



# S.I.G.T.

## Formación empresarial Vortech

Rol	Apellido	Nombre	C.I	Email	Tel/Cel.
Coordinador	Abreu	Sebastián	5.580.158-8	sebaabreu06@gmail.com	091 849 028
Sub- Coordinador	Rodríguez	Mathias	1.222.333-4	MathiasRodriguez0507@gmail.com	097 700 830
Integrante 1	Pinotti	Gianluca	6.019.219-6	<a href="mailto:pinottigianluca@gmail.com">pinottigianluca@gmail.com</a>	091 825 934

**Docente: González De Armas, Silvana**

**Fecha de  
culminación**

**13/11/2023**

**TERCERA ENTREGA**

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

**3BG**

## **PRESENTACIÓN**

### **NOMBRE DE LA EMPRESA**

Vortech S.C. (Sociedad Civil).

### **FUNDAMENTACIÓN DEL ISOLOGO**

El isologo fue creado con el nombre de la empresa en mente. El isologo demuestra las siglas del nombre de la empresa girando en torno a él como si fuese en vórtice acuático que atrae la atención de potenciales clientes.

### **FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA**

Nuestra empresa se dedica a la creación y mantenimiento páginas web además del mantenimiento del software desarrollado o no por nosotros teniendo un mercado centralizado en la tecnología siendo también una sociedad cooperativa donde todos trabajamos por igual aunque a veces alguno necesite ayuda en ciertas áreas que no maneje del todo bien. Teniendo así un mercantilismo basando en el comercialismo.

### **ACTIVIDAD**

Nuestra empresa se dedica a desarrollar, implementar, crear y ejecutar soluciones tecnológicas para mejorar el manejo y la eficiencia de las actividades en los distintos sectores de las organizaciones.

### **GIRO**

Nuestro giro de negocios es de servicios (Ofrecemos bienes no tangibles).

## PRODUCTO

El producto es un software para la CUK (Confederación Uruguay del Karate) que jueces en torneos oficiales utilizaran para calificar a competidores en cuanto a las acciones o katas que realizan en acorde a la fidelidad de sus movimientos realizados.

## MISIÓN

Nuestra misión es desarrollar y proporcionar soluciones tecnológicas innovadoras y de alta calidad para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, impulsando su eficiencia y éxito en un entorno digital en constante evolución.

## VISIÓN

Nuestra visión es ser reconocidos como líderes en el mercado de software.

## OBJETIVOS

Nuestros objetivos son:

1. Ofrecer productos de software de alta calidad.
2. Establecer relaciones sólidas y duraderas con nuestros clientes.
3. Expandir nuestra presencia en nuevos mercados y sectores.
4. Cultivar un entorno de trabajo colaborativo, motivador y diverso.

## VALORES

Nuestros valores son:

**Calidad:** Nos comprometemos a ofrecer soluciones de software de calidad superior que cumplan con los más altos estándares de rendimiento y fiabilidad.

**Colaboración:** Fomentamos un ambiente de trabajo colaborativo y respetuoso.

## **PRINCIPIOS**

Nuestro software es de fácil acceso, intuitivo, eficaz y con un código caracterizado por ser limpio.

Nuestra motivación es satisfacer la necesidad de nuestro cliente para así lograr pasar de año.

Nuestro proceso es la realización del proyecto asignado por nuestro cliente con mucha solidaridad y trabajo en equipo.

La salida de nuestro sistema seria la finalización de nuestro proyecto y por consecuente la nota correspondiente a ello.

El entorno de nuestra empresa seria la utu en donde trabajamos con nuestra empresa.

El sistema es el método por el cual nos dividimos las tareas con el grupo.

## **LOCALIZACIÓN**

UTU ISBO (Instituto Superior Brazo Oriental).

## **FORMA JURÍDICA**

### **CARACTERÍSTICAS DE S.C. (SOCIEDAD CIVIL)**

- Tiene razón social y NIF propios.
- Los socios tienen que estar dados de alta como trabajadores autónomos.
- Se constituye con un mínimo de dos socios.
- Está sujeta a tributación por el Impuesto de Sociedades.

## **PLAN DE MARKETING**

### **Marketing estratégico:**

El producto que será creado para el cliente será personalizado especialmente con las necesidades del cliente en mente. La alta adaptabilidad de nuestros productos nos caracteriza.

### **Segmentación:**

Nuestro público objetivo son empresas que necesitan software que cumple con sus expectativas y les sea útil a su negocio.

### **Posicionamiento:**

Como nuestra empresa es nueva en el mercado nuestro posicionamiento en este se encuentra bajo en comparación a empresas ya establecidas y relevantes que están posicionadas más favorablemente.

#### Objetivo SMART:

Nuestro objetivo o lo que queremos conseguir es crear productos para nuestros clientes y que podamos formar una relación duradera y podamos ser contactos comunes siempre que estos necesiten un producto para satisfacer una necesidad dentro de su negocio.

## **PLAN DE INVERSIONES**

### **MATRIZ F.O.D.A.**

#### Fortalezas de la empresa:

Nuestra inclusión del cliente al equipo de desarrollo conservando un estrecho contacto con el mismo y estando al pendiente de los cambios que quiera realizar viendo si se le aumentaría el precio o no del producto final dependiendo del peso del cambio requerido.

#### Debilidades de la empresa:

La poca coordinación de los integrantes de desarrollo, mala comunicación, mala distribución de las tareas, y un conocimiento que se puede ir mejorando con el pasar del tiempo.

#### Oportunidades de la empresa:

Nuestras oportunidades se basan en el corto alcance de distribución de desarrollo de las otras empresas aprovechando nuestros contactos para darnos a conocer mejor y así tener una mayor base de clientes Amenazas de la empresa:

Las otras empresas que tengan mejor coordinación y distribución de tareas son una potencial amenaza para nuestra empresa, para nuestra obtención de clientes y para nuestro futuro desarrollo como empresa.



