s- Gonzalo Martinez, Lucas Gallas, Kevin Vidir, Valentin Almeyra, Mauricio Alvez

**Gerente de marketing-** Kevin Vidir

Empleado/s- Gonzalo Martinez, Lucas Gallas, Kevin Vidir, Valentin Almeyra, Mauricio Alvez

**Gerente de desarrollo-** Lucas Gallas

Empleado/s- Gonzalo Martinez, Lucas Gallas, Kevin Vidir, Valentin Almeyra, Mauricio Alvez

**Gerente de soporte-** Mauricio Alvez

Empleado/s- Gonzalo Martinez, Lucas Gallas, Kevin Vidir, Valentin Almeyra, Mauricio Alvez



## Plan de recursos humanos

### Financieros

El sector financiero de la organización u empresa correspondiente a los departamentos de tesorería y cobranza se encargan de administrar y financiar los **activos** o recursos de la empresa a estos se necesitará reconocer ciertos puntos para generar un estudio.

### Activos

En pocas palabras son aquellos recursos que la empresa u organización utiliza para sacar beneficios económicos en el futuro y que le llevan a acabar con sus procesos productivos

Activos de ProgWare	
<b>Activo circulante</b>	
Inventario	USD 30.265 (coste de producción)
Cuentas por cobrar	Ninguna
<b>Activo no circulante</b>	
Edificio	\$26.000 cada mes
<b>Activo diferido</b>	
Servicios pagados por anticipado	Ninguno
Publicidad pagada por anticipado	Ninguna
<b>Activo intangible</b>	
Patente	Pendiente
Registro de marca	Pendiente
<b>Activo financiero</b>	
Cuenta bancaria (bbva)	\$ 79.885 + Comisiones mensuales



<b>Activos máximos</b>
<b>U\$D 50.000</b>

## Puesta en marcha del negocio

para esta necesitamos una serie de factores:

- **sostenibilidad**

Lograr la sostenibilidad de una empresa implica los esfuerzos que la misma realiza para poder cumplirla, para alcanzarla se toman en cuenta aquellos aspectos que no logran desarrollar una actividad empresarial sostenible en la **cadena de valor** (las actividades necesarias para la producción de un bien o servicio)

- **rentabilidad**

La capacidad que una empresa u organización tiene para obtener ganancias es a lo que se le llama rentabilidad, es fundamental tener en cuenta la importancia que esta tiene ya que es la manera de obtener un desempeño sobre el capital invertido, sobre la inversión que la empresa realiza.

- **tiempo**

El control del tiempo es muy crucial porque determina el horario en el que una empresa u organización va a destinar a ciertas áreas de la misma, además provee un mayor nivel de productividad.





## Detección de deficiencias operativas de la empresa y su capacidad potencial

Riesgo	Descripción	Estrategias
Incendio	Incendio en el local o en la habitación del servidor.	se mantendrá una copia del disco del servidor fuera del recinto para cargarla en caso de pérdida de datos post incendio y se cobrarán los equipos asegurados
Fallo del suministro eléctrico	Baja tensión en el suministro eléctrico o apagón	Se activan las UPS para evitar el apagado del servidor. se guardarán los datos después de cada actualización para evitar la pérdida de datos.
Fallo de HW (periféricos)	periféricos dejando de funcionar	se cambiaría el HW dañado para continuar con normalidad
Fallo de HW (equipo interno)	pc's dejando de funcionar	se cambiaría el HW dañado o el equipo entero para su refacción o para desecharlo depende de los daños internos
Fallo de SW	Datos corruptos, bugs del sistema, fallos en actualizaciones, fallo de compatibilidad	se asignará un técnico al equipo para intentar solucionar el problema en caso de no haber solución se formateara el equipo
Robo de equipo.	equipos desaparecidos o secuestrados	Se cobrará los equipos ya sea mediante un seguro o por cuenta del cliente, y se dispondrá acciones legales al culpable.
Disolución del grupo	el grupo se divide por problemas personales/externos	Se le comunicará al coordinador y se presentarán las pruebas necesarias para la disolución.
Nueva integración al	El ingreso de un nuevo integrante	Se re-planificarán las actividades.



grupo.	puede generar inconvenientes.	
Sabotaje de HW y/o SW.	Un integrante retrasa el avance o lo para a propósito.	Se iniciarán acciones legales contra esa persona, tomando en cuenta las pruebas.
Disolución.	El grupo se separa ya sea grupal o individual.	Se hablará primero el tema, en dado caso de que una de las partes tome la decisión como final se firmará una carta de renuncia.
Vulneración de seguridad.	Los servidores y/o programa provisto al cliente sufre un ataque que puede perjudicar a la empresa.	Se implementará un sistema que ayude a la defensa de la información privada de la empresa, si el ataque es interno se dispondrá acciones legales en contra de la persona involucrada.
Virus/Enfermedad.	Los integrantes pueden llegar a tener problemas de salud en los que se incluye virus y/o enfermedades.	Se dispondrá una charla grupal entre los integrantes del grupo y el afectado en la que dependiendo de la gravedad se podrá suspender y/o seguir con el transcurso del trabajo.



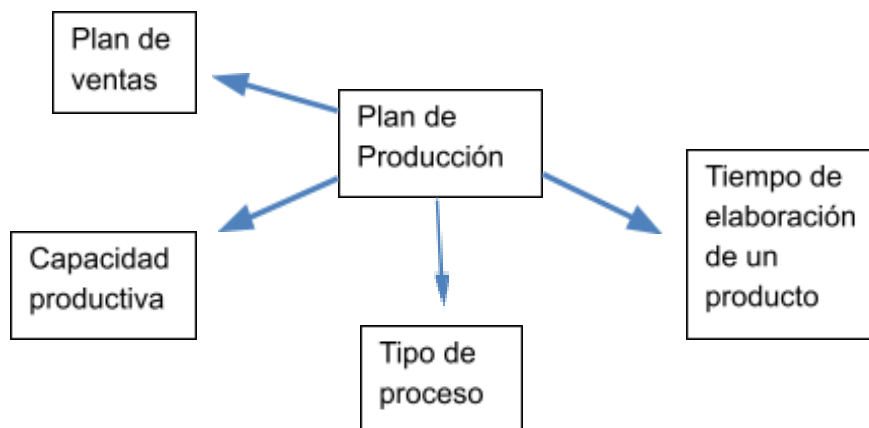
## Proyección de la producción

Para arrancar y efectuar la producción del producto que se pretende ofrecer, ProgWare buscará conseguir una estabilidad económica y administrativa llegando a seguir un camino que tenga un propósito de evolución.

Cómo cualquier vista al futuro de la empresa se prevé un plan, en este caso el plan de producción.

En resumen es la organización de todo el proceso productivo de la empresa.

Una demostración de aquello que rodea a un plan de producción:





## Uniforme de empleados

En ProgWare no se proporcionará vestimenta a los empleados de la organización, por lo cual cada empleado tiene que venir vestido según los parámetros establecidos.

### Códigos de vestimenta de ProgWare

- Estilo business-casual
  1. Colores discretos (negro,marron,gris,azul)
  2. Para las mujeres (camisa o blusas de manga corta o  $\frac{3}{4}$ , pantalones de vestir, faldas y vestidos a la rodilla, blazer, zapatos cerrados o semicerrados de medio tacón o planos, maquillajes y accesorios discretos.
  3. Para los hombres (camisa de vestir con cuello y manga larga, pantalones chinos o de vestir, suéter o blazer, zapatos y cinturón de piel y accesorios que lo complementen como un reloj de correa metálica)



## Derechos y obligaciones del trabajador

Los trabajadores de la organización tienen sus derechos a percibir por parte del cumplimiento del derecho laboral de la empresa.

### Salario/Sueldos:

Todo trabajador tiene por derecho un goce de sueldo, en el caso de ProgWare el salario dependerá netamente del cargo que ejerza el empleado.  
para consultar estos salarios estará presente esta lista:

Empleados	Sueldo Bruto
Programador/Developer	\$ 21.649 por mes
Aprendiz tecnico	\$ 34.714 por mes
Analista junior	\$ 33.553 por mes

### Salario Vacacional:

Se abona al salir de licencia, y es el 100% del jornal líquido de vacaciones.

Si es mensual y sale 10 días, a ese sueldo mensual se le hacen los descuentos se divide entre 30 y lo que da se multiplica por 10.

Si es un trabajador jornalero, el salario vacacional será el resultante de multiplicar el jornal líquido por los días de licencia.



## **Cumplimiento de leyes y decretos que regulan los derechos y obligaciones del trabajador**

- Accidentes de trabajo, se cumple con la ley: N° 16.074
- Aguinaldo, se cumplen las leyes: N° 12.840, N° 14.525
- Descanso semanal, se cumple la ley y decreto: N° 7.318 y decreto 437/88
- Descanso intermedio, se cumplen los decretos: 242/87 y 55/000
- Despido (régimen común), se cumple la ley y decreto: N° 18.083 y decreto 148/007
  - \*En caso de despido ficto: Decreto Ley N° 15.180
  - \*En caso de despido por maternidad: Ley N° 11.577
  - \*En caso de un trabajador enfermo: Ley N° 14.407
  - \*En caso de accidentes y enfermedades profesionales: Ley N° 16.074
  - \*En caso de afiliación y actividad sindical: Ley N° 17.940 y decreto 66/006
  - \*En caso de despido por denuncia en el BPS: Ley N° 16.713
- Disposiciones procesales, se cumple el artículo y las leyes: 255 de la constitución, Ley N° 14.188 art 10 y Ley N° 18.572
  - \*En caso de que el reclamo del trabajador supere las 20 U. R. Ley N° 16.955 y Ley N° 18.572
  - \*En caso de reclamación judicial: decreto Ley N° 14.500 (régimen de prescripción)\*
- Feriados, se cumple con las leyes: N° 12.590, N° 16.805 y N° 17.414
  - \*En caso de feriados pagos: Ley N° 13.318, Ley N° 14.378, Ley N° 16.154 y decreto 120/85
- Horario de trabajo, se cumple con la ley: N° 5.350
- Horas extras, se cumple la ley y decreto: Ley N° 15.996 y decreto reglamentario 550/89
  - \*Se tiene presente: Decreto N° 611/980 y Ley N° 17.823 (Joven)
- Régimen de licencia, se cumple con las leyes y decretos: Ley N° 12.590, Ley N° 13.556, decreto ley N° 14.328, decreto 994/73 y decreto 894/75
  - \*En caso de licencia por paternidad: Ley N° 19.161
  - \*En caso de licencia por estudio: Ley N° 18.458
  - \*Por comunicación se cumplen los decretos: 648/90 y 658/91
  - \*Para determinar el jornal de licencia y el salario vacacional: Ley 15.996 y decreto 550/89
  - \*Para días sábados computados por no ser feriados: Decreto 497/78
  - \*En caso de licencia por examen ginecológico: Ley N° 17.242



- \*En caso de licencia por donación de sangre: Ley N° 16.168
- \*En caso de enfermedad: Ley N° 12.590 y art.21 del decreto de Ley N° 14.407
- \*En caso de licencia y subsidio por enfermedad común (ex DISSE): Ley N° 14.407 y Ley N° 12.590
- \*En caso de licencia por maternidad anteriores o posteriores al parto: Decreto Ley N° 15.084
- \*En caso de seguro de paro: Decreto Ley N° 15.180
- \*En caso de licencia por duelo: art.7 de la Ley 18.345
- \*En caso de licencia y subsidio por accidente de trabajo o enfermedad profesional (Banco de Seguros del Estado): se aplicará a la ley N° 16.704 el convenio internacional de trabajo N° 132
- \*En caso de licencias especiales: art.10 y art.11 de la Ley 18.345
- Maternidad, se cumple con la ley: N° 19.161
  - \*En caso de despido de trabajadora grávida: Ley N° 11.577
  - \*En caso de mayor protección para un plazo de 80 días a partir del reintegro se aplicará: art.69 de la Ley N° 16.074
  - \*En caso de trabajadora grávida despedida que no tiene derecho a despido comun tambien se aplicará: Ley N° 11.577
  - \*En caso de subsidio por paternidad también se aplicará: Ley N° 19.161
  - \*En caso de subsidio parental para cuidados también se aplicará: Ley N° 19.161
- Salario vacacional, se cumple con la ley: N° 16.101
  - \*Se tiene presente: Ley N° 18.083 relativa a la renta de trabajo, decreto reglamentario 148/007 art.47 y art.48
- Salarios, se cumple con el artículo: art.54 de la constitución
  - \*Para el sistema de fijación de salarios se tiene: Ley N° 10.449 y el cumplimiento del decreto 105/005
  - \*Para los plazos para el pago del salario: Decreto Ley N° 14.159



## **Por qué el cliente prefiere ProgWare**

La propuesta continua de lograr avanzar genera en el cliente una confianza que en otras organizaciones no obtiene, además el proceso del producto es realizado minuciosamente y llevado de la mejor manera posible adoptando un nivel de calidad superior, por hecho estas referencias dan interés al cliente a la hora de elegir ProgWare como emprendimiento.

## **Características que diferencian a ProgWare de otro emprendimiento**

- Al ser una SRL existe una relación estrecha entre el cliente y la empresa
- Se prioriza la funcionalidad y ejecución por realizar aplicaciones y su soporte
- ProgWare es puro crecimiento por la novedad y puesta en marcha que ofrece





## Visión empresario-empleado

En este punto ProgWare busca conseguir transmitir a el empresario-empleado de la organización la política que se maneja en la empresa.

## Política de la empresa

Como cualquier otra empresa ProgWare cuenta con normas de las cuales regulan y delimitan las reglas de conducta de la organización, estas son:

- Establecimiento del **comportamiento ético** en cada uno de los integrantes de la empresa.
- Conocimientos previos del procedimiento de **atención al cliente** en cada uno de los integrantes de la empresa.
- Prevalecer el **buen trato al cliente** en todo proceso del cliente con la empresa.
- Conllevar una **relación cordial** entre los propios integrantes de la empresa para dar una buena imagen de cara al cliente y preservar un buen entorno de trabajo.



## ¿Qué nos deja el proyecto?

El proyecto final de este curso, nos ha dejado durante el año responsabilidad, compromiso y por sobre todo la posibilidad de terminar este curso habiendo aprendido lo necesario para empezar a trabajar en ciertas áreas o emprender un estudio más avanzado como podrían ser las tecnicaturas, facultad o universidad.

Analizando cada paso que hemos dado por el transcurso del proyecto

- logramos conseguir aprender cómo distribuir lo pedido en cada una de las materias con cada uno de los integrantes de nuestro grupo
- logramos conseguir aprender a realizar un entorno de trabajo adecuado al trabajar en grupo
- logramos conseguir aprender nuevos temas y conceptos en cada una de las materias



## Bibliografía

- Se tomaron unas cuantas referencias del **PDF material de estudio de formación empresarial**
- También se hizo uso de búsquedas de temas en concreto vía internet:
- Cómo medir la factibilidad financiera de un proyecto  
<http://mefinancia.com/medir-la-factibilidad-financiera-proyecto/>
- Para extraer leyes que se cumplen por derecho del trabajador  
<https://www.gub.uy/ministerio-trabajo-seguridad-social/politicas-y-gestion/derecho-laboral-uruguayo>
- En el caso del uniforme de empleados se busco el adecuado para ProgWare  
<https://www.apposta.com/sp/que-es-el-estilo-business-casual-o-ejecutivo-informal.3sp>
- El análisis de costes  
<https://www.emprendepyme.net/costes>