



Escuela de
Diseño



INNOVADORA GRÁFICA

Integrantes: Dalinska Anaeli Hernández Mayorga
Ana Isabel Morales Calero
Hengel del Socorro Rodríguez Solís

Facilitadores: Luis Carvajal
Howard Rojas

Contenido

Dedicatoria:	5
Agradecimientos:	6
Auditoria Grupal:	7
La Idea de Negocio.....	9
Capítulo I El Plan de Negocio.....	13
Surgimiento Idea del Plan de Negocio.....	13
Justificación.....	14
Objetivos.....	15
Misión.....	16
Visión.....	17
Valores de la Empresa.....	18
Principios de la Empresa.....	18
Ventajas Competitivas	18
Distingos	19
Capítulo II El Mercado	19
Presentación del Producto o Servicio	19
Investigación del Mercado	20
La competencia.....	20
Tamaño del mercado.....	21
Consumo aparente.....	21
Demanda potencial.....	22
Participación de la competencia en el mercado.....	22
Niveles de precios	23
Volúmenes de venta de la competencia.....	23
Encuesta	24
Sistema o metodología a utilizar.....	27
Segmentación del mercado.....	27
Plan de Ventas.....	28
Fijación y Políticas de precio.....	28
Plan de Publicidad.....	28
Estrategia introducción al mercado.....	28

Medios de Publicidad.....	29
Producto.....	30
Descripción del proceso de Producción.....	32
Diagrama de flujo del proceso.....	32
Capítulo IV La Organización	33
Estructura Organizacional.....	33
Funciones Específicas del puesto	33
Características de una buena Dirección General.....	33
Objetivos:	33
Planificación:.....	34
Características de la persona	34
Recursos Humanos	37
Selección y Contratación de Personal.....	40
Capacitación de Personal.....	40
Evaluación de desempeño	41
Políticas internas.	42
Código de vestimenta.	43
Capítulo V Las Finanzas	44
Mobiliario y Equipo de oficina:	45
Equipo de Computo:	45
Equipo Rodante:.....	46
Gastos operativos:	46
Gastos de Administración:	46
Gastos de ventas.....	47
Capital de trabajo	47
Balance General:.....	49
Estado de flujo de efectivo	51
Punto de Equilibrio	59
Estado de resultado:	60
Aspectos Legales.	62
Trámites de Registro.....	62
Inscripción al INSS.....	63

Inspección e Inscripción MINSA	63
Capítulo VI El marco legal	63
Escritura de constitución IG & Cía. Ltda.....	63
Presupuesto y Anexo.....	68

Dedicatoria:

Dedicamos este plan de negocios a Dios por el don de la vida y porque está presente en cada paso que damos, a nuestros padres por todos sus esfuerzos para que culmináramos nuestros estudios.

A nuestros amigos que nos dieron momentos inigualables, a todas ustedes que nos brindaron su mejor apoyo.

Hemos concluido con éxito nuestro plan de negocios que en un principio parecía interminable. A ustedes queremos dedicarles nuestro plan de negocios.

Agradecimientos:

Queremos agradecer primera mente a Dios por iluminar este plan de negocios y permitir finalizar con éxito; en segundo lugar queremos agradecer a las personas que nos apoyaron en este proyecto pero no menos importantes a nuestros padres por su apoyo incondicional y el esfuerzo diario por brindarnos una buena educación.

A nuestras amistades por estar siempre a nuestro lado, los esfuerzos mayores, por más individuales que parezcan están acompañados de apoyos imprescindibles para lograr concretarlos.

A nuestros tutores por su oportuna y precisa orientación para el logro de este presente plan de negocios.

Auditoria Grupal:

Somos un grupo de personas de las edades de entre 21 y 22 años que están emprendiendo el camino empresarial desde un primer paso como es el plan de negocio con el fin de lograr proyectos futuros para generar mejores ingresos, y poder ejecutar la carrera estudiada como es el Diseño Gráfico con tres personalidades distintas puesto que la primera de semblante tranquilo es bastante callada, sonriente y de buena costumbres. Le gusta la naturaleza, los animales puesto que los considera como seres vivos de sentimientos a los cuales no hay que dañarles por ninguna razón.

Por otra parte la segunda es más extrovertida muy alocada, muy difícil que este callada. Muy sonriente y jovial. Con valores altamente marcados, tiene pasión por la danza tanto así que siente que a través ella puede expresar todo lo que siente.

Así mismo la tercera de nosotras resulta ser tímida, obstinada, calculadora, intelectual y dispuesta a esforzarse para cumplir un propósito. Amante a la salsa como un método para acabar con el estrés y recrearse.

Todas tenemos bases religiosas y también respetamos los ideales de otras personas ya sea en la religión, política, etc.,

De igual manera somos temerosa a las experiencias nuevas ya que no sabemos lo que nos espera, y no sabemos qué tipo de reacción tomar a las situaciones que se presenten con estas nuevas experiencias sin embargo estamos dispuestas a sobrellevar esto puesto que consideramos que con apoyo se vence cualquier situación tanto personal como laboral.

Podemos expresar que contamos con voluntad, disponibilidad, una mente abierta a querer conocer diversas experiencias que consideramos que pueden ser productivas para nuestros futuros, así como también ahora que iniciaremos con nuestra culminación de estudios el apoyo de nuestros padres que quieren para nosotros que seamos personas de bien y de igual manera con el apoyo de nuestras amistades. Podríamos decir que son cosas que nos ayudan bastante sin olvidar que está todo en las manos de Dios son cosas que nos hacen sentir bastante motivadas y nos ayuda a confiar aún más que nosotras mismas pues es importante mencionar que primero tenemos que ayudarnos de manera personas creándonos en nuestra mente que podemos con cualquier nueva meta que nos propongamos.

Podemos decir que tenemos rutinas muy similares ya que contamos con trabajo de lunes a sábado y tenemos obligaciones en nuestras casas que incluye limpiar, lavar traste, o los distintos quehaceres del hogar no tenemos hijos y aun no estamos casadas pero si el tiempo que tenemos libre tratamos de convivirlos con nuestras familias y amistades evitando caer en la rutina que eso nos hace sentir que las energía del cuerpo se desgastan más rápido.

En nuestras labores diarias ofrecemos diferentes tipos ayuda ya que la primera trabaja en una óptica por lo tanto trata de asesorar a las personas sobre el tipo de lentes que deben usar y adaptarlos a la capacidad económica que tengan soluciona las dudas que el cliente se le presente antes de comprar cualquier marco de lente y a la vez sienta que el lente que escogió vaya con su

personalidad puesto que su objetivo es que el cliente se sienta seguro y satisfecho con lo que está adquiriendo lo cual es sumamente importante en este tipo de labor.

La segunda en una empresa de publicidad donde va tomando aprendizaje acerca de trabajos de BTL y otros tipos de trabajos publicitarios y se encarga de que cada una de sus labores sean exitosas para dar a conocer el verdadero valor de un publicista en este caso la ayuda va directamente a la familia y a ella misma como persona es decir que apoya económicamente a los suyos y a la vez se siente con la satisfacción que está logrando desempeñar lo que aprendió en 4 años.

La tercera trabaja en Arte y Color Producciones Publicitarias donde de igual manera realiza prácticas en BTL y artes manuales.

Sabemos interactuar con las personas y para nosotras es importante siempre ver al rostro a quien nos habla puesto que sabemos darnos cuenta de cuando una persona es sincera mientras se expresa hacia nosotras, si es una persona nueva a la que conoceremos tendemos a ser calladas, pero luego ponemos de nuestra parte para desarrollar una excelente amistad. Coincidimos en que las personas nos conocen como personas atentas y serviciales pero a una de nosotras nos caracterizan por ser bromista.

De cada una de las cosas que mencionamos anteriormente podemos decir que damos lo mejor de nosotras para que sepan conocernos tal cual somos sin ocultar nada y ponemos nuestro máximo empeño a nuestra labor diario y sobretodo amor para que todo lo que vayamos a realizar sea totalmente exitoso.



Las referencias de la imagen que seleccionamos para representarnos como grupo son la valentía, ingenio y entusiasmo al realizar una nueva experiencia sin miedo a lo que pueda suceder o a los resultados, ya que tenemos confianza en nosotras de que todo va a tener un resultado positivo a nuestro favor puesto que consideramos que nuestras personalidades como grupo se complementan una con la otra.

La Idea de Negocio

La idea de nuestro plan de negocios consta de una empresa que tendrá por nombre IG (Innovadora Grafica), que se dedique a la publicidad poniendo en práctica el BTL (Below the line un método de publicidad que deja de lado los medios convencionales para generar ideas nuevas de presentación o anuncios de productos al segmento de población elegido y al resto de las masas). En una expresión ecológica del mismo, nuestra empresa trata de venir a cubrir la necesidad de propuestas creativas para el lanzamiento o promoción de cualquier producto o servicio que así lo requiera cumpliendo con el objetivo de sorprender mientras el mensaje de marca se fija en la mente del consumidor.

Hemos decidido darle por nombre IG, debido que son las siglas que describe uno de los objetivos de nuestra empresa que es innovar en el medio publicitario es decir cambiar las cosas introduciendo novedades.

La idea de este negocio surgió porque consideramos que en Nicaragua el implemento de esta poderosa arma de publicidad es bajo, por este motivo queremos entrar al mercado de diseño con propuestas nuevas e innovadoras de BTL unificando conocimientos de Diseño gráfico, artes plásticas y manualidades, Consideramos que es una propuesta atractiva para los clientes directos ya que hay marcas que tienen el problema de que por construir una publicidad repetitivas a otras vistas anteriormente tienden a pasar desapercibidas o simplemente no captan la suficiente atención a su público meta.

Como 3 estudiantes interesadas en culminar nuestros estudios somos promotoras de este proyecto con la intención de ejecutarlo al final de nuestra culminación y así de esa manera aprovechamos el aprendizaje logrado durante 4 años y a la vez de lograr ser nuestros propios jefes podemos colaborarle a otros estudiantes del diseño Gráfico que consideramos que pueden aprender de nuestra idea.

Consideramos que un excelente lugar para empezar la empresa es Rivas ya que en Managua el mercado de empresas de publicidad se ha extendido en gran manera y otra más lograría la diferencia hasta después de cierto tiempo en cambio en Rivas investigamos que las empresas que ofrecen el servicio publicitario son 3 incluyendo que una de ellas es una imprenta.

Hemos pensado que nuestro elemento clave diferenciador deberá ser el servicio posventa ya que las empresas actuales cumplen nada más con dar el servicio y muy bien gracias no les interesa si el cliente logro el objetivó deseado con este servicio o bien si puede hacer algún comentario de algo que podrían mejorar y esto es bastante importante para el crecimiento de una empresa ya que de cada comentario productivo para la empresa se pueden mejorar diferentes cosas que el propio del negocio no echa de ver.

Ubicación



Resumen Ejecutivo

Innovadora Gráfica es una empresa orientada a la publicidad utilizando métodos ecológicos dejando de lado los medios convencionales como lo son radio, televisión, etc. Para crear campañas o publicidad en general mezclando el diseño gráfico con artes plásticas, manualidades e ingeniería.

Con la única misión de ser una empresa publicitaria dedicada al lanzamiento y promoción de un determinado producto o servicio y dar respuesta a las necesidades de diferentes empresas, de una manera diferente y sobre todo creativa.

Nuestra base principal sobre todo es el BTL que consiste en emplear formas de comunicación no masivas empleando como armas principales la creatividad, interacción, la sorpresa o el sentido de oportunidad.

Innovadora grafica estará ubicada en el bello departamento de Rivas ya que en Managua el mercado de empresas de publicidad se ha extendido en gran manera y otra más lograría la diferencia hasta después de cierto tiempo.

Como ventaja competitiva contaríamos con la ubicación geográfica ya que al laborar en el departamento de Rivas poseeremos la exclusividad que nos brinda nuestro servicio estrella como lo sería el BTL, ya que hay pocas empresas de publicidad y aplicaremos las técnicas correctas para la producción del mismo al igual que asesoraremos a nuestros clientes sobre cómo pueden preservar nuestro medio ambiente de una manera creativa.

Entre nuestros servicios se encuentran Campañas Publicitarias que se realizaran con el objetivo de vender el producto o servicio de cada uno de nuestros clientes **BTL** empleando altas dosis de creatividad, sorpresa y sentido de la oportunidad **Street Marketing o**

Guerrilla Marketing con técnicas innovadoras, no convencionales en lugares públicos
Field Marketing comercialización directa, que implica el muestreo de las promoción es en el "campo"
Diseño Web un buen diseño con una jerarquía bien elaborada de contenidos
Diseño Gráfico Publicitario creación, maquetación y diseño de publicaciones impresas, tales como revistas, periódicos, libros, flyers, trípticos, etc. y también el soporte para otros medios visuales, tales como la televisión o internet
Diseño de Identidad Corporativa Manual corporativo con aspectos visuales de la empresa que también incluye un logotipo y elementos de soporte para la papelería
Fotografía donde se realizaran sesiones fotográficas para piezas publicitarias, de producto o exteriores. Cada una diseñadas en forma estratégica para lograr un conjunto de objetivos y resolver un problema crucial que nuestros clientes crean que su target posee.

En el área de mercado nuestras competencias desde primera instancia será perfecta puesto que hay empresas que brindan un servicio igual o parecido al que queremos ofrecer pero por otro lado marcaremos en Rivas poseeríamos un estándar de oligopolio puesto que en dicho departamento no cuentan directamente con este servicio, son las empresas de publicidad encontradas en Managua las cuales prestan el servicio a las empresas del departamento de Rivas.

Si nuestra participación en el mercado resulta ser constante nuestros clientes iniciales de ser unos 11 verán un incremento en el que podríamos capturar un décimo en el primer año (21), dos décimos en el segundo (42) y hasta 3 décimos en el tercero.

Nuestras competencias desde primera instancia será perfecta puesto que hay empresas que brindan un servicio igual o parecido al que queremos ofrecer pero por otro lado marcaremos en Rivas nuestro estándar de oligopolio puesto que en dicho departamento no cuentan directamente con este servicio, El tamaño de nuestro mercado es muy amplio, nuestros clientes son estas empresas pequeñas, medianas y grandes que tienen su sede en Rivas.

Innovadora Grafica tiene como fijación y políticas de precios, tener costos por producción, esto por el motivo de que las empresas que les ofrecen servicios de BTL a sus clientes no solo cobran el costo por producción sino que al costo establecido por sus proveedores le ganan el 15% aparte cobran un fee de agencia y de igual manera el 15% de las facturas esto provoco que los costos se incrementen en gran manera.

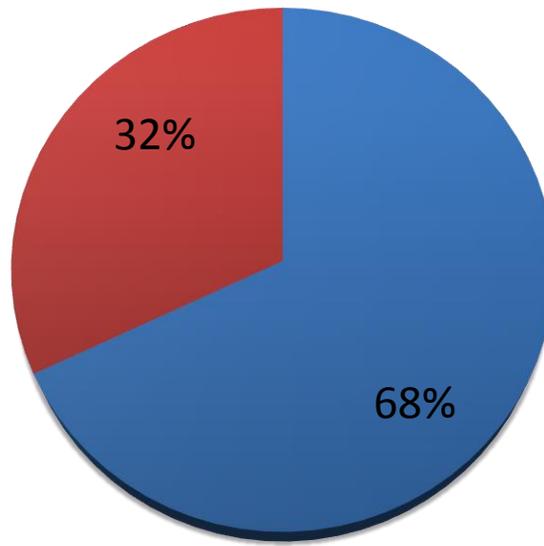
Para que nuestra empresa pueda empezar operaciones en enero del año 2017 debemos de estar listos con las instalaciones y términos legales como inscripción así mismo necesitaremos estar en orden con proveedores y demás.

TABLA DE OPORTUNIDAD DE PLAN DE NEGOCIO

FACTORES	OPCIÓN	OPORTUNIDAD
DE MERCADO		
Necesidad en el mercado	Identificada	OPORTUNIDAD ALTA
Clientes	Receptivos	OPORTUNIDAD ALTA
Valor añadido para el mercado	Alto	OPORTUNIDAD ALTA
Estructura del mercado	Poca competencia	OPORTUNIDAD ALTA
% de crecimiento del mercado	Superior al 10 %	OPORTUNIDAD ALTA
% de margen bruto	Superior al 15 %	OPORTUNIDAD ALTA
Cuota de mercado	Inferior al 5 %	OPORTUNIDAD BAJA
ESTRATÉGICOS		
Costes de producción	Bajos	OPORTUNIDAD ALTA
Costes de promoción	Altos	OPORTUNIDAD BAJA
Costes de distribución	Bajos	OPORTUNIDAD ALTA
Grado de control sobre el precio	Alto	OPORTUNIDAD ALTA
Grado de control sobre costes	Bajo	OPORTUNIDAD BAJA
Grado de control sobre proveedores	Bajo	OPORTUNIDAD BAJA
Grado de control sobre distribuidores	Bajo	OPORTUNIDAD BAJA
Barreras de entrada	Altas	OPORTUNIDAD BAJA
Tecnología	De fácil adquisición	OPORTUNIDAD ALTA
Aporta innovación	Si	OPORTUNIDAD ALTA
Localización	Buena	OPORTUNIDAD ALTA
Equipo de gestión	Competente	OPORTUNIDAD ALTA
Posibilidades contractuales	Ninguna	OPORTUNIDAD BAJA
Red de contactos	Amplia	OPORTUNIDAD ALTA
FACTORES FINANCIEROS		
Beneficio potencial s/ventas	Superior al 10 %	OPORTUNIDAD ALTA
Punto de equilibrio	A corto plazo	OPORTUNIDAD ALTA
Retorno de la inversión	Inferior al 20 % anual	OPORTUNIDAD BAJA
Facilidad de salida	Fácil, sin costes	OPORTUNIDAD ALTA
RESUMEN		
	17	CRITERIOS CON
	8	CRITERIOS CON
		OPORTUNIDAD ALTA
		OPORTUNIDAD BAJA

Grafica de Oportunidad de Negocio

■ OPORTUNIDAD ALTA ■ OPORTUNIDAD BAJA



Capítulo I El Plan de Negocio

Surgimiento Idea del Plan de Negocio

El surgimiento de nuestra idea de plan de negocios viene por experiencias que hemos vividos por trabajos realizados en empresas de publicidad y por observar el ambiente de nuestra capital, en el cual nos hemos dado cuenta que la idea de BTL no está bien implementada en Nicaragua por miedo a las nuevas experiencias; por la falta de conocimientos sobre artes plásticas, manualidades o ingeniería para realizar estructuras resistente o estructuras que interactúen con el público o porque simplemente han hecho una cadena repetitiva acerca de los tipo de publicidad que pueden utilizar para la promoción de un producto o servicio.

Justificación

IG está orientada a la publicidad utilizando métodos ecológicos dejando de lado los medios convencionales como lo son radio, televisión, etc. Para crear campañas o publicidad en general mezclando el diseño gráfico con artes plásticas, manualidades e ingeniería debido a que estos medios están sobre saturados.

Nuestra base principal sobre todo es el BTL que consiste en emplear formas de comunicación no masivas dirigidas a un segmento específico (target) empleando como armas principales la creatividad, interacción, la sorpresa o el sentido de oportunidad.

El impacto de nuestra empresa es que viene a satisfacer la necesidad de promocionar un producto con algo más que publicidad. Queremos cumplir siempre con el objetivo de que el mensaje de marca se fija en la mente del consumidor para que el lanzamiento del producto o servicio siempre cumpla con su objetivo y que además nuestros clientes estén satisfechos por el servicio que contratan, dándoles así el servicio de post lanzamiento estando siempre al pendiente de ellos.

Satisfacer los parámetros de publicidad que nuestros clientes esperan, es nuestra principal idea.

IG es una empresa que aparte de traer ideas innovadoras viene a plasmar en el departamento de Rivas un estilo de BTL que es casi nulo en este departamento debido al hecho de que acá no existen empresas que ofrezcan este servicio a las empresas ubicadas en el departamento de Rivas se ven obligadas en buscar empresas de Managua para un servicio de publicidad casi completo y esto aumenta más el costo por la distancia.

Objetivos

- **Objetivos Generales.**

Aplicar métodos y técnicas específicas del diseño gráfico para la elaboración de un determinado diseño y sorprender así al consumidor mientras el mensaje de marca se fija en su mente

- **Objetivos Específicos**

- ✓ Aplicar conocimientos adquiridos en la experiencia para la elaboración correcta del diseño
- ✓ Utilizar material reciclable para la elaboración de BTL u otros productos
- ✓ Interactuar con el cliente y dar respuesta positiva en tiempo y forma.

Misión

Ser una empresa publicitaria dedicada al lanzamiento y promoción de un determinado producto o servicio y dar respuesta a las necesidades de diferentes empresas, de una manera diferente y sobre todo creativa.

Visión

Como empresa establecernos sólidamente en el departamento de Rivas, ser la primer opción para la personas que deseen nuestro servicio, pretendemos crecer a nivel de infraestructura y personal en general y ofrecer un servicio completo de una empresa publicitaria

Valores de la Empresa

Responsabilidad: ya que nos comprometemos a entregar el producto o diseño en tiempo y forma, así también comprometernos a la preservación del medio ambiente.

Originalidad: pretendemos innovar, cambiar y crear distintas maneras de elaborar un mensaje.

Comunicación: pretendemos que haya una buena relación y conexión entre los miembros de nuestra empresa y nuestros clientes.

Calidad: el diseño entregado al cliente será excelente.

Seguridad: que nuestros clientes se sientan satisfechos al trabajar con nosotros

Honestidad: promovemos la verdad ya que es una herramienta importante para generar confianza y creatividad en nuestra empresa.

Trabajo en equipo: que haya una armonía laboral positiva entre los miembros de nuestra empresa.

Principios de la Empresa

Compromiso en el servicio: ya que nuestro primer compromiso como emprendedores de una empresa y como empresa como tal es el servicio a prestar al cliente que este quede satisfecho con el servicio que se le brinda dado que una buena experiencia de compra de un servicio o un producto como tal los motiva a requerir nuevamente de nuestros servicios.

Cuidados con el medio ambiente: sentimos que nuestro compromiso como emprendedores de negocios es demostrarle a otras empresas que podemos crear cosas nuevas sin necesidad de afectar el medio ambiente que es lo que está pasando en la actualidad.

Cultura de Calidad: ante todo para nosotros esta la calidad del servicio o producto puesto que nos queremos dar a conocer en el mercado no solamente por tener ideas nuevas sino que también porque aparte de ser nuevas se le da al cliente la mejor calidad.

Ventajas Competitivas

Ubicación geográfica: estaremos laborando en el departamento de Rivas ya que en este lugar hay pocas empresas de publicidad Ofreceremos el servicio de BTL y aplicaremos las técnicas correctas

para la producción del mismo Asesoraremos a nuestros clientes sobre cómo podemos preservar nuestro medio ambiente de una manera creativa.

Distingos

Servicio postventa: Para nosotros como empresa es el primer y más importante distingo ya que una vez dado el servicio o vendido algún producto como tal consultarle al cliente si existe manera de mejorarlo o si considera que así está bien ya que esto nos da la oportunidad a nosotros de mejorar.

Servicios que se adapten a los requerimientos del cliente: una de las metas a alcanzar es que una vez que a al cliente se le da su servicio este sea exactamente lo que el cliente desea y de la manera en que lo desea.

Capítulo II El Mercado

Presentación del Producto o Servicio

El servicio a ofrecer en esta empresa es el BTL, es decir emplear en la estrategia medios tales como el merchandising, eventos, actividades corporativas, patrocinios, promociones, medios de difusión no convencionales y marketing directo, entre otros muchos. El BTL crea un canal de comunicación más directo entre un posible cliente y la marca, así como una respuesta por parte del consumidor más inmediato.

Unas de las fortalezas de ofrecer el servicio de BTL es crear formas más creativas y menos costosas de relación de una marca con el consumidor, así como la posibilidad de emplear medios novedosos como parte de la estrategia.

El BTL puede ser usado para reforzar dicho mensaje mediante eventos, correo directo, material POP, que vaya dirigido a un público específico y contribuya a reforzar el mensaje en ese sector puntual del mercado a quien queremos llegar.

Los clientes lo que prefieren es que el mensaje que quieren transmitir se entienda, que la publicidad sea lo suficientemente novedosa, en la actualidad que las publicidades lleven conciencia por la sociedad y el medio ambiente y de igual manera lo novedoso y que no se haya visto anteriormente.

Investigación del Mercado

La competencia.

Nuestras competencias desde primera instancia será perfecta puesto que hay empresas que brindan un servicio igual o parecido al que queremos ofrecer pero por otro lado marcaremos en Rivas nuestro estándar de oligopolio puesto que en dicho departamento no cuentan directamente con este servicio, son las empresas de publicidad encontradas en Managua las cuales prestan el servicio a las empresas del departamento de Rivas las cuales son las siguientes.

EMPUGE: empresa especializada en publicidad y en manejo de campañas de mercadeo, esta empresa está ubicada en el departamento de Managua pero tienen cobertura con marcas a nivel nacional.

HAMLET: Hamlet Publicidad es una empresa de publicidad que ofrece un servicio integral de producción y montaje de imagen gráfica y rotulación, fabricando e instalando directamente y sin intermediarios todo tipo de rótulos, carteles y soportes publicitarios.

Son especialistas en la decoración de stands, congresos, exposiciones, carteles, displays e impresión en gran formato o cualquier otro evento en el se necesiten los servicios de una empresa de producción gráfica. Está ubicada en el departamento de Managua pero dan servicio en los diversos departamentos de Nicaragua.

Carlos Cuadra Cardenal Publicidad: Se encargan de aplicar de manera sistemática procedimientos y métodos que les permita conocer al consumidor o al destinatario de su comunicación, a fin de establecer un adecuado plan de influencia y una estrategia creativa orientada a resultados. Ubicada en el departamento de Managua pero trabaja con marcas que están fuertemente colocadas en los departamentos de Nicaragua

Industria del arte: se encargan de hacer rótulos creativos, serigrafía, bordados decoración y estructuras metálicas. Está ubicada en el departamento de Rivas.

Omega Print: se encargan nada más del servicio de serigrafía y de realizar rótulos, ubicada en el departamento de Rivas.

Publicenter: Se encargan únicamente del servicio de impresión, está ubicada en el departamento de Rivas.

El tamaño del mercado que abarca parte de nuestra competencia del departamento de Managua es bastante amplio ya que abarcan marcas nacionales e internacionales, con las cuales han trabajado durante bastante tiempo.

En la investigación del tamaño del mercado hemos deducido en que la una de nuestras más fuertes competencias es Empuge puesto que ellos constan con marcas que tienen bastante posicionamiento como son Scribe, Diana, Kellogg, Protecto, y de igual manera trabajan con distribuidoras grandes de Nicaragua como son Dicegsa en las cual ellos se encargan de las marcas McCormick, HERDEZ, Hersheys, Jacks, Grisi, Jueguitos Maneja el servicio de Promotoria de estas marcas y se encarga de la publicidad de estas mismas, Relanzamiento de las marcas y un sin número de publicidades para estas. Otras de las distribuidoras con las que colabora es Dinsa. Y con la empresa Kimberly Clark. Tienen una relación bastante estrecha con sus clientes.

En la investigación de Mercado se dedujo que las competencias del departamento de Rivas son completamente débiles puesto que el servicio de BTL que ofrecen no está conceptualizado de la manera más adecuada y el principal servicio a ofrecer es el servicio de impresión, y de serigrafía.

Tamaño del mercado.

El tamaño de nuestro mercado es muy amplio, nuestros clientes son estas empresas pequeñas, medianas y grandes que tienen su sede en Rivas que desean que sus productos o marcas sean posicionados en la mente del consumidor. Que al final del día cada uno de sus clientes les recomiende de boca en boca.

Clientes a los cuales nuestros competidores les ofrecen servicios parecidos pero que debido a su ubicación en Managua aumentan los costos para la transportación de dichas piezas de btl o gráficas.

Según la investigación la cantidad de empresas que no cuentan con una empresa de publicidad son 5 es decir que esos serian nuestros clientes iniciales.

Consumo aparente.

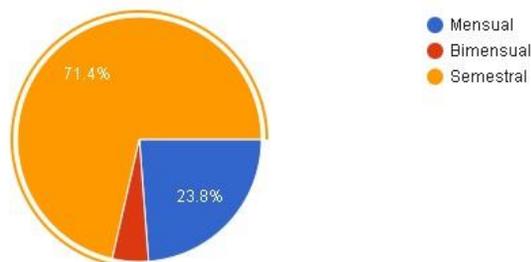
Nuestro consumo aparente basado en primer año de 21 clientes divididos en restaurantes, tiendas y negocios demás obtenemos un consumo desglosado de la siguiente manera:

El número de clientes potenciales es de 21 establecimientos

El consumo unitario aparente (por cliente) es de:

- 5 personas lo consumirían 1 vez mensual (2 de ellos no cuentan con una empresa de publicidad)
- 1 lo consumirían 2 veces al mes (dicho cliente no cuenta con una empresa de publicidad)
- 15 lo adquirirían Semestral (2 de ellos no cuentan con una empresa de publicidad)

Estos datos fueron adquiridos mediante la encuesta realizada a empresarios del departamento de Rivas y del departamento de Managua en la cual se reflejó con qué frecuencia necesitan publicidad los posibles clientes y quienes indicaron cuáles ya contaban con una empresa de publicidad que les colaborara con sus necesidades publicitarias y otros que no cuentan con esta misma.



Gráfica #1

Demanda potencial.

Si nuestra participación en el mercado resulta ser constante nuestros clientes iniciales de ser unos 11 verán un incremento en el que podríamos capturar un décimo en el primer año (21), dos décimos en el segundo (42) y hasta 3 décimos en el tercero.

Participación de la competencia en el mercado

La participación de la competencia en el mercado es que ofrecen al cliente como clave principal la entrega del servicio en tiempo y forma según la necesidad del cliente al igual que calidad en este mismo.

De igual manera si ofrecen algún servicio de impresión se encargan de realizar pruebas a los clientes para que estén claros que eso es lo que realmente quieren y el cliente así pueda quedar satisfecho.

Una de las bases principales para una de nuestra competencia es la transparencia puesto que consideran que de ofrecer servicios de promotoras de ventas estos reciban datos reales sobre el trabajo realizado.

La competencia tiene diferentes maneras de trabajar en el mercado es decir:

EMPUGE: ofrece al cliente la oportunidad de que las facturas pueden ser canceladas un mes después de haberse brindado el servicio o bien es opcional si el cliente desea hacer la cancelación a la inmediatez.

Hamlet a sus clientes solicita un 50% antes de brindar el servicio y el restante es cobrado luego de que se brindó el servicio.

Carlos cuadra Publicidad, cobra a lo inmediato el servicio a diferencia que durante 1 semana retroalimenta a su cliente acerca de cómo va la promoción en este caso si la promoción es de cierto tiempo prolongado.

En el caso de industria del arte, Publicenter, y Omega Print como son empresas encargadas únicamente del servicio de impresión estas piden a sus clientes pagar el servicio una vez facturado, Publicenter da nada más prioridad de facilidad de pago de los servicios a los clientes que ya tienen cierta cantidad de años de laborar con ellos.

Niveles de precios

Servicio.	Costos de la competencia.	Servicio.	Costos IG.
Street Marketing	U\$1000.00	Street Marketing	U\$800.00
Publicidad en el punto de venta	U\$1,000.00	Publicidad en el punto de venta	U\$600.00
Eventos y Patrocinios	U\$5,000.00	Eventos y Patrocinios	U\$4,500.00
Field Marketing	U\$300.00	Field Marketing	U\$300.00
Trade Marketing	U\$1,200.00	Trade Marketing	U\$1,000.00
Guerrilla Marketing	U\$2,000.00	Guerrilla Marketing	U\$800.00

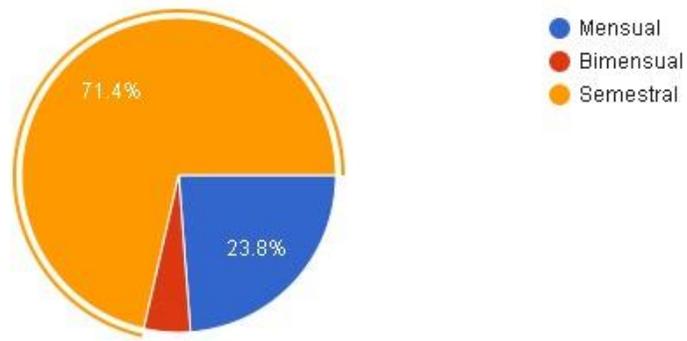
Volúmenes de venta de la competencia.

SERVICIO	1 MES	2 MESES	3 MESES	6 MESES	12 MESES	INGRESO TOTAL.
Street Marketing.				✓		U\$2,000.00
Publicidad en el punto de venta.		✓				U\$4,000.00
Eventos y Patrocinios.					✓	U\$5,000.00
Field Marketing.	✓					U\$3,600.00
Trade Marketing.			✓			U\$4,800.00
Guerrilla Marketing.					✓	U\$2,000.00

Encuesta

1. ¿Qué tan a menudo requiere publicidad para su negocio?

Grafica 1.1

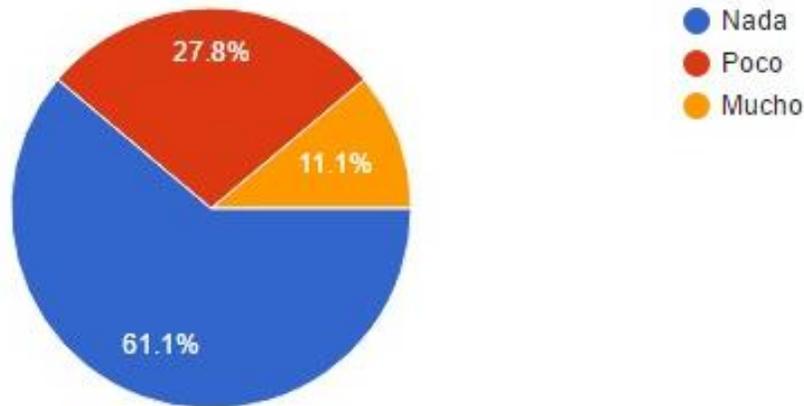


Cantidad de personas	frecuencia	Total de ventas anual
5	Mensual	60
1	Bimensual	6
15	Semestral	30
Total de ventas 2017		96

En la gráfica 1.1 se demuestra que el 63% de las personas requieren que sus negocios tengan publicidad de manera mensual lo cual ayuda a definir que al final del año la empresa llegara a tener 60 ventas mensualmente.

2. ¿Conoce usted la publicidad BTL?

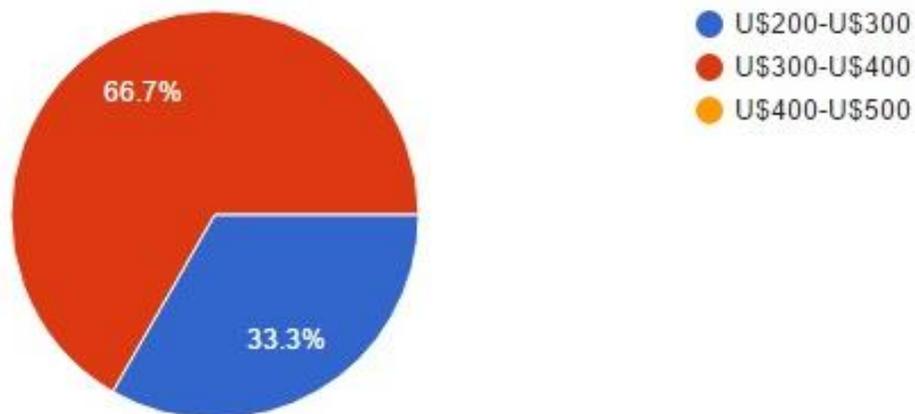
Grafica 1.2



En la gráfica 1.2 se representa que EL 61.1% de nuestros clientes potenciales carecen conocimiento del servicio a ofertar, y la empresa se debe encargar de que el cliente tenga mayor conocimiento del servicio para aumentar las ventas.

2.1 Si la respuesta es sí a la pregunta anterior contestar la siguiente pregunta. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un BTL de 6 mtrs X 4 mtrs?

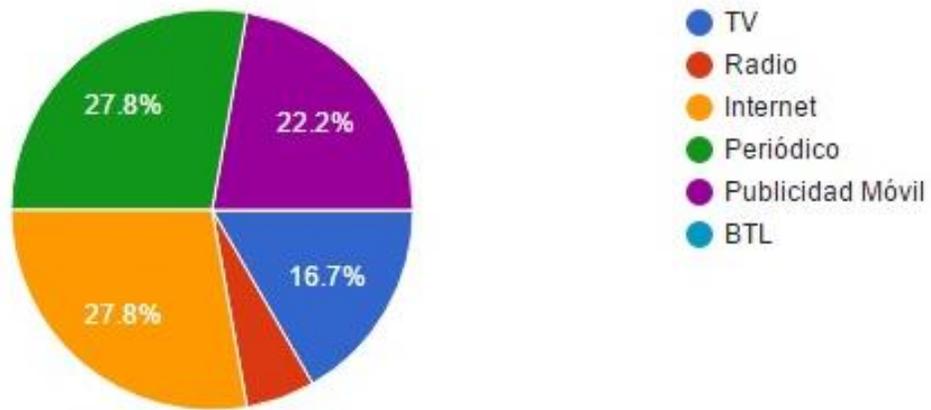
Gráfica 1.3



En la gráfica 1.3 se refleja que los clientes potenciales no quieren publicidad con precios tan elevados, esto es consecuente a los escasos del conocimiento del servicio.

3. ¿Su empresa posee publicidad? En que medio

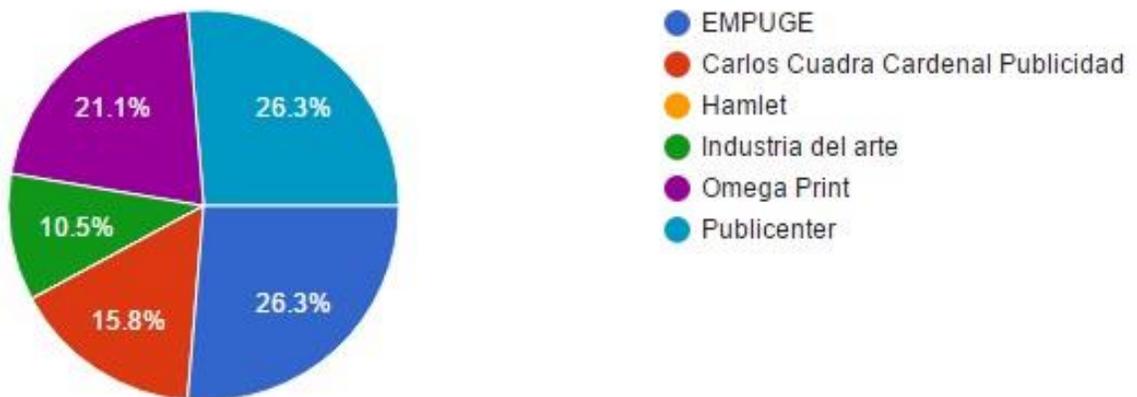
Grafica 1.4



En la gráfica 1.4 se llega a la conclusión que los clientes potenciales tienen publicidad mayormente en internet ya que es una herramienta eficaz, porque se logran captar mayores clientes a través de inversiones bajas.

4. ¿De las siguientes empresas de publicidad con cuales trabajaría?

Gráfica 1.5



En la gráfica 1.5 se refleja el mayor competidor es EMPUGE, Publicenter y Omega Print.

Sistema o metodología a utilizar

La metodología que se utilizo es la investigación descriptiva ya que el objetivo es definir con claridad el mercado existentes de empresas de publicidad en el departamentos de Rivas, los puntos fuertes o débiles de estas empresas o de nuestras posibles competencia los tipos de medio de publicidad que utilizan y el problema actual para las empresas que tienen la necesidad de publicidad en el departamento de Rivas. Generar datos de primera mano para realizar un análisis amplio de mercado para IG.

Segmentación del mercado

Nuestro público meta vienen siendo todos esos clientes que son proactivos, que no se conforman con obtener solo una campaña convencional, esos clientes que quieran sorprender a cada persona que sea su target, los que desean que su marca o producto sea llevado de boca en boca por lo excelente que es; ya que la publicidad de individuo a individuo (o sea por recomendación) es la mejor y la que no cuesta nada

Riesgos y oportunidades de mercado.



Plan de Ventas.

Fijación y Políticas de precio.

IG tiene como fijación y políticas de precios, tener costos por producción, esto por el motivo de que las empresas que les ofrecen servicios de BTL a sus clientes no solo cobran el costo por producción sino que al costo establecido por sus proveedores le ganan el 15% aparte cobran un fee de agencia y de igual manera el 15% de las facturas esto provoco que los costos se incrementen en gran manera.

Plan de Publicidad.

Estrategia introducción al mercado.

IG tiene diferenciación con el resto de empresas que ofrecen servicios de publicidad en el departamento de Rivas puesto que, no ofrece ninguna otra el servicio de BTL, únicamente se encargan del servicio de impresión de material publicitario o bien serigrafía.

De igual manera tenemos costos más favorables esto con el fin de implementarnos en el mercado y que los clientes tengan El precio más bajo el atractivo de nuevos productos, siempre ofreciendo una calidad similar a aquella que ofrecen los competidores actuales.

Medios de Publicidad.

IG utilizaría como medio de publicidad las mantas, las cuales se instalaran en puntos clave de Rivas donde se pueda observar que ya se apertura la empresa así como también escogimos las redes sociales ya que esto en la actualidad es un medio masivo.

MEDIOS DE PUBLICIDAD			
Medio	Intervalo de colocación	Cantidad	Costo
Mantas Publicitarias	Cada 3 meses	20	U\$500.00
Redes sociales	2 veces a la semana	1	U\$30.00
Street Marketing	1 vez al mes	1	U\$200.00

Capítulo III La Producción



Instalaciones

Producto.

Entre los servicios que ofrecerá nuestra empresa se encuentran:

- ✓ **Campañas Publicitarias**

Son una serie de ideas o creaciones que se realizaran con el objetivo de vender el producto o servicio de cada uno de nuestros clientes a partir de la atención o interés generado en determinado conjunto de personas (target).

Nuestras campañas publicitarias serán diseñadas en forma estratégica para lograr un conjunto de objetivos y resolver un problema crucial que nuestros clientes creen que su target posee.

- **BTL**
La promoción de productos o servicios, empleando altas dosis de creatividad, sorpresa y sentido de la oportunidad.

Street Marketing o Guerrilla Marketing

Es la promoción de productos o servicios en una forma no convencional con técnicas innovadoras, no convencionales en lugares públicos, el punto principal es que las actividades se llevan a cabo exclusivamente en las calles u otros lugares públicos, como centros comerciales.

Publicidad en el punto de venta



Field Marketing

La comercialización directa, que implica el muestreo de las promociones en el "campo". Marketing de campo es históricamente considerado como una herramienta de comunicación de una sola vía.



- **Diseño Web**

La unión de un buen diseño con una jerarquía bien elaborada de contenidos. Navegabilidad, interactividad, usabilidad son cosas que se tienen en cuenta durante el proceso de creación.

Flip Page - Diseño de Revistas Virtuales

- **Diseño Gráfico Publicitario**

El diseño publicitario comprende la creación, maquetación y diseño de publicaciones impresas, tales como revistas, periódicos, libros, flyers, trípticos, etc. y también el soporte para otros medios visuales, tales como la televisión o internet.

- **Diseño de Identidad Corporativa**

Manual corporativo que comprende una serie de referencia a los aspectos visuales de la empresa así como también historia o trayectoria de la empresa, proyectos y cultura corporativa como también incluye un logotipo y elementos de soporte para la papelería como:

- ✓ Tarjetas de presentación (visita)
- ✓ Tarjetón
- ✓ Hoja Con membrete
- ✓ Hoja de Fax
- ✓ Bolsas, Oficio, Carta, Radiografía, etc.
- ✓ Carpetas corporativas

- ✓ Invitaciones (Juntas)
- ✓ Uniformes
- **Fotografía**

Sesiones fotográficas para piezas gráficas publicitarias, de producto, exteriores, corporativa y de eventos que capturen la esencia de idea o emoción que se quiera transmitir.

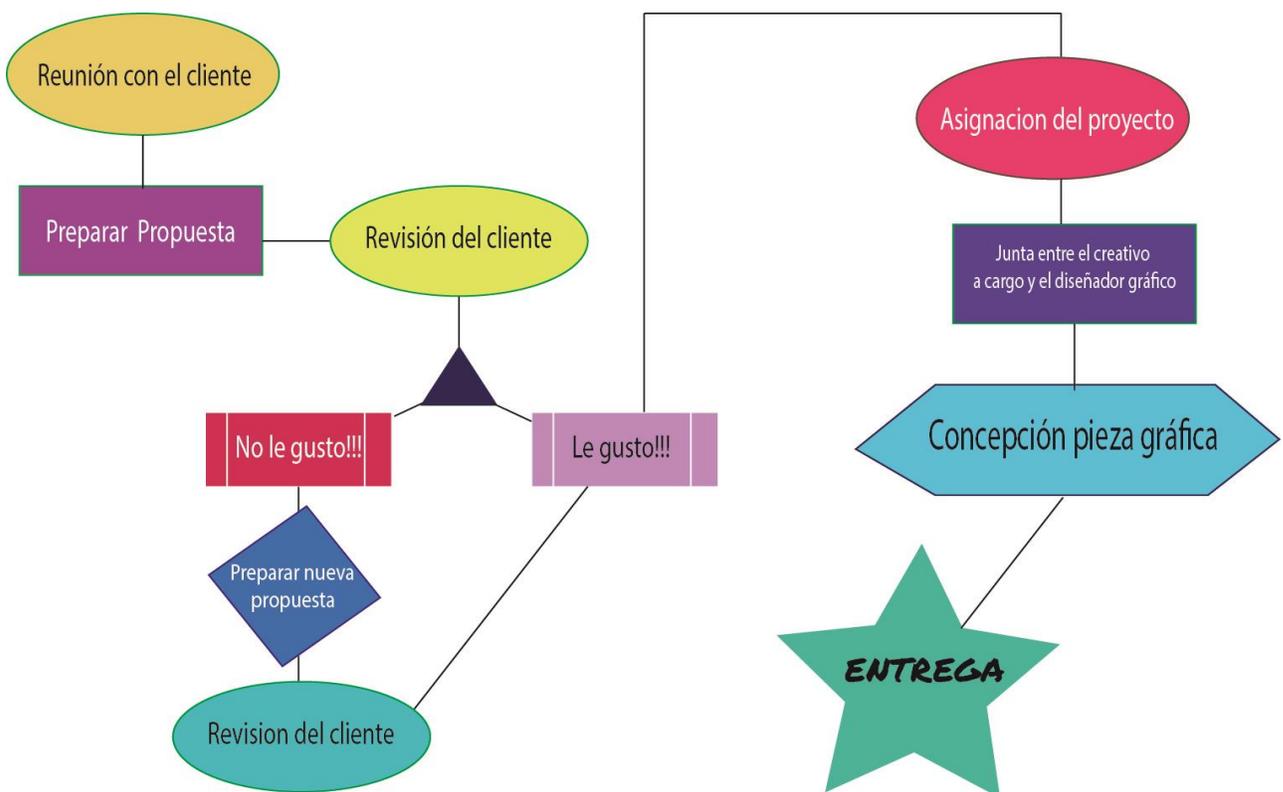
Descripción del proceso de Producción.

El proceso de producción de cada una de nuestras piezas será el mismo, a partir de la designación del proyecto se realizara una junta dirigida por el creativo y diseñadores gráficos construyendo así distintas propuestas que eventualmente se le comunicaran al cliente en una primera reunión con él, luego de obtener una más clara visión de lo que el cliente desea se pasara a realizar lo que son bocetos para la elección de un solo concepto visual.

Luego de eso se realizara la concepción de la pieza grafica en los materiales elegidos, todos y cada uno de los proyectos será realizado por diseñadores o personal calificado para su prolija ejecución.

De ser preciso se realizara su debida transportación al punto de instalación y se proporcionara dicho servicio.

Diagrama de flujo del proceso



Capítulo IV La Organización

Estructura Organizacional



Funciones Específicas del puesto

Dirección General.



- ✓ Es el encargada de impulsar las estrategias de la empresa, como las Estrategias de Atención al Cliente o las Estrategias de Venta.
- ✓ Regula la conducta de los miembros de la compañía.
- ✓ Una buena dirección general incidirá positivamente en la moral de los empleados y, por tanto, en la productividad.
- ✓ La dirección eficiente y de calidad implementará una organización comercial como estrategia que desembocará en la consecución de los objetivos.
- ✓ Establece el cauce de comunicación necesario entre los empleados.

Características de una buena Dirección General

Objetivos:

Saber a dónde pretende dirigirse la empresa es imprescindible, pues esto determinará las estrategias a seguir. Los objetivos y metas de la Empresa deben ser específicos y claros y no tienen por qué ser únicamente económicos. Además, han de ser realistas y revisables, es decir, no ajenos a los cambios que se produzcan en el mercado.

Planificación:

- Análisis pormenorizado de los objetivos que la empresa desea alcanzar.
- Búsqueda de opciones para lograr esos objetivos fijados.
- Definición de los procesos y estrategias que pondrá en práctica la empresa.

Características de la persona

Debe de ser una persona que le dominen sus altos valores morales, entre ellos el respeto hacia el mismo y los demás. Que sea organizado, responsable y proactivo.

Que el innovar cada día sea lo primero que desee hacer para que la empresa, los empleados en si siempre estén en busca de la perfección en cada uno de sus procesos productivos.

Relaciones públicas



- ✓ Su trabajo es constante, en caso de una posible crisis debe tratar de recuperar la reputación de la empresa, mediante un plan estratégico.
- ✓ Debe estar comunicado con sus diferentes públicos. Entre ellos, proveedores, colaboradores, la comunidad y sus clientes.
- ✓ Debe orientar sus objetivos en base a las metas que la empresa se proponga para el año.
- ✓ Como relacionista público manejarás tu trabajo en la empresa abarcará distintas actividades como producción, periodismo y la gestión de la comunicación interna y externa.

Características de la persona

Un relacionista público, debe de ser la persona más completa en este mundo, en cuanto a los conocimientos de igual forma en el ámbito cultural. Ya que estar al tanto de lo que sucede en el mundo y su alrededor es vital.

Con alto nivel de estabilidad para trabajar bajo presión y en situaciones que demande mantener la calma y pensar con la cabeza fría, altamente introvertido y proactivo.

Ejecutivo de cuenta

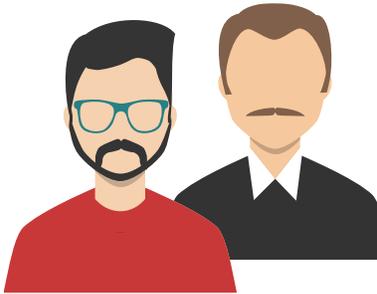


De su valía, vocación y saber hacer puede depender que una cuenta funcione como la seda o sea un cúmulo de desencuentros, que la relación con el cliente sea de confianza o todo lo contrario, que los creativos y demás involucrados en la cuenta le pongan ganas e ilusión o que la vean como una obligación más, que los briefings sean inspiradores y bien enfocados... Además deben velar porque todos los procesos internos (de producción, facturación y coordinación) funcionen correctamente y en los complicados plazos con los que se trabaja en este sector.

Características de la persona

Un ejecutivo con talento y que disfruta de su labor mientras lo desempeña bajo presión con el objetivo único que el cliente quede satisfecho con el trabajo realizado para él.

Creativo y diseñadores gráficos



Creativo.

- ✓ Asumen objetivos económicos, empresariales y también la responsabilidad.
- ✓ velan no sólo por dar el servicio, sino también por conseguir que el resultado del trabajo sea notorio y memorables

Diseñadores.

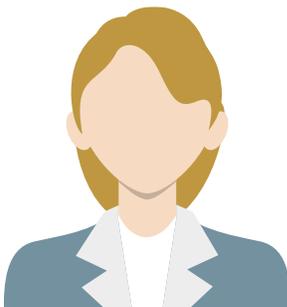
- ✓ Crear los componentes visuales de diversos tipos de medios, incluyendo televisión, internet, el cine, películas, revistas, material escrito e incluso la publicidad.
- ✓ uso de software como el Adobe Photoshop, Illustrator y PageMaker entre otros programas de diseño gráfico de uso común

Características de la persona

Personas con mucho talento, experiencia, capacidad de liderazgo y perseverancia. Que les guste renovar conocimientos leyendo y presentándose en talleres abiertos o proporcionados por la empresa.

Trabajadores bajo presión.

Finanzas



- ✓ Rentabilizar la empresa y maximizar las Ganancias.
- ✓ Desarrollar de manera eficiente las actividades de custodia, control, manejo y desembolso de fondos, valores y documentos negociables que administra la empresa.
- ✓ Efectúa los registros contables y estados financieros relativos a los recursos económicos, compromisos, patrimonios y los resultados de las operaciones financieras de la empresa.
- ✓ Realiza la clasificación, distribución de manera eficaz y oportuna del pago de todo el personal que labora en la empresa.

Recursos humanos



- ✓ **Reclutamiento y selección.** Atraer a las personas indicadas para hacer crecer la empresa es más que llenar rápidamente un puesto específico. Planificar con anticipación las necesidades de recursos humanos da tiempo para analizar el puesto y los requisitos a cumplir por quien va a cubrirlo. Permite también ver a varios candidatos y ponerlos a prueba a través de un proceso de selección ordenado.
- ✓ **Inducción.** Para que los empleados que se incorporen a la empresa se sientan bienvenidos y puedan rendir en sus puestos, es necesario un acompañamiento durante los primeros días. Transmitir la cultura de la empresa, presentar al resto del equipo, repasar lo que se espera del nuevo empleado y satisfacer sus dudas, es una tarea clave.

- ✓ **Capacitación.** Las personas que son parte de la organización pueden requerir formación adicional para desempeñar mejor sus funciones. Con el paso del tiempo, además, es necesario ofrecerles espacios que los mantengan motivados y actualizados. Cámaras empresariales, sindicatos, centros o docentes particulares suelen ofrecer cursos aplicables a los negocios, sobre temas diversos como idiomas, herramientas informáticas, técnicas de venta o redes sociales. Puede armarse también una capacitación a medida, teniendo en cuenta las necesidades particulares de la empresa.
- ✓ **Remuneraciones.** Más que la definición de sueldos y su liquidación según los convenios y normas correspondientes, esta función debería contemplar que las compensaciones se mantengan equitativas, reflejen resultados y ayuden a mantener la motivación.
- ✓ **Motivación y clima laboral.** Desarrollar el sentido de pertenencia, el liderazgo, la iniciativa y el compromiso de los empleados con la empresa es una misión que no debe dejarse librada al azar. Un buen clima de trabajo ayuda a mejorar la productividad, reducir el ausentismo, retener al personal, reducir los conflictos y aumentar la satisfacción de todos. Beneficios, comunicación, coaching, eventos y proyectos en equipo pueden impulsar el clima de crecimiento que tu empresa necesita.

Recursos Humanos

Normas Laborales

Apartado 1.

El empleador está obligada a:

- ❖ Adoptar las medidas higiénicas que se les prescriban por las autoridades competentes en la instalación y operación de, talleres, oficinas, y demás lugares en que deban ejecutarse los trabajos.
- ❖ Tomar las medidas indispensables para prevenir accidentes en el uso de maquinarias, instrumentos, o materiales de trabajo, y mantener una provisión de medicinas y útiles indispensables para la atención inmediata de los accidentes que ocurran.
- ❖ Indemnizar a los trabajadores por los accidentes o enfermedades profesionales que ocurran en el trabajo que desempeñan o en el ejercicio del empleo que tienen a su cargo.
- ❖ Guardar a los trabajadores las consideraciones debidas, evitando malos tratos de palabras u obra.
- ❖ Pagar al trabajador el salario correspondiente al tiempo que pierda, cuando se vea imposibilitado por riesgo laboral.

Apartado 2.

Obligaciones de los trabajadores:

- ❖ Presentarse en tiempo y forma a sus horas laborales
- ❖ Mantener en buen estado el equipo de trabajo que hayan recibido y reintegrarlos una vez concluidas la jornada laboral o bien al momento del término del contrato de no integrarlo este equipo se cobrara a su salario o bien de su liquidación.
- ❖ Los trabajadores deberán de mantener buena conducta durante sus horas laborales o de no ser así esto será motivo de una sanción.
- ❖ Prestar el auxilio necesario en caso de un siniestro o riesgo inminente sus compañeros laborales.
- ❖ Sujetarse a las disposiciones de los Reglamentos ejercido por la empresa.
- ❖ Cumplir las prescripciones de higiene y especialmente las medidas preventivas que se empleen en la empresa.
- ❖ Guardar los secretos de fabricación y comerciales de la empresa de no ser así la empresa se verá obligada a ejercer una demanda contra dicho trabajador.
- ❖ Prestar personalmente el servicio para que fue contratado bajo la dirección del jefe inmediato o de su representante a cuya autoridad estará en todo lo concerniente al trabajo.

Apartado 3:

Se prohíbe a los trabajadores:

- ❖ Ejecutar actos que pongan en peligro la seguridad propia, la de sus compañeros de trabajo, o la de terceras personas, así como la de los establecimientos, de la empresa.
- ❖ Ausencia sin justificación, por este motivo en caso de ausentarse deberá notificarlo a la inmediatez o bien si es ausencia programado solicitarlo con 3 días de anticipación.
- ❖ El personal se verá obligado a asistir a las capacitaciones de la empresa.
- ❖ Presentarse al taller en estado de ebriedad o bajo la influencia de drogas tóxicas, o será motivo del despido inmediato.
- ❖ Portar armas durante las horas de trabajo.
- ❖ Emplear el equipo que se le hubiere encomendado en usos que no sean del servicio de la empresa, u objeto distinto de aquel a que están destinados.
- ❖ Abandonar el trabajo en horas de labor sin causa justificada, en caso de ausentarse durante tres días sin notificación a su jefe inmediato o a la empresa se considerará como abandono de trabajo y no tendrá derecho a indemnización.
- ❖ Evitar el uso de vocabulario soez dentro de las horas laborales

Administración de sueldos y salarios

Cargo	Salario	Comisión	Total Salario	INSS Laboral	Total deducciones	Salario neto	INSS Patronal	INATE C	Vacaciones	Aguinaldo	Indemnización
GERENTE GENERAL	13.000,00		13.000,00	812,50	812,50	12.187,50	2.340,00	260,00	1.083,33	1.083,33	1.083,33
COORD. MARCA	10.000,00	1.000,00	11.000,00	687,50	687,50	10.312,50	1.980,00	220,00	916,67	916,67	916,67
DISEÑADOR GRAFICA	8.000,00		8.000,00	500,00	500,00	7.500,00	1.440,00	160,00	666,67	666,67	666,67
SECRETARIA	5.500,00		5.500,00	343,75	343,75	5.156,25	990,00	110,00	458,33	458,33	458,33
CONSERJE	4.500,00		4.500,00	281,25	281,25	4.218,75	810,00	90,00	375,00	375,00	375,00
TOTAL GENERAL	41.000,0	1.000,0	42.000,00	2.625,00	2.625,00	39.375,0	7.560,00	840,00	3.500,00	3.500,00	3.500,00

Selección y Contratación de Personal

Técnicas	(%)	(%)	(%)
Documentación Actualizada	20		
Entrevista	30		
Experiencias Laborales	20		
Presentación	10		
Constancias Laborales	5		
Constancias Personales	5		
Desconoce	10		
Total	100		

Capacitación de Personal

De la capacitación del personal de nuestra empresa depende el funcionamiento que tendrá el trabajador o grupo asociado esta es importante para que haya un desarrollo exitoso dentro de la empresa

De esta manera involucramos al trabajador para que desarrolle sus habilidades y conocimientos y que sea capaz de sobrellevar con más afectación la ejecución de su propio trabajo.

Nuestro principal objetivo como una empresa de publicidad es capacitar e integrar al personal al proceso productivo para lograr un perfeccionamiento en cuanto a lo que es la industria del diseño en general y de esta manera poder llevar a cabo las exigencias que la empresa y el mercado requieran.

Nuestro personal será capacitado de la siguiente manera:

Reunir al personal que se integrara en la empresa:

- ✓ Hacer un examen de evaluación para de esta manera conocer la necesidad del individuo.
- ✓ Al incorporarse al puesto de trabajo se realizara una capacitación para aplicar una serie de conocimientos que van acorde al trabajo que desempeñara durante un mes y una semana más de prácticas que serán aplicadas en nuestras instalaciones por las socias de la empresa, de igual forma se les estará evaluando 3 veces a la semana por medio de un examen escrito.

- ✓ Una vez pasada las semanas de capacitación se enviara al personal a la empresa para que de esta manera termine de desarrollar el conocimiento reforzado y adquirido

Desarrollo de Personal

Los objetivos del desarrollo del personal son los siguientes:

- ✓ Conducir a la empresa a una mayor rentabilidad y a nuestros colaboradores a tener una actitud más positiva.
- ✓ Mejorar los conocimientos que deben de requerir para el puesto que tengan.
- ✓ Ayudar a nuestro personal a identificar con los objetivos y alcances de nuestra empresa
- ✓ Obtener una mejor imagen, hacer la diferencia

Dentro del desarrollo de nuestro personal promovemos lo más importante que es la MOTIVACIÓN , ya que pensamos que el ser humano siempre debe de estar motivado y sentirse bien consigo misma de esta manera lograremos mayor productividad en relación a nuestra empresa y éxito en cuanto al personal ,

Por consiguiente este proceso es constante y permanente siempre como organización estamos comprometidos con nuestro personal a estar actualizados en cuanto a diseño, finanzas productividad siempre y cuando se requiera

Evaluación de desempeño

Los objetivos dentro del proceso de evaluación como empresa son los siguientes:

- ✓ Pretender mejorar el rendimiento en nuestro trabajo
- ✓ Detectar los errores del personal en una determinada área para poder reubicarlo en otro si lo requiere.
- ✓ Retroalimentar al personal, para la efectiva realización de su labor
- ✓ Comprobar la eficiencia y eficacia de nuestros empleados.

Políticas internas.

Resolución de conflictos.

Recolección de la información.

- ✓ Confrontación de versiones donde se recolectara la información de cada una de las partes y se analiza la veracidad.



Mediación.

- ✓ Se expresan opiniones y sentimientos mediante un dialogo dirigido en un proceso personal-grupal.



Conciliación contrato verbal y escrito.

- ✓ Se proponen soluciones prontas y factibles y se comprometen las partes



Código de vestimenta.

Varones.

NO

- ✓ No utilizar shorts, pantalones rotos o cualquier otro tipo de vestimenta informal para asistir a trabajar
- ✓ El uso de calzado abierto o zapatos deportivos es de uso indebido
- ✓ Aretes, cabello largo, tatuajes visibles no son aceptables
- ✓ Gorra dentro del establecimiento es indebido

SI

- ✓ Pantalones de vestir o tela jean sin ningún tipo de rajadura
- ✓ Camisetas tipo polo o de vestir
- ✓ Calcetines oscuros
- ✓ Zapatos negros o cafés
- ✓ Cabello aseado y bien cortado

Mujeres.

NO

- ✓ El uso de faldas cortas
- ✓ Camisas con escote pronunciado
- ✓ Shorts
- ✓ Colores extravagantes en el cabello
- ✓ Tatuajes visibles
- ✓ Piercings

SI

- ✓ Faldas a la rodilla
- ✓ Pantalones de vestir
- ✓ Camisas de vestir o tipo polo
- ✓ Zapatos bajos o de tacón cerrados, negros y cafés
- ✓ Uñas limpias y arregladas

Capítulo V Las Finanzas

Tabla N° 1 Matriz de Gastos Legales

MATRIZ DE GASTOS LEGALES	
Valor en \$	Valor en C\$
Escritura de constitución	8,000.00
Inscripción de registro	30,000.00
Libros mercantiles	350.00
Inscripción del contribuyente	5,000.00
Timbres fiscales para escrituras	70.00
Licencia de inscripción MITRAB	100.00
Inspección MINSA	500.00
TOTAL	C\$ 46,630.00

Tabla N° 2 Maquinaria

Cantidad	Nombre	Costo unitario	Total
2	Escritorios de oficina	C\$ 1,200.00	C\$ 2,400.00
2	Sillas de Oficina	C\$ 800.00	C\$ 1,600.00
1	Plóter	C\$ 40,278.00	C\$ 40,278.00
1	Mesa	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00
3	Sillas	C\$ 700.00	C\$ 2,100.00
		Total	C\$ 48,372.00

Mobiliario y Equipo de oficina:

Corresponde al mobiliario y equipo que requiere la empresa para acondicionar sus oficinas en el área administrativa.

Tabla N° 3 Mobiliario y Equipo de Oficina

Cantidad	Nombre	Costo unitario	Total
4	Escritorios de oficina	C\$ 1,200.00	C\$ 4,800.00
4	Sillas de Oficina	C\$ 800.00	C\$ 3,200.00
2	Archiveros	C\$ 2,500.00	C\$ 5,000.00
4	Mesas	C\$ 1,000.00	C\$ 4,000.00
4	Sillas de espera	C\$ 700.00	C\$ 2,800.00
4	Abanicos	C\$ 700.00	C\$ 2,800.00
Total			C\$ 22,600.00

Equipo de Computo:**Tabla N° 4 Equipo de Cómputo**

Cantidad	Nombre	Costo unitario	Total
4	Computadoras	C\$ 13,550.00	C\$ 54,200.00
1	Escáner	C\$ 2,440.00	C\$ 2440.00
1	Impresora Matricial	C\$ 7,320.00	C\$ 7320.00
Total			C\$ 63,960.00

Equipo Rodante:

Este equipo se adquiere con el fin de facilitar la distribución y comercialización del producto terminado.

Tabla N° 5 Equipo Rodante

Cantidad	Descripción	Costo Unitario	Total
1	Suzuki D-Max	C\$ 94,850.00	C\$ 94,850.00

Gastos operativos:**Gastos de Administración:**

Entre los gastos necesarios para complementar el buen funcionamiento de la empresa durante el primer año, se encuentran:

Tabla N° 6 Gastos de Administración

Descripción	Monto Mensual	Monto Anual
Salarios	C\$ 41,000.00	492,000.00
Inatec	870.00	10,440.00
INSS patronal	9,061.00	108,732.00
Papelería y útiles	1,341.94	16,103.29
Energía eléctrica 50%	5,000.00	60,000.00
Agua purificada	1,054.00	12,648.00
Servicio telefónico e internet	2,780.00	33,360.00
Capacitación de personal	8,077.50	96,930.00
Depreciación de equipo de cómputo	3,094.58	37,135.00
Depreciación de Mob y equipo de Ofic.	76.00	912.00
Amortización de gastos pre-operativos	118.20	1418.40
Total	C\$ 66,973.32	C\$ 803,678.69

Gastos de ventas

Tabla N° 7 Gastos de Ventas

Descripción	Monto Mensual	Monto Anual
Propaganda y publicidad	C\$ 6,617.10	C\$ 79,405.20
Combustible	C\$ 2,000.00	C\$ 24,000.00
Depreciación de equipo de cómputo 50%	C\$ 3,094.58	C\$ 37,135.00
Depreciación de Mob y equipo de Ofic. 50%	C\$ 76.00	C\$ 912.00
Depreciación de equipo rodante	C\$ 2,904.16	C\$ 34,850.00
Total	C\$ 14,691.84	C\$176,302.20

Capital de trabajo

La cantidad de dinero que se requiere para mantener funcionando el negocio durante un año mientras se espera el pago total de las ventas de los servicios a los clientes, se desglosa de la siguiente manera:

Tabla N° 8 Capital de Trabajo

Descripción	Total
Materia prima e insumo	C\$ 8,610.00
Salario de mano de obra	7,000.00
Costos indirectos de fabricación	17,000.00
Gastos generales	2,254,179.94
TOTAL	C\$ 2,286,789.94

Cuadro de inversiones

Tabla N° 8 Inversión Inicial

INVERSIÓN	MONTO DE LA INVERSIÓN	fondos propios	financiamiento
Inversión Fija			
MOB. Y EQUIPO DE OFICINA	10,800.00	10,800.00	
EQUIPO DE CÓMPUTO	27,100.00	27,100.00	
EQUIPO RODANTE	94,850.00	94,850.00	
TOTAL INVERSIÓN FIJA	C\$ 132,750.00		
Inversión Diferida			
GASTOS PRE-OPERATIVOS	C\$ 46,630.00	C\$ 46,630.00	
TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA	C\$ 46,630.00		
Capital de trabajo			
CAPITAL DE TRABAJO	2,733,150.00	1,159,050.49	
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO	C\$ 2,733,150.00		
total de inversiones	C\$ 2,912,530.00	C\$ 1,291,800.49	C\$ 1,620,729.51

Balance General:

IG & Cía. Ltda.

PASIVO

**BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE
2017**

ACTIVO

Activo Circulante

Caja	C\$	6,576.00
Bancos	C\$	1620,729.51
Inventario	C\$	8,000.00
Total Activo Circulante	C\$	1635,305.51

Activo Fijo

Edificios	C\$	1006,950.00
Terrenos	C\$	500,000.00
Depreciación acumulada	C\$	20,000.00

Pasivo Circulante

Proveedores	C\$	25,000.00
Acreedores	C\$	15,000.00
Intereses por pagar	C\$	600.00
IVA por pagar	C\$	6,000.00
Anticipo de clientes	C\$	20,000.00
Total Pasivo Circulante	C\$	66,600.00

Pasivo a Largo Plazo

Documentos por pagar a largo plazo	C\$	63,892.00
Total Pasivo Circulante	C\$	63,892.00

Mobiliario y equipo.	C\$	22,600.00	SUMA DEL PASIVO	C\$ 130,492.00
Depreciación acumulada	C\$	9,160.00		
Equipo de transporte	C\$	94,850.00		
Depreciación acumulada	C\$	2,904.16		
Equipo de cómputo	C\$	63,960.00		
Depreciación acumulada	C\$	3,094.58		
Total Activo Fijo	C\$	1723,518.74		
Activo diferido				
Otros activos diferidos	C\$	46,630.00		
Total Activo Diferido	C\$	46,630.00		
SUMA DEL ACTIVO	C\$	3405,454.25		
			SUMA DEL PASIVO + CAPITAL CONTABLE	C\$ 3405,454.25

			CAPITAL CONTABLE	
			Capital social	C\$ 1536,232.74
			Reservas	C\$ 1620,729.51
			Resultados de ejercicios anteriores	C\$ 68,000.00
			Resultados del ejercicio	C\$ 50,000.00
			Total Capital contable	C\$ 3274,962.25
			SUMA DEL CAPITAL CONTABLE	C\$ 3274,962.25

Estado de flujo de efectivo

[EMPRESA IG]

Estado de flujo de efectivo

Periodo inicia con:	C\$ 100,000.00			
	Enero	Febrero	Marzo	Abril
	C\$ 46,032.00	C\$ 46,054	C\$ 46,082	C\$ 46,113
Efectivo al inicio del mes	C\$ 46,032.00	C\$ 7,493	C\$ 93,766	C\$ 213,529
Ingresos en efectivo				
Ventas (efectivo)	C\$ 120,834.00	C\$ 201,390.00	C\$ 241,668.00	C\$ 241,668.00
Cobranza	C\$ -	C\$ -		C\$ 5,000.00
Créditos /otros ingresos	C\$ -	C\$ -	C\$ 10,000.00	C\$ 7,000.00
Total Ingresos en efectivo	C\$ 120,834.00	C\$ 201,390	C\$ 251,668	C\$ 253,668
Efectivo Total Disponible	C\$ 220,834.00	C\$ 208,883	C\$ 345,434	C\$ 467,197
Egresos en efectivo				
Compra de mercancía	C\$ 41,666.66	C\$ 5,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 3,500.00
Sueldos brutos	C\$ 41,000.00	C\$ 41,000.00	C\$ 41,000.00	C\$ 41,000.00
Otros gastos de nómina	C\$ 7,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ -	C\$ 1,500.00
Artículos de oficina y operativos	C\$ 15,000.00	C\$ -	C\$ 1,500.00	C\$ -
Mantenimiento	C\$ 500.00	C\$ -	C\$ -	C\$ 1,500.00
Gastos de publicidad	C\$ 6,517.10	C\$ 6,517.10	C\$ 8,000.00	C\$ 6,517.00

Autos, entregas y viajes	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00
Contabilidad y legal	C\$ 1,435.00	C\$ 1,435.00	C\$ 1,435.00	C\$ 1,435.00
Teléfono	C\$ 2,780.00	C\$ 2,780.00	C\$ 2,780.00	C\$ 2,780.00
Servicios públicos	C\$ 6,054.00	C\$ 6,054.00	C\$ 6,054.00	C\$ 6,054.00
Seguros	C\$ 2,625.00	C\$ 2,625.00	C\$ 2,625.00	C\$ 2,625.00
Impuestos	C\$ 13,809.00	C\$ 13,816.20	C\$ 13,824.00	C\$ 13,833.90
SUBTOTAL	C\$ 139,386.76	C\$ 82,227	C\$ 81,218	C\$ 81,745
Reserva y/o en depósito	C\$ 13,000.00	C\$ -	C\$ 13,000	C\$ 15,000
Retiro de los accionistas	C\$ 60,954.00	C\$ 32,890.00	C\$ 37,687.20	C\$ 38,698.00
Total Egresos en efectivo	C\$ 213,340.76	C\$ 115,117	C\$ 131,905	C\$ 135,443
Posición de Efectivo	C\$ 7,493.24	C\$ 93,766	C\$ 213,529	C\$ 331,754

[EMPRESA IG]

Estado de flujo de efectivo

Periodo inicia con:

	Mayo	Junio	Julio
	C\$ 46,143	C\$ 46,174	C\$ 46,204
Efectivo al inicio del mes	C\$ 331,754	C\$ 485,944	C\$ 643,646
Ingresos en efectivo			
Ventas (efectivo)	C\$ 281,946.00	C\$ 281,946.00	C\$ 322,224.00
Cobranza	C\$ 7,000.00		C\$ 7,000.00
Créditos /otros ingresos	C\$ -	C\$ 7,000.00	C\$ -
Total Ingresos en efectivo	C\$ 288,946	C\$ 288,946	C\$ 329,224
Efectivo Total Disponible	C\$ 620,700	C\$ 774,890	C\$ 972,870
Egresos en efectivo			
Compra de mercancía	C\$ 4,000.00	C\$ 4,000.00	C\$ 4,000.00
Sueldos brutos	C\$ 41,000.00	C\$ 41,000.00	C\$ 41,000.00
Otros gastos de nómina	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Artículos de oficina y operativos	C\$ -	C\$ 3,000.00	C\$ -
Mantenimiento	C\$ -	C\$ -	C\$ 1,500.00
Gastos de publicidad	C\$ 6,517.00	C\$ 8,000.00	C\$ 6,517.00
Autos, entregas y viajes	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00
Contabilidad y legal	C\$ 1,435.00	C\$ 1,435.00	C\$ 1,435.00

Teléfono	C\$ 2,780.00	C\$ 2,780.00	C\$ 2,780.00
Servicios públicos	C\$ 6,054.00	C\$ 6,054.00	C\$ 6,054.00
Seguros	C\$ 2,625.00	C\$ 2,625.00	C\$ 2,625.00
Impuestos	C\$ 13,842.90	C\$ 13,852.20	C\$ 13,861.20
SUBTOTAL	C\$ 79,254	C\$ 83,746	C\$ 80,772
Reserva y/o en depósito	C\$ 17,000	10000	C\$ 12,000
Retiro de los accionistas	C\$ 38,501.60	C\$ 37,498.40	C\$ 37,108.80
Total Egresos en efectivo	C\$ 134,756	C\$ 131,245	C\$ 129,881
Posición de Efectivo	C\$ 485,944	C\$ 643,646	C\$ 842,989

[EMPRESA IG]

Estado de flujo de efectivo

Periodo inicia con:

	Agosto	Septiembre	Octubre
	C\$ 46,235	C\$ 46,266	C\$ 46,296
Efectivo al inicio del mes	C\$ 842,989	C\$ 1029,018	C\$ 1261,038
Ingresos en efectivo			
Ventas (efectivo)	C\$ 322,224.00	C\$ 362,502.00	C\$ 483,336.00
Cobranza	C\$ -	C\$ -	C\$ 5,000.00
Créditos /otros ingresos	C\$ -	C\$ 5,000.00	C\$ -
Total Ingresos en efectivo	C\$ 322,224	C\$ 367,502	C\$ 488,336
Efectivo Total Disponible	C\$ 1165,213	C\$ 1396,520	C\$ 1749,374
Egresos en efectivo			
Compra de mercancía	C\$ 5,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 2,000.00
Sueldos brutos	C\$ 41,000.00	C\$ 41,000.00	C\$ 41,000.00
Otros gastos de nómina	C\$ 2,000.00	C\$ -	C\$ 2,000.00
Artículos de oficina y	C\$ -	C\$ -	C\$ -

operativos			
Mantenimiento	C\$ -	C\$ -	C\$ 1,500.00
Gastos de publicidad	C\$ 6,517.00	C\$ 8,000.00	C\$ 6,517.00
Autos, entregas y viajes	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00
Contabilidad y legal	C\$ 1,435.00	C\$ 1,435.00	C\$ 1,435.00
Teléfono	C\$ 2,780.00	C\$ 2,780.00	C\$ 2,780.00
Servicios públicos	C\$ 6,054.00	C\$ 6,054.00	C\$ 6,054.00
Seguros	C\$ 2,625.00	C\$ 2,625.00	C\$ 2,625.00
Impuestos	C\$ 13,870.50	C\$ 13,879.80	C\$ 13,888.80
SUBTOTAL	C\$ 82,282	C\$ 79,774	C\$ 80,800
Reserva y/o en depósito	C\$ 15,000	C\$ 17,000	C\$ 15,000
Retiro de los accionistas	C\$ 38,912.80	C\$ 38,709.00	C\$ 38,320.00
Total Egresos en efectivo	C\$ 136,194	C\$ 135,483	C\$ 134,120
Posición de Efectivo	C\$ 1029,018	C\$ 1261,038	C\$ 1615,254

[EMPRESA IG]

Estado de flujo de efectivo

Periodo inicia con:

	Noviembre	Diciembre	Enero
	C\$ 46,327	C\$ 46,357	C\$ 46,388
Efectivo al inicio del mes	C\$ 1615,254	C\$ 1952,557	C\$ 2259,450
Ingresos en efectivo			
Ventas (efectivo)	C\$ 483,336.00	C\$ 523,614.00	C\$ 241,668.00
Cobranza	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Créditos /otros ingresos	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Total Ingresos en efectivo	C\$ 483,336	C\$ 523,614	C\$ 241,668
Efectivo Total Disponible	C\$ 2098,590	C\$ 2476,171	C\$ 2501,118
Egresos en efectivo			
Compra de mercancía	C\$ 7,000.00	C\$ 10,000.00	C\$ 3,000.00
Sueldos brutos	C\$ 41,000.00	C\$ 82,000.00	C\$ 41,000.00
Otros gastos de nómina	C\$ 3,000.00	C\$ 7,000.00	C\$ -
Artículos de oficina y	C\$ 2,000.00	C\$ -	C\$ 2,000.00

operativos			
Mantenimiento	C\$ -	C\$ -	C\$ 1,500.00
Gastos de publicidad	C\$ 6,517.00	C\$ 8,000.00	C\$ 6,517.00
Autos, entregas y viajes	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00
Contabilidad y legal	C\$ 1,435.00	C\$ 1,435.00	C\$ 1,435.00
Teléfono	C\$ 2,780.00	C\$ 2,780.00	C\$ 2,780.00
Servicios públicos	C\$ 6,054.00	C\$ 6,054.00	C\$ 6,054.00
Seguros	C\$ 2,625.00	C\$ 2,625.00	C\$ 2,625.00
Impuestos	C\$ 13,898.10	C\$ 13,907.10	C\$ 13,916.40
SUBTOTAL	C\$ 87,309	C\$ 134,801	C\$ 81,827
Reserva y/o en depósito	C\$ 17,000	C\$ 20,000	C\$ 12,000
Retiro de los accionistas	C\$ 41,723.60	C\$ 61,920.00	C\$ 37,530.80
Total Egresos en efectivo	C\$ 146,033	C\$ 216,721	C\$ 131,358
Posición de Efectivo	C\$ 1952,557	C\$ 2259,450	C\$ 2369,760

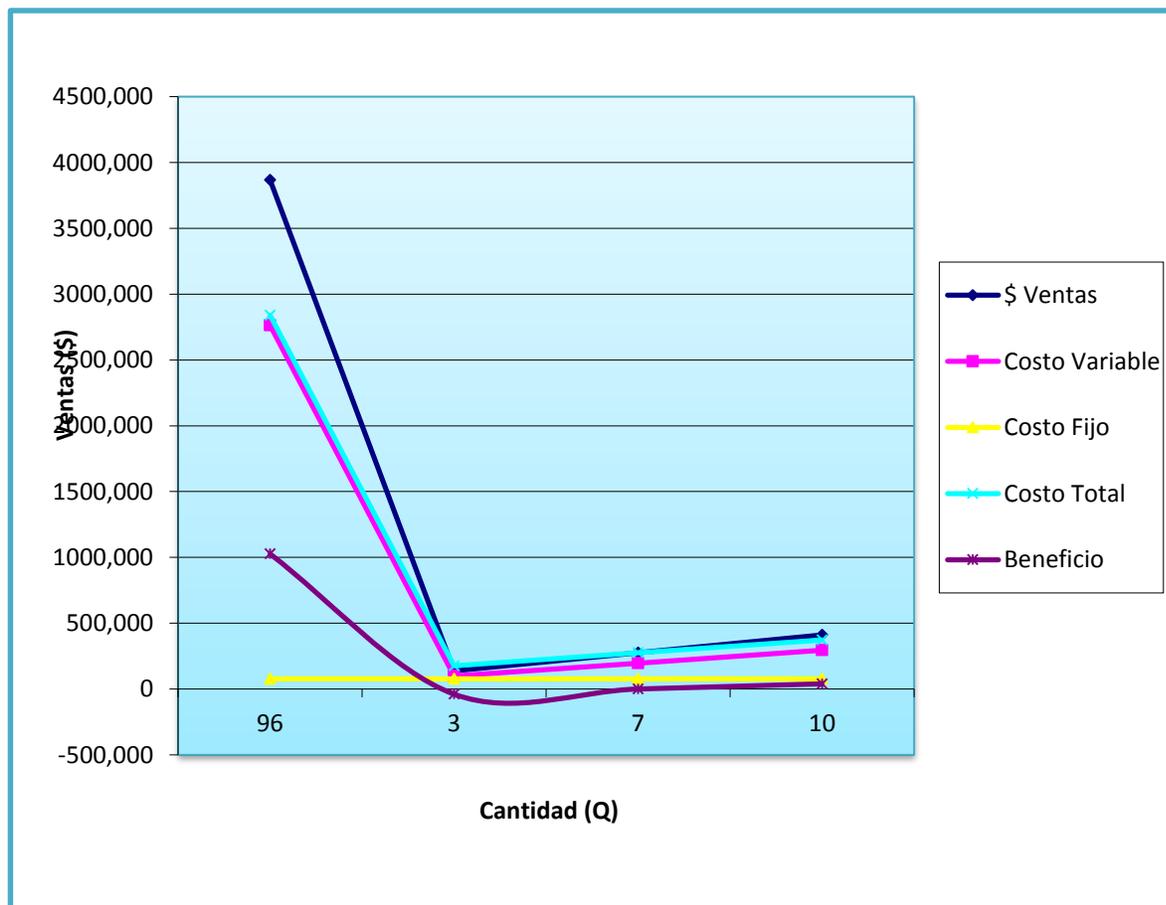
Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO

Datos iniciales	
Precio Venta	40,278
Costo Unitario	28,770
Gastos Fijos Mes	78,444
Q Equilibrio	7
\$ Equilibrio	274,554

Datos para el gráfico		PERDIDA	P.E.	UTILIDAD
Q Ventas	96	3	7	10
\$ Ventas	3866,688	137,277	274,554	411,831
Costo Variable	2761,920	98,055	196,110	294,165
Costo Fijo	78,444	78,444	78,444	78,444
Costo Total	2840,364	176,499	274,554	372,609
Beneficio	1026,324	-39,222	0	39,222

Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 6.816 unidades al mes



Estado de resultado:

IG
Estado de resultados
Para el año que finaliza el 31/12/2017

Ingresos:

Ventas brutas		C\$	3866,688.00
Menos:	Devoluciones y provisiones	C\$	20,000.00
Ventas netas		C\$	<u>3846,688.00</u>

Costo de las ventas

Inventario inicial		C\$	320,000.00
Más:	Compras	C\$	50,000.00
	Mano de obra directa	C\$	472,500.00
	Gastos indirectos	C\$	<u>42,000.00</u>
		C\$	884,500.00
	Inventario final	C\$	<u>200,000.00</u>
Menos:			
Costo de las ventas		C\$	<u>2761,920.00</u>
Ganancia (pérdida) bruta		C\$	1084,768.00

Gastos:

Publicidad	C\$	79,405.20
Amortización	C\$	24,000.00
Comisiones	C\$	12,000.00
Mano de obra contratada	C\$	84,000.00
Gastos de entrega	C\$	12,000.00
Depreciación	C\$	3,700.00
Seguros	C\$	31,500.00

	C\$	
Mantenimiento	30,000.00	
	C\$	
Gastos administrativos	8,077.50	
	C\$	
Gastos operativos	46,630.00	
	C\$	
Teléfono	33,360.00	
	C\$	
Servicios públicos	72,648.00	
	C\$	
Gastos de los vehículos	12,000.00	
	C\$	
Sueldos y salarios	492,000.00	
	C\$	
Total de gastos	941,320.70	
	C\$	
Ingresos operativos netos	143,447.30	
Beneficio (pérdida) por venta de activos		C\$ 941,320.70
Total de otros ingresos		<u>C\$ 143,447.30</u>
	Ingresos operativos netos	<u>C\$ 143,447.30</u>
Ganancia (pérdida) neta		C\$ 286,894.60

Aspectos Legales.

Trámites de Registro.

- ✓ Pagar inscripciones registrales: En el Registro Público de la Propiedad Inmueble y Mercantil a la cuenta de la Corte Suprema de Justicia, esto se lleva a cabo en la sucursal BDF o BANPRO de acuerdo al capital social.
- ✓ Presentar en el Registro Público Mercantil el pago (Minuta que fue depositado en la sucursal BDF o BANPRO, escritura de Constitución de Sociedad Anónima en original y copia debidamente autenticada. Se localiza de la Gasolinera UNO 2 cuadras al Oeste Rivas; presentar los libros Contables, si se paga trámite rápido se entregara en el término de 5 días hábiles si no se estará entregando en termino de 15 días a un mes.
- ✓ Inscripción de poder de administración (en original y copia debidamente autenticada) y llevar la Minuta de depósito en el registro Mercantil.
- ✓ Una vez inscrita la constitución de la sociedad y los libros se llevan a la DGI a solicitar el numero RUC, ahí se llena el formulario.
- ✓ Copia de la sociedad y se lleva a la Alcaldía Municipal para que la sociedad aparezca matriculada.
- ✓ Si el capital es mayor a C\$50,000.00 el usuario pagará el 1% sobre el monto de capital. Si el capital es menor o igual a C\$50,000.00 el usuario pagará un mínimo de C\$505.00 por su Matrícula Municipal.
- ✓ Solicitar constancia de Matrícula Municipal: Si el giro del negocio requiere de un aval ambiental, la funcionaria le entregará la orden de pago correspondiente y el usuario deberá cancelarla en BANPRO. Una vez que el usuario presente su minuta de pago cancelando el aval ambiental podrá continuar con el trámite.
- ✓ Pagar aval ambiental: El pago realizado en Banco tendrá un valor C\$ 500.00 córdobas.
- ✓ Retirar constancia de Matrícula Municipal.

Inscripción al INSS

- ✓ Obtener Afiliación Patronal: Se dirige a la ventanilla única de inversiones, se llenan los formularios de inscripción.
- ✓ Solicitar la Visita de inspección: Se solicita de forma escrita o vía telefónica

Inspección e Inscripción MINSA

- ✓ Pago de inspección y licencia: Se dirige al Ministerio de Salud MINSA, solicitar el formulario de inspección que tiene un costo de C\$ 500.00 y la licencia Sanitaria C\$ 4,000.00
- ✓ Retirar licencia: Se dirige al Ministerio de Salud MINSA.

Capítulo VI El marco legal

Escritura de constitución IG & Cía. Ltda.

ESCRITURA NÚMERO TRECE (13-). CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD COLECTIVA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA. En la ciudad de Managua, a las once de la mañana del día veinticuatro de junio del dos mil dieciséis, Ante Mí, *SILVIA DE LA CONCEPCIÓN RAMOS MATUS*, Abogada y Notaria Pública de la República de Nicaragua de este domicilio y residencia, debidamente autorizado por la Excelentísima Corte Suprema de Justicia para ejercer el notariado durante el quinquenio que concluye el día diecisiete de Septiembre del año dos mil veinte, comparecen las Señoras, DALINSKA ANAELI HERNANDEZ MAYORGA, con cedula de identidad número 001 18089580 018M Diseñadora Gráfica, ANA ISABELA MORALES CALERO, con cedula de identidad número 001 210994 009V Diseñadora Gráfica, HENGEL DEL SOCORRO RODRÍGUEZ SOLÍS, con cedula de identidad número 561 1201940 002f Diseñadora Gráfica, todas mayores de edad, solteras, y de este domicilio. Doy fe de que a mi juicio todas las comparecientes tienen la capacidad civil legal necesaria para obligarse y contratar, y en especial la requerida para ejecutar este acto. Las comparecientes accionan en sus propios nombres, representación e interés.- Al efecto exponen de manera conjuntamente PRIMERA: (CONSTITUCIÓN). Que constituyen y organizan una persona jurídica bajo la clase de sociedad colectiva de responsabilidad limitada. Calidades de los socios que han quedado enunciadas en la introducción de la presente escritura. SEGUNDA (RAZON SOCIAL): La sociedad girara bajo la razón social o denominación de Morales Hernández y Compañía Limitada pero podrá abreviarse este nombre utilizando IG & Cia. Ltda. Limitando en consecuencia la responsabilidad al monto de sus respectivos aportes al capital social. La sociedad usara como nombre comercial en sus establecimientos propaganda y comunicación IG & Cia. Ltda. TERCERA: (DIRECCION O ADMINISTRACION). La dirección, administración o uso de la firma social estará a cargo de las socias señoras, DALINSKA ANAELI HERNANDEZ MAYORGA y ANA ISABELA MORALES CALERO y en su ausencia la señora HENGEL DEL SOCORRO RODRÍGUEZ SOLÍS, siendo ellos sus representantes legales, judicial y extrajudicialmente con carácter de apoderadas

generalísimas usando de sus poderes y de la firma social conjunta, separada o indistintamente pudiendo otorgar poderes generales judiciales y especiales en nombre de la sociedad. CUARTA: (DOMICILIO). La sociedad tendrá su domicilio legal en la ciudad de Rivas, Nicaragua y podrá establecer sucursales o sedes secundarias, agencias y oficinas en cualquier otra parte de la república o fuera de ella. . QUINTA: (OBJETO SOCIAL). La Compañía se dedicara a publicitar el lanzamiento y promoción de un determinado producto o servicio y dar respuesta a las necesidades de diferentes empresas, de una manera diferente y sobre todo creativa. SEXTA: (DURACION) La duración será de 20 años a contar de la firma de este instrumento, pero este periodo de 20 años se tendrá automáticamente prorrogado por periodos sucesivos iguales por hecho que ninguno de los socios le ponga fin a la sociedad notificando a los otros en forma autentica por un notario público o autoridad judicial, a menos que por motivos extremos el giro de la sociedad colectiva se vea en la necesidad de cierre. SEPTIMA: (CAPITAL SOCIAL). El monto del capital social es de **dos millones setecientos treinta y tres ciento cincuenta córdobas netos (C\$ 2,733,150.00)** aportados por las socias de la siguiente manera: la socia **DALINSKA ANAELI HERNANDEZ MAYORGA** aporta **un millón noventa y res doscientos sesenta córdobas netos. (C\$ 1, 093,260.00)** equivalente a **cuarenta por ciento de la inversión (40 %)** del capital social, la socia **ANA ISABELA MORALES CALERO** aporta **un millón noventa y res doscientos sesenta córdobas netos. (C\$ 1, 093,260.00)** equivalente a **cuarenta por ciento de la inversión (40 %)** del capital social y la socia **HENGEL DEL SOCORRO RODRIGUEZ** aporta **quinientos cuarenta y seis mil seiscientos treinta córdobas netos(C\$ 546,630.00)** equivalente a **veinte por ciento de la inversión (20 %)** del capital social. Los cuales ya han aportado en su integridad. Limitan su responsabilidad al capital aportado por cada una respondiendo a sus acreedores con el patrimonio de la sociedad. Las utilidades se dividirán conforme a los porcentajes del capital aportado entre las socias y las perdidas también. OCTAVA: (EJERCICIO ECONOMICO Y BALANCE). Las operaciones sociales se contabilizaran por el sistema de partida doble y de acuerdo a lo prescrito en el código de comercio vigente practicándose de manera periódica los inventarios y balance general. .NOVENA: (ARBITRAJE). En caso de desavenencia sobre cualquier problema de interpretación de la presente escritura o que ocurra entre los socios de cualquier índole vinculado a la misma, será resuelto conforme a la ley de medición y arbitraje vigente. Así mismo se expresaron los comparecientes, bien instruidos por el notario, acerca del valor, alcance y trascendencias legales de este acto, del objeto de las Clausulas Generales que le dan su valor, de las especiales que contiene y que aseguran su validez, el de las especies que implican renunciaciones y estipulaciones implícitas y explícitas en las que en concreto han hecho. Así mismo, les advertí de la necesidad de inscribir el Testimonio de esta Escritura en el Registro Competente.- y leída por mí, la Notaria, íntegramente esta Escritura a las otorgantes, la encuentran conforme. La aprueban, ratifican y firman sin hacerle modificación alguna, firman todos conmigo.- Doy fe de todo lo relacionado. (F) - -----Ilegible; (F) ----- legible ;(F) ----- legible.

(NOTARIAL).....

SILVIA DE LA CONCEPCION RAMOS MATUS

CONTRATO LABORAL POR TIEMPO DETERMINADO

Nosotros, **DALINSKA ANAELI HERNÁNDEZ MAYORGA**, mayor de edad, soltera, Licenciada en Diseño Gráfico, de este domicilio e identificada con cédula de identidad número **001-180895-0018M** y actuando en mi calidad de Administradora de la **Empresa Hernández, Morales y Cía. Ltda. (IG)**, Empresa de Servicio de BTL, a quién en lo sucesivo se podrá denominar EL CONTRATANTE y del _____ quien se identifica con número de cédula, _____, mayor de edad, soltero, actuando por si, a quien en lo sucesivo se le podrá denominar CONTRATADO, hemos convenido en celebrar el presente Contrato por Tiempo Determinado, para el puesto de _____, el cual se regirá por las siguientes cláusulas:

PRIMERA (DEL OBJETO DEL CONTRATO): EL CONTRATADO se compromete a prestar sus servicios como tal, para el puesto de _____ cumpliendo con los acuerdos, estatutos y normativa de la Empresa Hernández, Morales y Cía. Ltda.

SEGUNDA: (DE LOS HONORARIOS PROFESIONALES Y FORMA DE CANCELACIÓN): El contratante pagará por los servicios prestados del Contratado la cantidad mensual de **C\$ _____** (_____ **Córdobas**), pagados los día quince y treinta de cada mes a partir de firmado el presente contrato, el cual se realizara a través de cheques o efectivo por caja de la empresa.

TERCERA (DE LA DURACIÓN DEL CONTRATO): La prestación del servicio deberá realizarse **un año** a partir de firmado el contrato, el cual puede ser prorrogable por igual periodo siempre y cuando las partes así lo acordaran.

CUARTA (FORMAS DE SEGUIMIENTO): El Supervisor de conformidad a las exigencias de la plaza dará seguimiento y velará con el cumplimiento efectivo del CONTRATADO.

En caso de que la parte CONTRATADA faltase lo establecido en el reglamento interno de la empresa o al presente contrato se le remitirá un MEMORANDUM el cual será emitido a través de RRHH para proceder al expediente, si el trabajador acumula un máximo de tres MEMORANDUM será causa justificada de despido.

QUINTA (DEL HORARIO): El Contratado está obligado a cumplir una jornada ordinaria laboral, seis días a la semana por ocho horas diarias la que va de 08:00 a.m. a 05:00 p.m.

SEXTA (DE LA TERMINACIÓN ANTICIPADA DEL CONTRATO): La Empresa podrá dar por terminado el presente Contrato, si **EL CONTRATADO** no cumple con lo establecido en las cláusulas, disposiciones y reglamento interno en general.

SEPTIMA: (DE LA NATURALEZA DEL SERVICIO): Queda establecido por ambas partes que el presente contrato es de naturaleza civil y que todo lo que no se encuentre regulado en el presente contrato, se regirá por la legislación civil vigente y demás normas aplicables en esta materia.

OCTAVA: (DOMICILIO): Ambas partes fijan como su domicilio para efectos del presente Contrato por Tiempo Determinado, la ciudad de Managua, a cuyos tribunales se someterán.

En fe de lo anterior firmamos y ratificamos el presente contrato, en la ciudad de Managua a los ____ días del mes de _____ del año 201_.

CONTRATANTE

CONTRATADO

Presupuesto y Anexo

Pasos para la inscripción de la PYME

Para comenzar demos de buscar la manera más fácil de registrar nuestras operaciones de ingresos y gastos, de manera que podamos informarnos fácilmente sobre la rentabilidad o no de nuestro negocio, para ello:

- a) Compramos dos libros Order Book que sirven para llevar la contabilidad básica, estos pueden ser comprados en cualquier librería y son llamados:
 - El Libro diario (aquí se registran los ingresos y gastos diarios del negocio)
 - El Libro Mayor (registramos el consolidado de ingresos y gastos mensuales).
- b) Después de comprar los libros, vamos a el banco que nos quede más cerca y ahí pagamos la cantidad de C\$ 50.00 (cincuenta córdobas) por la inscripción de los dos libros y el foliado de los mismos.
- c) Luego es aconsejable ir a El Registro Mercantil.

Gran parte de los gerentes propietarios de PYMES no acostumbran hacer este trámite, sin embargo, es recomendable hacerlo tomando en cuenta de que en la medida en que nosotros estemos legalizados, será mucho más fácil conseguir el auxilio de las autoridades en caso de cualquier estafa o incumplimiento por parte de los compradores de nuestros bienes y servicios, **esta es la mejor manera de proteger nuestra contratos de compra y venta de bienes y servicios.** Para legalizarnos como empresa debemos ir al REGISTRO MERCANTIL que está ubicado en la Centroamérica contiguo al registro de la Propiedad y hacer la solicitud en papel sellado.

Si hemos hecho nuestra empresa bajo una Escritura Pública:

- debemos anexar a la solicitud en papel sellado, una copia de la Escritura Pública,
- en caso de que no sea así, solo debemos solicitar nuestro registro y suministrar los datos en la solicitud sobre la base de los Artos. 15 y 19 del Código Comercial de Nicaragua.

También en el Registro Mercantil debe mostrar la minuta de cancelación obtenida en el banco.

d) ¿Qué hacer en la Alcaldía?

Aquí solicitamos la **Matrícula Comercial** de nuestro negocio

La alcaldía municipal es un lugar de visita obligatoria para todo Micro, pequeño o mediano empresario y en esta dependencia debemos cumplir con los siguientes requisitos:

- Presentar una solvencia municipal que tiene un valor de C\$25.00 (veinte y cinco córdobas) y esta solvencia es cancelada en la caja de la Alcaldía.
- Esta solvencia municipal la debemos presentar con una carta, en original y copia, en la cual solicita la matricula comercial suministrando los siguientes datos:

- **Nombre del negocio.**
- **Tipo de negocio.**
- **Dirección del negocio (ubicando el nombre del barrio, N° de casa, con la mayor exactitud posible para su fácil ubicación)**

Acompañada de esta carta debemos presentar:

- Original y copia de su cédula R.U.C.
- Fotocopias de inscripción de los libros Mayor y diario.
- Y pagará un anticipo de C\$ 260.00 (doscientos sesenta) córdobas de la MATRÍCULA COMERCIAL. El valor restante de esta matrícula se cancela al recibir este documento lo cual sucede dos meses y diez días después de haber declarado la primera retención del 1.5 % del I.G.V.

Una vez adquirida la Matrícula Comercial de nuestro negocio; vamos a:

e) La Administración de Rentas más cercana:

Al llegar a estas oficinas tenemos que tener presente, que ya existe una categorización de las PYMES que maneja la Administración de Rentas y es la siguiente:

- Categoría 1 Ingresos de C\$1.00-239.0 = Microempresa
- Categoría 2 Ingresos de C\$240.000.00 -499.0 = Pequeña.
- Categoría 3 Ingresos de C\$500.0 - 5, 999.0 = Mediana.
- Categoría 4 Ingresos de C\$6,000.000.00 = Grande

- **Los negocios que tengan obligaciones sujetas a gravamen del I.G.V.** tanto importadores como los que proyectan ingresos mayores a los C\$ 240,000.00 (doscientos cuarenta mil córdobas) anuales, **deben obtener la constancia de Responsable Retenedor del Impuesto General al Valor (I.G.V.).**

Los PYMES que se encuentren bajo estas condiciones, serán sometidos al régimen simplificado de pequeños contribuyentes y cerraran sus obligaciones de inscripción pagando las respectivas cuotas fijas que se le asignen mensualmente

Al presentarse a la Administración de Rentas debemos de:

- Presentar el número R.U.C.
- Suministrar los datos que nos pidan sobre nuestro negocio.
- Dar nuestro nombres y apellidos completos según nuestra Cédula de Identidad o identificación de ley).
- La dirección exacta del negocio.
- El giro del negocio. (Que tipo de actividad comercial desarrollamos)

f) La emisión de Factura Comerciales.

Demos de Recordar que todo tipo de negocio, tiene la obligación de emitir las facturas comerciales por toda compra que se haga de bienes y servicios.

En el caso de Nicaragua, la factura comercial debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Nombre de la empresa o razón social.
- Pie de imprenta fiscal.
- Facturas prenumeradas comenzando con el 0001.
- No. De R.U.C.
- Dirección y teléfono de quien las emite.
- Fecha en que se efectúa la transacción.

Persona Natural, ¿Qué necesita para obtener el RUC?

Inscripción

1. Comercio (apertura de negocio)

- Dos fotografías recientes tamaño carnet.
- Fotocopia de la Cédula de Identidad.
- Tener 18 años o más.
- Constancia y/o notificación de CONMEMA o DGI; o cualquier documento formal que certifique la tenencia o gestión de un negocio a nombre del solicitante.
- Trámite debe ser realizado personalmente.

2. Importación

- Dos fotografías recientes tamaño carnet.
- Fotocopia de la Cédula de Identidad.
- Tener 18 años o más.
- Fotocopia del Documento que certifique la tenencia de algún bien en Aduanas (Título del Vehículo, Documento de Embarque, Solicitud de entrega de Mercancías, etc.)
- Trámite debe ser realizado personalmente.

3. Asalariado o Servicio Profesional y/o Técnico

- Dos fotografías recientes tamaño carnet.
- Fotocopia de la Cédula de Identidad.
- Tener 18 años o más.
- Constancia salarial o última colilla de pago que refleje la retención IR a cuenta del asalariado, Constancia de Retención por servicios profesionales o técnicos o bien fotocopia de último contrato de trabajo (vigente). Las constancias, retenciones y contratos deben estar firmados y sellados.

- Trámite debe ser realizado personalmente.

4. Compra de Vehículo/ Bien Inmueble

- Dos fotografías recientes tamaño carnet.
- Fotocopia de la Cédula de Identidad.
- Tener 18 años o más.
- Fotocopia del Acta Notarial de la Venta, Compra, Traspaso, Herencia, Legado o Donación del Bien Inmueble o del Vehículo.
- Trámite debe ser realizado personalmente.

5. Cooperados (socios de cooperativas)

- Dos fotografías recientes tamaño carnet.
- Fotocopia de la Cédula de Identidad.
- Tener 18 años o más.
- Constancia de la Cooperativa en la que se certifique que es socio activo de la misma.
- Trámite debe ser realizado personalmente.

Reposición

- Dos Fotografías recientes tamaño carnet.
- Timbre de C\$ 10.00 (Diez córdobas netos)
- Trámite personal.

Modificación

- Dos fotografías recientes tamaño carnet.
- Timbre de C\$ 10.00 (Diez córdobas netos)
- Fotocopia de Cédula de Identidad.

- Trámite personal.

Baja

- Fotocopia de Acta de Defunción del Contribuyente.
- Fotocopia de identificación de la persona que realiza el trámite.

Nota:

1. El solicitante puede tramitar el RUC mediante una tercera persona, siempre que venga autorizada a través de un Poder Especial Notariado. Deberá presentar original de cédula de identidad y dejar fotocopia de ésta.
2. En el caso de los extranjeros pueden identificarse con la Cédula de Residencia o con Pasaporte vigente.

Cotizaciones de la competencia:



Omega Print

PROFORMA

Fecha: Rivas, 04 julio 2016

Cliente:

Tiempo de entrega: 8 Dias Habiles

Forma de pago: 50% adelanto y 50% contraentrega

Por medio de la presente tenemos el gusto de cotizarle lo siguiente:

Cantidad	Descripción	P. Unitario	Valor
100	gorras sublimadas	C\$ 120	12000
100	camisas sublimadas color blancas	C\$ 200	20000
1	imprecion opalina tamaño tabloide una cara	C\$45. 00	
100	camisas sublimadas colores	C\$ 220	22000
	vallas publicitarias 55\$ el metro cuadrado		
	banner 2x1 rolleup 75\$		



Cotización				
Nombre del Cliente:				
Fecha:	13 de julio de 2016			
Contacto:	Dalinska Hernandez			
Actividad:	Convención			
PRODUCTO	DESCRIPCION	P. Unit		TOTAL
BANDERINES	Impresión de 2000 banderines genericos doble cara, full color con medidas de 21.5 x 27.3 cm	\$300.00	1	\$300.00
SOUVENIERS	Elaboración de 100 lapiceros con el logo aprobado por el cliente Elaboración de 50 libretas para apuntes con el logo aprobado por el cliente. Impresión de 50 Termos con el logo aprobado por el cliente	\$590.00	1	\$590.00
MONTAJE	Montaje de evento Traslado de materiales de ser necesario Colocación de materiales Equipo de Montaje	\$160.00	1	\$160.00
	ADAPTACIONES DE ARTE	\$70.00	1	\$70.00
	FEE DE AGENCIA			\$224.00
		Sub Total		\$1,344.00
		IVA		\$201.60
		TOTAL		\$1,545.60

Empresa de Publicidad Gráfica Exterior: EMPUGE				
<i>Residencial Casa Real calle 15 # Z-02. Teléfono: 22519076. e-mail: empugcablanet.com.ni</i>				
PRESUPUESTO				
Nombre del Cliente:	Dalinska Hernandez			
Fecha:				
Contacto:	Dalinska Hernandez			
Actividad:	LANZAMIENTO NUEVA MARCA			
PRODUCTO	DESCRIPCION	P. Unit		TOTAL
RECURSO HUMANO	Contratación de 1 promotora para atraer clientes, realizar impulso e invitar a los clientes a pasar y participar en las dinámicas durante 4 horas en la sucursal y horario que el cliente lo disponga. Contratación de 1 animador para amenizar actividad	\$199,20	1	\$199,20
SANKISTAS	Contratación de 2 sankistas para realizar animación en la vía pública durante la realización de la actividad, cada uno con material alusivo al Lanzamiento del Concepto (Banderola con el logo de la marca y Rotulo de mano anunciando)	\$162,54	1	\$162,54
MATERIALES	Impresión de 2,000 volantes media carta a full color doble cara con arte enviado por el cliente Incluye pre corte desprendible en área de cupón	\$205,67	1	\$205,67

MESA	Renta de 1 mesa redonda vestida para colocar regalías Incluye transportación	\$16,00	1	\$16,00
BANNER	Elaboración de 1 banner con medidas standart de 1.80 x 0.85 con arte aprobado por el cliente.	\$76,00	1	\$76,00
ANIMACIÓN	Contratación de sonido basico por 4 horas con 1 microfono para ser utilizado por el animador.	\$127,00	1	\$127,00
OTROS	Renta de Tombola Giratoria para introducir cupones y realizar rifa final Colocación de 2 pilares de globos de 2 mts. De altura para colocar en la entrada de la tienda.	\$87,00	1	\$87,00
IMPRESIÓN	Impresión de 1 afiches 12.5" x 19" con artes aprobados por el cliente. Impresión de 6 habladores 1/16 con artes aprobados por el cliente. Impresión de 2 certificados de regalo con artes aprobados por el cliente. Impresión de 1 habladores de mesa tamaño carta	\$29,45	1	\$29,45
TRANSPORTACIÓN	Transportación y viáticos de personal para movilizarse (ida y regreso)	\$146,78	1	\$146,78
FEE DE AGENCIA	Supervisión y control de las actividades antes, durante y después Acompañamiento al cliente Reporte de contacto de la actividad			\$209,93

	Reporte fotográfico			
	Adaptaciones en Diseño cortesía de la agencia			
<p>Nota: Esta cotización ha sido elaborada según solicitud del cliente. En caso de que el cliente solicite alguna modificación ya sea en el tipo de servicio o la cantidad solicitada, esta cotización puede cambiar.</p>		Sub Total		\$1.259,57
		IVA		\$188,94
		TOTAL		\$1.448,50



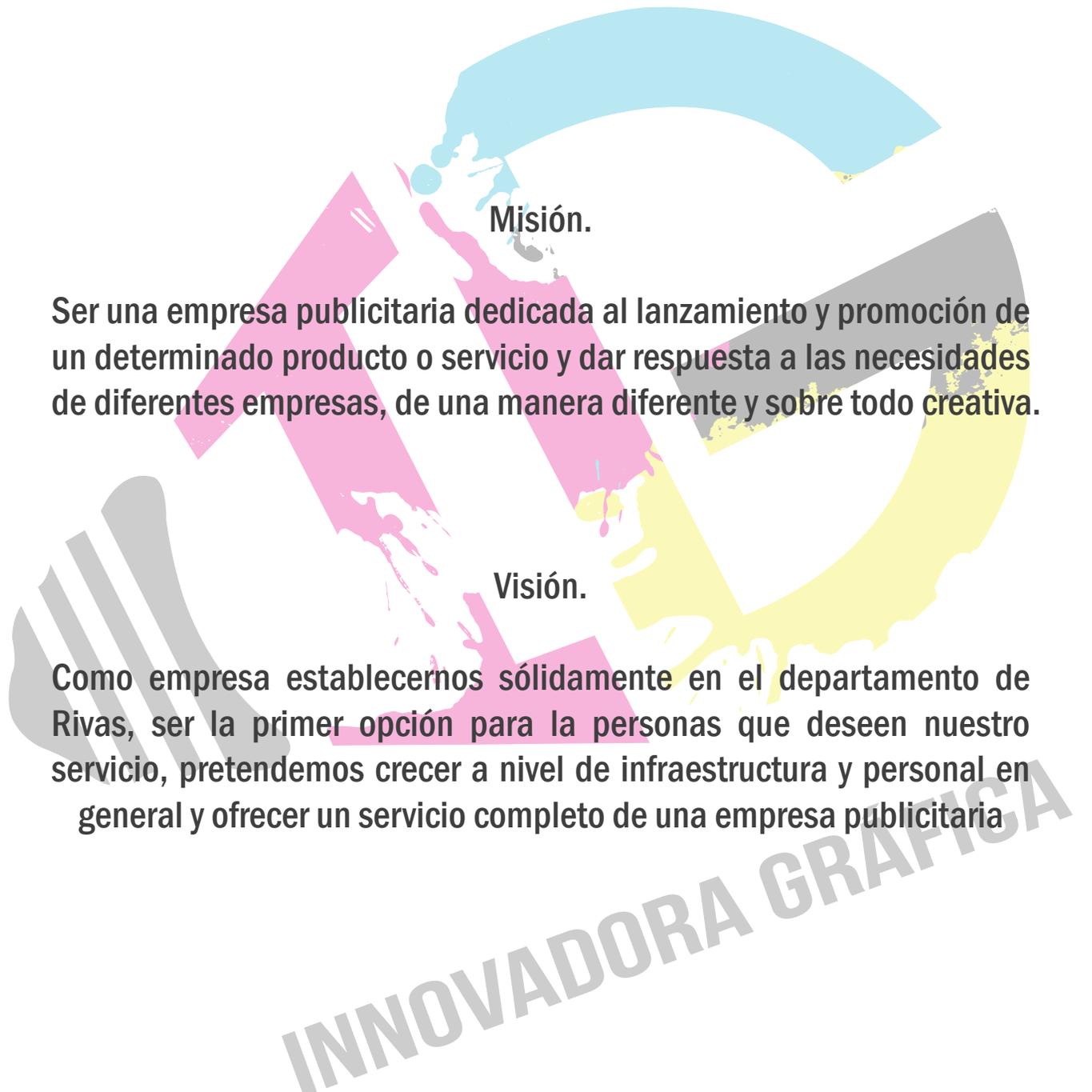
INNOVADORA GRÁFICA



En este manual de identidad corporativa se encuentra estipulado el logo que representara a la empresa INNOVADORA GRÁFICA.

Los colores utilizados para la creación del mismo, Tipografía, formas y sus distintos tipos de aplicaciones tanto como en productos gráficos destinados para la publicidad de la empresa como también en papelería.

Dicho manual es realizó con el fin de que la identidad de la empresa no sea alterada, que sus atributos, misión y visión sean recordados bajo el nombre de INNOVADORA GRÁFICA, siendo estos, pioneros en cada uno de los servicios que brindan a la comunidad empresarial.



Misión.

Ser una empresa publicitaria dedicada al lanzamiento y promoción de un determinado producto o servicio y dar respuesta a las necesidades de diferentes empresas, de una manera diferente y sobre todo creativa.

Visión.

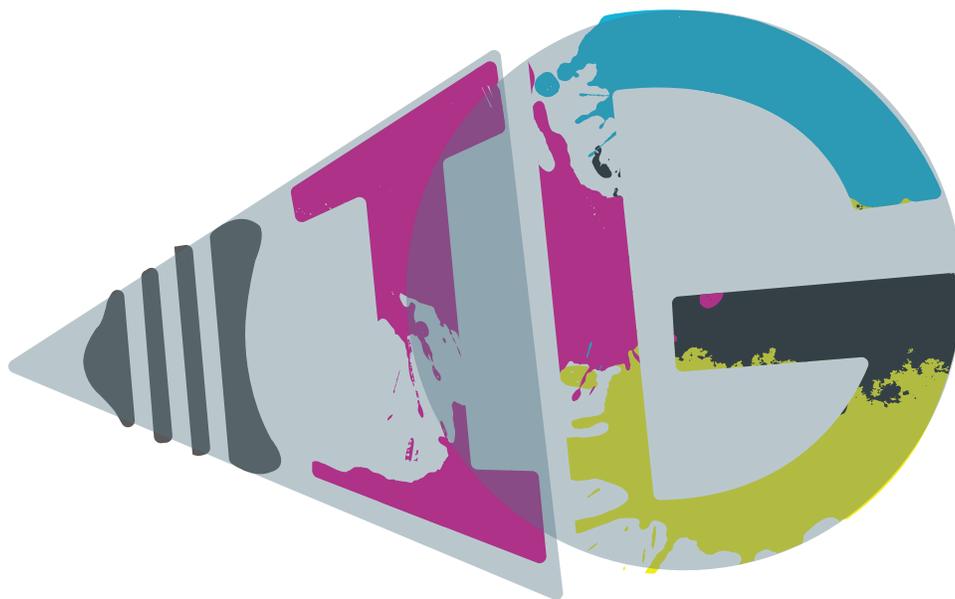
Como empresa establecernos sólidamente en el departamento de Rivas, ser la primer opción para la personas que deseen nuestro servicio, pretendemos crecer a nivel de infraestructura y personal en general y ofrecer un servicio completo de una empresa publicitaria

CONSTRUCCIÓN DEL LOGO .

Con lo que respecta a la construcción del logo es algo simple y limpio.

Fue creado con formas circulares y triangular, haciendo alusión a la parte grafica nuestro logo está compuesto por los colores Cyan, magenta y amarillo colores luz que al unirse forman el negro.

Por otro lado la idea innovadora está representada por el icono de un bombillo formado por dos letras como lo son las iniciales de IG siglas de la empresa.



INNOVADORA GRÁFICA

Tipografía.

La tipografía elegida para nuestra empresa son letras muy limpias que no poseen serifa y que por lo tanto se consideran un poco menos formal pero que transmiten confiabilidad.

En el logo podemos encontrar que la palabra INNOVADORA GRÁFICA está escrita con el tipo de letra Bebas Neue/ Bold

A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z
ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ

Por otro lado para lo que son documentos más extensos se está apostando por la Franklin Gothic Medium Cond/ Regular ya que es menos pesada y cansada para la vista

A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z
abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz



Aplicaciones permitidas del logo



INNOVADORA GRÁFICA

Fondo blanco.



Pantone letras y detalle
de bombillo.
No. 5A585A



INNOVADORA GRÁFICA

Fondo negro.



Pantone letras y detalle
de bombillo.
No. FFFFFFFF



INNOVADORA GRÁFICA

Fondo azul



Pantone letras y detalle
de bombillo.
No. 1F2632

Aplicaciones no permitidas del logo



INNOVADORA GRÁFICA

Fondo blanco, con otros colores aparte de los autorizados para tipografía y detalles



Papeleria



