

S.I.G.T.O.

Sistema Informático de Gestión de Tiendas Online



LETRA REDACTADA POR:

Luis Eduardo Fagúndez - Asistente Administrador de Informática

Gabriel Barboza - Asistente Administrador de Informática

REQUERIMIENTOS FORMACIÓN EMPRESARIAL

PRIMERA ENTREGA

- **CARÁTULA OFICIAL DE LA WEB DE ISBO:**
 - Logo del DGETP-UTU
 - Logo del instituto educativo (escuela)
 - Logo y nombre de la empresa
 - Integrantes del equipo (C.I)
 - Curso
 - Asignatura
 - Docente
- Nombre de la empresa
- Determinación de la actividad y giro de la misma.
- Estudio y fundamentación de la opción.
- Proceso de selección del producto o servicio
- **LOGO:**
 - Diseño y fundamentación.
 - Gráfico identificador de la empresa.
- **PRESENTACIÓN:**
 - Visión, Misión, Objetivos y Valores de la organización.
- **FORMA JURÍDICA:**
 - Elección de la forma jurídica, justificación de la opción. Giro o actividad.
 - Reglamentaciones vinculadas a la actividad.
- **HERRAMIENTA:**
 - Diagrama de Gantt del plan de negocio.
- **ANEXOS:**
 - Contrato Societario
 - Trámites al inicio de la empresa: presentar formularios completos DGI, apertura, RUT, constancia de impresión, BPS, planilla de trabajo, IMM, BSE y relación con la actividad que realiza diferentes organismos.
 - Comprobantes exigidos por la ley

SEGUNDA ENTREGA

- **ANÁLISIS DEL SECTOR:**
 - Breve resumen de la situación actual del sector en que se desarrollará la empresa,(estructura: monopolio, oligopolio o competitivo, etc.)
- **ANÁLISIS DEL ENTORNO:**
 - Descripción general del mercado. (extensión geográfica, tamaño y clientes potenciales).
 - Competidores,
 - Proveedores,
 - Organismos,etc.
- **MATRIZ FODA:**
 - Determinar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de la empresa, **tener en cuenta:**
 - Factores económicos: crecimiento, tendencias, sistema impositivo, tendencia de precios de insumos.
 - Factores legales, gubernamentales, políticos y medioambientales.
 - Otros factores independientes al control de la empresa.
 - A partir de la matriz establecer las estrategias a utilizar.
- **PLAN DE MARKETING:**
 - Identificación del consumidor, segmentos del mercado.
 - Estudio de mercado: presentar un relevamiento sobre el producto o la empresa, para realizar su análisis

- Presentar una encuesta y sus conclusiones.
- Análisis de la Competencia como se divide el mercado.
- Determinación de la estrategia de ingreso al mercado - posicionamiento.
- Análisis: ¿Por qué será rentable ? y ¿Oportunidades de crecimiento?
- **MEZCLA COMERCIAL:**
 - Descripción del producto o servicio que se ofrece, descripción de los beneficios desde el punto de vista del cliente ¿qué vende?, establecimiento de la ventaja competitiva, diferenciación de los competidores.
 - Formas de distribución, forma de determinación del precio de venta.
 - Diferentes tipos de promoción a utilizar y su justificación.
- **PLAN DE PUBLICIDAD:**
 - Indicar: ¿Dónde? ¿Cuándo? y ¿Cómo se dará a conocer el emprendimiento y sus productos o servicios?. ¿Durante cuánto tiempo y cuál será su costo?

TERCERA ENTREGA

- **PLAN DE INVERSIONES**
 - **RECURSOS MATERIALES**
 - Recursos necesarios para la puesta en marcha.
 - Activos corrientes: Inventarios
 - Determinación de la cantidad de bienes de cambio que serán necesarios (mercaderías o materias primas)
 - Determinación de la forma de control y venta.
 - **Activos no corrientes:**
 - Planta y equipamiento (maquinaria herramientas equipos),
 - Construcciones (terrenos, edificios, refacciones, ampliaciones
 - Determinación y descripción de los bienes de uso necesarios.
 - **Presupuesto Total en Recursos Materiales.**
- **PLAN DE RECURSOS TECNOLÓGICOS**
 - **Tecnología a aplicar en el emprendimiento.**
- **Presupuesto Total en Recursos Tecnológicos**
- **PLAN DE RECURSOS HUMANOS:**
 - Organigrama - estructura de la empresa.
 - Determinación de los cargos, funciones y tareas a desempeñar para el cumplimiento de los objetivos. Personal necesario para el funcionamiento de la empresa (cantidad).
 - Calificación y especialización del personal. Justificación del mismo. Forma el reclutamiento, Selección capacitación del personal. Normativa.
 - Sueldos.
 - Compensaciones o beneficios como forma de motivación.
 - **Presupuesto total en Recursos Humanos.**
- **PLAN RECURSOS FINANCIEROS:**
 - Proyección de la capacidad de producción.
 - **Estimar ingresos:**
 - Estimar las ventas (ingresos) y utilidad del del primer año y hacer lo mismo para los próximos 3 o 5 años.
 - **Estimar los gastos:**
 - Costos fijos y costos variables en qué incurre la empresa.
 - Gastos administrativos funcionamiento.
 - Sueldo del personal administrativo y/o producción.
 - Gastos en material de limpieza. Gastos de papelería, etc.
 - **IMPUESTOS:** Determinación y justificación de los impuestos a tributar por la empresa.
 - **Presupuesto:**
 - Realizar un presupuesto (proyección de ingresos y gastos). Flujo de

Caja.

- **Determinar el Capital del GIRO** (monto necesario para iniciar el negocio).
 - Solicitud de préstamo para financiar la inversión inicial, justificar utilización, forma de financiamiento plazo y garantía.
- **ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICO FINANCIERA**
 - Determinar el Punto de Equilibrio.
 - Determinar el margen de utilidad.
 - Determinar la rentabilidad de la empresa. Tir y Van
- **ANEXOS:**
 - Contrato Societario
 - Trámites al inicio de la empresa: presentar formularios completos DGI, apertura, RUT, constancia de impresión, BPS, planilla de trabajo, IMM, BSE y relación con la actividad que realiza diferentes organismos.
 - Comprobantes exigidos por la ley

REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE FORMACIÓN EMPRESARIAL

Mínimo (7 puntos):

- El docente de Formación Empresarial definirá los requerimientos mínimos en clase con sus alumnos en base al contenido que logren avanzar de las tres entregas.