

MINIMAL PLAN DE NEGOCIO

UNIVERSIDA POLITECNICA DE NICARAGUA



Contenido

Auditoria Personal o Emprendedor.....	3
La Idea de Negocio.....	6
Resumen Ejecutivo.....	6

Capítulo I El Plan de Negocio

Surgimiento o Idea del Plan de Negocio.....	7
Justificación.....	7
Misión.....	8
Visión.....	8
Valores de la Empresa.....	9
Principios de la Empresa.....	10
Ventajas Competitivas.....	10
Distingos.....	11

Capítulo II El Mercado

Presentación del Producto o Servicio.....	11
Investigación del Mercado.....	11
La competencia.....	12
Tamaño del mercado.....	13
Consumo aparente.....	14
Demanda potencial.....	15
Participación de la competencia en el mercado.....	16
Niveles de precios.....	16

Volúmenes de venta de la competencia.....	17
Canales de distribución de la competencia.....	17
Encuesta.....	18
Sistema o metodología a utilizar.....	18
Cuestionario.....	18
Riesgos y oportunidades de Mercado.....	21
Plan de Ventas.....	22
Distribución y Puntos de venta.....	22
Fijación y Políticas de precio.....	23
Promoción del Producto o Servicio.....	23
Plan de Publicidad.....	24
Estrategia introducción al mercado.....	25
Medios de Publicidad.....	25
Garantía.....	25
Ventas Corto, Medio y Largo plazo.....	26

Contenido

Capítulo III La Producción

Producto.....	26
Especificaciones del producto.....	28
Descripción del proceso de Producción.....	28
Diagrama de flujo del proceso.....	29
Características de la Tecnología o equipos.....	30
Equipos e Instalaciones.....	30
Materia Prima.....	31
Manejo de inventarios.....	31
Proveedores.....	21
Capacidad de producción máxima.....	31
Control de calidad.....	31

Capítulo IV La Organización

Objetivos del área de Organización.....	32
Estructura Organizacional.....	32
Funciones Específicas del puesto.....	33
Administración de Sueldo y Salario.....	34
Recursos Humanos.....	34
Selección y Contratación de Personal.....	34
Desarrollo de Personal.....	35
Capacitación de Personal.....	36

Capítulo V Las Finanzas

Sistema Contable de la Empresa.....	37
Flujo de efectivo.....	37
Balance General.....	38
Estado de resultado.....	39
Punto de equilibrio.....	40
Sistemas de Financiamiento.....	41

Capítulo VI El marco legal

Inscripción persona jurídica.....	42
Acta constitucional.....	46

Manual de Imagen Corporativa.....	49
-----------------------------------	----

Auditoria Personal o Emprendedor

Mi nombre es Eynar Enmanuel Téllez Guillen nací en Masaya, Nicaragua y actualmente vivo en ella, tengo 23 años.

Las fortalezas que considero que describen como soy seria que generalmente no me interesa el qué dirán de las personas sigo mis metas y mis objetivos sin tomar en cuenta las opiniones negativas de otras personas, para mi esa es una fortaleza. Otra fortaleza seria que a pesar de los problemas siempre salgo adelante entendiendo el mensaje de lo que paso, de esa manera voy fortaleciendo mi manera de ver la vida y aprendo que no todo es tan malo como se siente cuando estamos en medio de un problema.

Como persona creo que puedo ofrecer bondad, amor y compañía.

Solidaridad no mucha, no soy partidario de ofrecerla, siempre he creído que, la mano que mejor me puede ayudar es la que tengo al final de mi brazo. Pero tampoco la pido, me la otorgo a mí mismo. No tengo costumbre de pedir nada. Pero no me importa regalar amor. Ternura y compañía.

Siempre he hablado conmigo mismo por lo que he tenido que esforzarme un poco para relacionarme con otras personas mi familia siempre apoyándome para resolver problemas y enfrentarlos para así resolverlos.

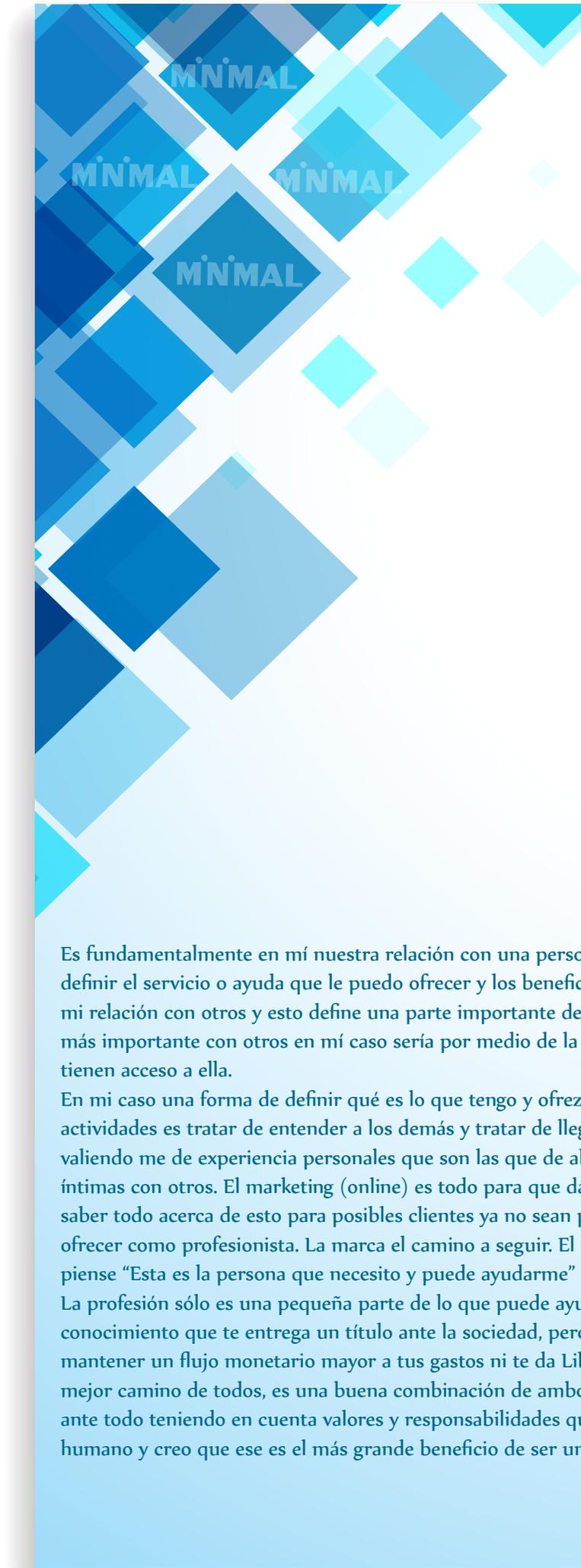
Siempre lo que me ayuda a olvidarme de todo es lo que me encanta hacer que es mi carrera que es Diseño Gráfico lo que siempre me motiva es la “reinención” creo que es la clave del éxito, ya que ésta te ayudará a entender las nuevas tendencias que, sin duda, abrirán nuevos campos para el Diseño.

El tiempo actualmente se me pasa más rápido que antes. Este mundo corre muy de deprisa, vivimos absortos en la tecnología, la información y la comunicación impersonal de mensajes de texto, este nuevo modo de vivir me ha afectado drásticamente mis relaciones interpersonales y me hace estar aislados de los demás y sobre todo aún más, haciendo lo que más me encanta que es diseñar y enfocarme en la fotografía editada.

En el ámbito profesional me conocen con muchas características que me ayudan a distinguirme de otros aunque es poco la relación entre otras persona conmigo las que si me conocen saben que Son: sentido del humor; naturalidad y autenticidad; positivismo; sensibilidad y prudencia, que en conjunto integran una buena actitud profesional.

Me considero bueno y no me cansaría hablar siempre de deporte en lo que me gusta hacer pienso que una vida activa es lo mejor que puede haber y es lo más sano que te puede estar pasando por que dicen que un cuerpo sano y una mente sana te hacen una mejor persona y esto me ayuda a quitar estrés y ayuda a olvidar problemas es por eso que me encanta platicar y practicar deportes.

En mi vida siempre cuento con el apoyo de mi familia en especial con la de mi mama ella siempre está para un apoyo extra cuando se me vean mal las oportunidades u ocasiones de vida con ella sé que todo lo puedo es como mi fortaleza.



Mi forma de ver las cosas a diario o más bien una forma de vida cotidiana que me caracteriza es tratar de resolver lo que se me pone en frente a diario siempre sin mirar hacia atrás tratar de aumentar mi conocimiento buscando información que nos afecta a uno como persona por medio de redes sociales y el mismo internet.

El aprendizaje-servicio que puedo ofrecer como persona sería unir compromiso social con el aprendizaje de conocimientos, habilidades, actitudes y valores. Aprender a ser competentes siendo útiles a los demás. En la vida dedicamos más tiempo a hablar de solidaridad que a incorporarla como una actividad ordinaria, lo que sería mucho más eficaz para conseguir los objetivos que nos planteamos con múltiples actividades. Y ello es posible emprendiendo a resolver los problemas que se presentan a diario que tengan impacto en el entorno ayudando a la comunidad.

Para tener una buena relación con un cliente o persona cercana es fundamental conocer su opinión acerca de lo que yo como persona o profesional le puedo ofrecer para así resolver sus necesidades. Cada día es más fácil la comunicación ya que día con día la tecnología hace más fácil este proceso de comunicación, gracias a los medios que las nuevas tecnologías ponen a nuestro alcance. Es por eso que debo ser capaz de entender a mí alrededor a cualquier situación.

Es fundamentalmente en mí nuestra relación con una persona o cliente que está en mi vida es tratar de definir el servicio o ayuda que le puedo ofrecer y los beneficios que va a obtener. Esto sería una base mía en mi relación con otros y esto define una parte importante del valor percibido. Para estar comunicado que es lo más importante con otros en mi caso sería por medio de la tecnología que es lo que está de punta y casi todos tienen acceso a ella.

En mi caso una forma de definir qué es lo que tengo y ofrezco como personas para que se beneficien de mis actividades es tratar de entender a los demás y tratar de llegar o acercarme a ellos utilizando distintas vías valiéndome de experiencias personales que son las que de alguna manera ayudan a tener una relación más íntima con otros. El marketing (online) es todo para que dar a conocer a alguien de tal manera es bueno saber todo acerca de esto para posibles clientes ya no sean personas a mi alrededor para brindar lo que puedo ofrecer como profesional. La marca el camino a seguir. El propósito es que un cliente ideal te encuentre y piense “Esta es la persona que necesito y puede ayudarme”

La profesión sólo es una pequeña parte de lo que puede ayudar en el camino a la riqueza, realmente es un conocimiento que te entrega un título ante la sociedad, pero no brinda las habilidades para generar y mantener un flujo monetario mayor a tus gastos ni te da Libertad Financiera de entrada. Yo creo que el mejor camino de todos, es una buena combinación de ambos mundos siempre crecer como persona ante todo teniendo en cuenta valores y responsabilidades que ante muchos te hacen valer como ser humano y creo que ese es el más grande beneficio de ser un profesionalista.

Esta imagen pienso y creo que me representa ya que hay que siempre tomar decisiones y una de ellas es la tomar riesgo y pienso que si no las tomas nunca crecerás como persona y como profesional. Al hacer esto te ayuda mucho a crecer a como a lo había dicho por eso al arriesgarse en el ámbito profesional creo que es una de las mejores decisiones que puedo hacer como persona pero claro siempre con cada precaución por cada decisión tomada.



Tengo que entender primero el poder de la actitud y de la visión que uno tiene de uno mismo. La forma en que te percibes, la forma en que hablo de mí mismo y la forma en que te representas con el tiempo se vuelven tu propia realidad. Y si te sacrificas, así no menosprecias tu valor y minimizas tus talentos ante los demás. Así se sabrá que es lo que puedo ofrecerle a los demás como mis cualidades, talentos y habilidades, para no volverme egoísta, pero usualmente no te estimarás demasiado ni aumentarás tu valor propio. Hay un camino intermedio, que es el que te reconoce y celebra el hecho de que eres una persona valiosa donde lo que realmente es como soy un profesional que da tiempo y la energía necesaria para resolver las necesidades de mi familia o algún cliente que necesite de mis habilidades, igual que los demás y que mis talentos son únicos y valiosos. Llegar hasta esta creencia puede ser difícil pero no hay que subestimando el valor de uno mismo.

Yo en mi parte profesional seguro sería en tener la capacidad de tomar decisiones basadas en distintas experiencias tal vez no laborales directamente pero si de una u otra manera se vincularía de esta manera tengo claras expectativas que siempre están ayudándome a mi vida diaria y a crecer como profesional.



La Idea de Negocio

La idea surge como una necesidad de emprender como un profesional para así yo como persona saber cómo salir adelante si tener que depender de nadie en algún momento como a veces ocurre que siempre se necesita de alguien, por eso este proyecto de crear una empresa nace para resolver esa necesidad que es la mía tenerme a mí mismo para valerme de mis habilidades que con el pasar de los años he adquirido.

Resumen Ejecutivo

El presente trabajo consistió en realizar un plan para un futuro negocio publicitario en él se realizó un análisis personal del futuro propietario en este se mencionó la forma de ser y la forma de trabajar en equipo o individual del propietario, para después venir a realizar un estudio de mercado para ver y analizar si el negocio tiene oportunidad en el mercado de competir ante otras empresas que ofrecen los mismos servicios, posteriormente se realizaron normas y políticas de la empresa para que este determinada quien es y que ofrece la empresa y porque se destaca de entre las demás, y con base al análisis de mercado en que fue utilizada la herramienta de la encuesta se pudo determinar cuál era el consumo aparente, demanda potencial se pudo establecer un estado de resultado de egresos e ingreso de la empresa.

Teniendo claro todo este análisis en la investigación de este proyecto y con base a la información obtenida se puedo aclarar que la empresa MINIMAL puede competir y existir en el mercado compitiendo a la par de cualquier empresa que ofrece los mismos servicios.



Capítulo 1

El Plan de Negocio

Surgimiento o Idea del Plan de Negocio

La idea surge viendo la necesidad de superación que como emprendedor ya tiene en mente para la realización de este proyecto. Con esto surge crear de una empresa cuya actividad económica está basada en productos de diseño gráfico para las PYMES.

Justificación

La creación de la empresa MINIMAL estudio de comunicación; surge de la necesidad que existe en el país de un equipo que brinde sus servicios profesionales a las pequeñas y medianas empresas, con el fin de crear a través de herramientas de diseño, una imagen ideal y única que tenga capacidad de evocación y que a su vez sea identificable de un solo vistazo.

Como joven emprendedor con un enorme espíritu de superación, se creó la empresa MINIMAL la cual atenderá y resolverá de manera eficaz las necesidades en el ámbito del diseño, de las pequeñas y medianas empresas del país.

Objetivo General

Establecer la empresa en el mercado competitivo y mejorar la calidad técnica

- ✦ Mantener la empresa en el mercado competitivo.
- ✦ Mantener activos constantes para el progreso de la empresa.
- ✦ Sobresalir ante las demás empresas.

Objetivos Específicos

- ✦ Alcanzar una rentabilidad para que la empresa sea estable en el 1er trimestre.
- ✦ Aumentar las ventas anuales un 10%
- ✦ Ser una marca reconocida en el mercado.

Misión

MINIMAL es una empresa que crea nuevos conceptos gráficos mediante propuestas innovadoras y creativas, busca resolver todas las necesidades de todo cliente mediante la comunicación cliente servidor y así crear así conceptos empleados en todas las áreas del diseño gráfico sin limitarnos a un solo medio, a nivel nacional.

Visión

Convertirnos en una empresa líder en servicios publicitario a nivel nacional asegurando la satisfacción del cliente a través de los servicios ofrecidos.

Valores de la Empresa

Los valores de la empresa son los pilares más importantes de cualquier organización. Con ellos en realidad definimos la empresa así misma, porque son los valores de nuestros miembros y dirigentes.

Nuestros valores tienen que ir relacionados a la empresa y su identidad, por lo tanto definimos nuestros valores como los siguientes:

- 1- **Disciplina:** la disciplina suele ser nuestra carta de presentación; ser disciplinado en los negocios significa cosas esenciales como la puntualidad, tener convicción de terminar y no dejar a medias los trabajos.
- 2- **Responsabilidad:** cuando iniciamos un negocio se adquieren un sinnúmero de responsabilidades, tanto de índole personal como social; el concepto de la responsabilidad es entender que se deben respetar una serie de reglas además de contribuir en el crecimiento y la armonía del entorno en el que nos desenvolvemos y con las personas que interactuamos.
- 3- **Pro-actividad:** significa tomar acción sobre las oportunidades que se nos presentan a diario; prever, intuir, y actuar de manera positiva sobre todo los problemas que puedan ocurrir en el negocio.

MINIMAL

Principios de la Empresa

Integridad: Tener integridad sería una base firme que ayudaría sostener mucho la empresa de ella se fundamenta las funciones de cada persona.

Responsabilidad: El ser responsable sería una parte importante para la empresa de aquí es donde los posibles clientes hablaran bien de la empresa.

Inclusión: La inclusión es necesaria para la empresa si queremos:

- * Un mundo más equitativo y más respetuoso frente a las diferencias.
- * Beneficiar a todas los posibles clientes o personas independientemente de sus características, sin etiquetar ni excluir.
- * Proporcionar un acceso equitativo, haciendo ajustes permanentes para permitir la participación de todos y valorando el aporte de cada persona a la empresa.

Ventajas Competitivas

Algunos aspectos en los que la empresa MINIMAL podría tener una ventaja competitiva son la marca que aunque no sea conocida tiene que ser el rostro de la empresa, el servicio al cliente, el proceso productivo, la tecnología, el personal, la ubicación con esta ventaja sería lo esencial para que la empresa se mantenga en competencia con otras empresas, otra formas que la empresa demuestra ventajas competitiva es que tiene:

- . Competencia
- . Puntualidad
- . Responsabilidad
- . Calidad en trabajo
- . Trabajos limpio
- . Rapidez en realizar trabajos

Distingos

Es un servicio nuevo, que contara cambios al trabajo si el cliente lo requiere después de entregado sin ningún precio adicional por parte de la empresa.

Los trabajos que lleguen para ser realizado por la empresa se harán de acuerdo a los requerimientos de los clientes, es decir, bajo su presupuesto.

Adicionalmente, se contara con asesoría especializada que ayudaran a que el cliente se sienta conforme con la decisión tomada

Capítulo II El Mercado

Presentación del Producto o Servicio

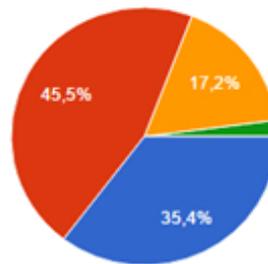
MINIMAL es una empresa de comunicación visual la cual ofrece conceptos gráficos para resolver la necesidad de todos los cliente quienes no poseen alguna publicidad en su negocio o desee mejorarla MINIMAL ofrece servicio de diseño gráfico como: Diseño de imagen corporativo y manual corporativo, diseño editorial, diseño de afiches, brochures, volantes, community manager, edición de fotografía.

Investigación del Mercado

Con esta investigación de mercado se pretende obtener la mayor información posible del riesgo y oportunidades que tiene como reto la empresa MINIMAL de sobresalir entre las demás, ese es su objetivo primordial y tratar de mantenerse en el mercado competitivo y ser una de la empresa que estén en competencia ante las demás de su tipo.

La competencia

Usted como cliente es constante a requerir servicios publicitarios de una misma empresa
(99 respuestas)



- Siempre voy a la misma
- Voy a la misma, pero puedo cambiarla por otra
- Voy a cualquiera
- Otro

El mercado actualmente es totalmente competitivo y más aún cuando se trata de diseño el cual tiene mucha demanda y eso en parte en bueno para el negocio y según la gráfica para la empresa MINIMAL que está en crecimiento se beneficia mucho con las nuevas Pyme que son los clientes potenciales, la competencia para la empresa MINIMAL es poca pero tiene que batallar porque son empresas ya establecida y aunque no estén cerca la mayoría hace lo mismo que la empresa MINIMAL. Basándonos en la gráfica nuevamente el mercado potencial para la empresa MINIMAL está sumamente abierto a una oportunidad para sobresalir y seguir adelante en los servicios que ofrece y es solo saber llegar a cliente potencial.

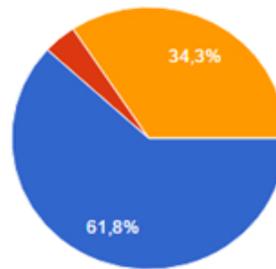
La competencia de MINIMAL está ubicada en Masaya entre algunas empresa que destacan son Mi Pc imprime, Expresión, Alex diseños publicitarios que ofrece todo tipo de diseños entre ellos ofrecen lo que es mantas publicitarias, banners, diseño de volantes, afiches, brochures tarjetas de presentación etc. Por lo que he investigado esta empresa no ofrece ningún tipo de promoción o garantía.

Otra empresa que es competencia para MINIMAL es Gonzalo Fotografía este es una empresa que ofrece servicios fotográfico y diseños publicitario este apartado lo ofrece en línea.

Una empresa que es la competencia más directa que tiene la empresa MINIMAL es Mi Pc imprime esta empresa es la que tiene la mayor demanda en la ciudad de Masaya esta ofrece los mismo servicios que MINIMAL es aquí donde el plan de mercado tiene que ayudar para que MINIMAL sea la que tenga más demanda que la competencia.

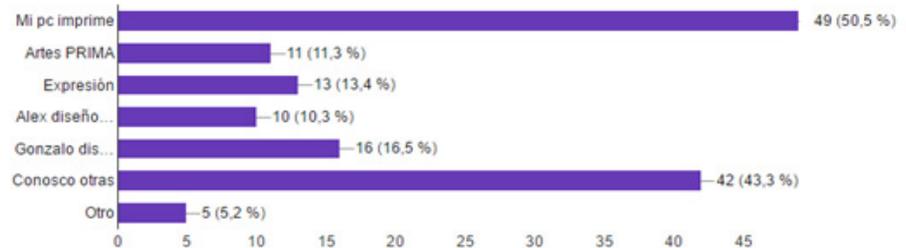
Tamaño del mercado

Utiliza usted para su empresa servicios publicitarios (102 respuestas)



- Si lo utilizo, es importante
- No lo utilizo, es un gasto y no es importante
- No lo he utilizado, pero es necesario

¿Conoce alguna empresa de publicidad? (97 respuestas)



El mercado actual para la empresa MINIMAL según la gráfica que apenas está en crecimiento es un pequeño segmento de pequeñas y media empresa acá en el departamento de Masaya, que son los cliente potencial que hay que tratar de llegar a ellos para que se decidan a trabajar con MINIMAL. Siguiendo a plenitud los objetivos establecido que acorde a ellos se establecerá el ritmo necesario para que la empresa sobre salga de entre las de más.

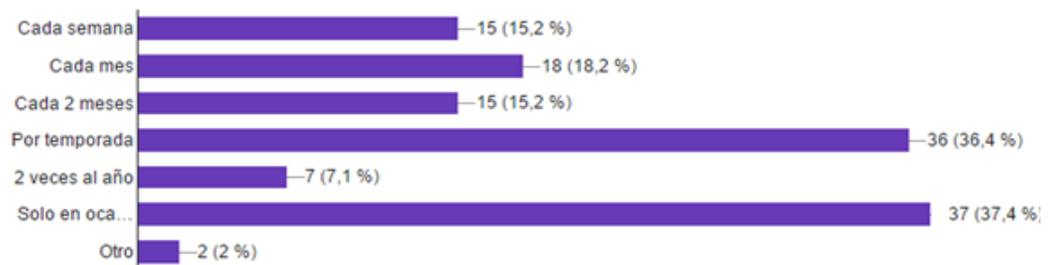
Según la primera grafica nos da información de mucha utilidad para darle seguimiento a porcentaje de clientes que dijeron que utiliza publicidad para que estos elijan MINIMAL antes que a las demás sin embargo hay otro porcentaje que nos dice que nunca ha utilizado y es aquí donde tenemos que tratar de llegar a esos clientes potenciales.

Basándonos ahora en la segunda grafica nos dice que la competencia de mayor demanda para MINIMAL es Mi Pc imprime es la que la mayoría de los cliente conoce sin embargo hay otras no mencionada que clientes potenciales conocen es aquí donde hay que trabajar en un buen plan de publicidad para que se dé a conocer la empresa MINIMAL y sobre salga de entre las demás.

Consumo aparente

¿Cada cuánto contrata los servicios de publicidad? Seleccione las que ha utilizado

(99 respuestas)



Según la gráfica nos da buenas cifras para la empresa MINIMAL ya que según esta gráfica la mayoría de los clientes constatan si nos ponemos a sumar cada cuando buscarían los servicios publicitario solo lo que se tiene que hacer es dar a conocer a la empresa y que tengan conocimiento los cliente que es lo que ofrece la empresa MINIMAL.

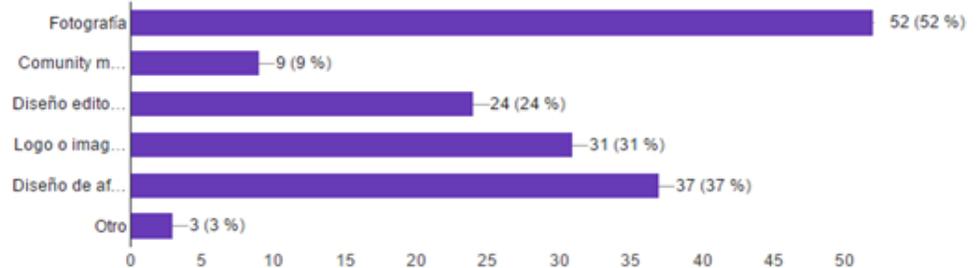
Basándonos en la gráfica el aproximado de clientes que serán atendido mensualmente serian de unos 108 clientes este número baso en la gráfica donde se observa los que son contante semanalmente esto sin tomar en cuenta los que buscan por temporada especiales pero ese sería una buen numero para trabajar al mes para la empresa MINIMAL que apenas está en crecimiento

El consumo aparente de clientes potenciales para empresa MINIMAL es de unos 41.6%.

- ✦ 15 empresas buscaran servicios semanales
- ✦ 15 empresas buscaran servicios cada 2 semana
- ✦ 18 empresas buscaran servicios cada mes
- ✦ 36 empresas buscaran servicios por temporada
- ✦ 7 empresas buscaran servicios 2 veces al año
- ✦ 37 empresas buscaran servicios en ocasiones
- ✦ 2 empresas buscaran servicios cuando lo requiera

Demanda potencial

¿Cuál de estos servicios publicitarios usted busca de manera frecuente?
 Selección múltiple
 (100 respuestas)



Según la gráfica los servicios más buscado por los clientes potenciales de la empresa MINIMAL lo que ellos buscan es su mayoría es la fotografía pero hay otros servicios que al igual que la fotografía tienen mucha demanda como lo es el diseño de afiche, brochures, y volante al igual que la creación de logo o imagen corporativa.

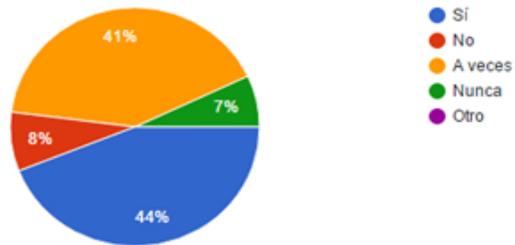
Teniendo esto en cuenta sabes cuál sería nuestro servicio con más demanda para la empresa de ahí sabes a cuál de estos ahí que estar dándole seguimiento para que este no sea de mayor demanda aún más de lo que es teniendo en cuenta así los demás que al igual se ofrecen a los cliente, esta grafica es de gran ayuda porque así sabremos al momento de invertirle más a la empresa y cuál de estos servicios nos ayudara a recuperar más rápido lo invertido.

Universo.....1,000
 % de mercado.....70.00
 Precio promedio.....\$ 583.13
 Cantidad personas o empresas al mes.....108.00
 % Demanda a captar.....11.6%

Total Ventas \$ de demanda a captar.....\$ 51,138

Participación de la competencia en el mercado

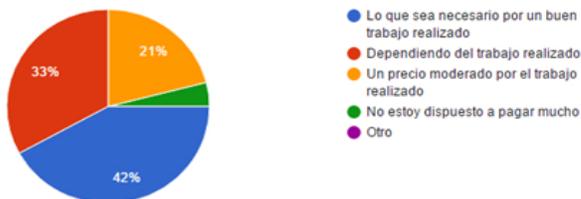
¿Cuándo usted busca de estos servicios publicitarios entre los distintos puntos que los ofrecen estos le ofrece algún tipo de promoción para que usted como cliente sea constante en adquirir los servicios?
(100 respuestas)



Los competidores de la nueva empresa que es MINIMAL son pocos pero si saben muy bien lo que ofrecen y a quienes les ofrecen, según la gráfica los competidores de la empresa MINIMAL están olvidando algo importante para que sus clientes sean constantes en adquirir sus servicios y es que estos no lo toman como importante el ofrecerle algún tipo de promoción o paquetes en sus servicios para que el cliente se sienta aún más satisfecho en su servicio, esto para la empresa MINIMAL es importante ya que se puede beneficiar dándole a los clientes potenciales lo que los otros competidores no le ofrecen y esto se de gran beneficio para la empresa para que crezca aún más rápido.

Niveles de precios

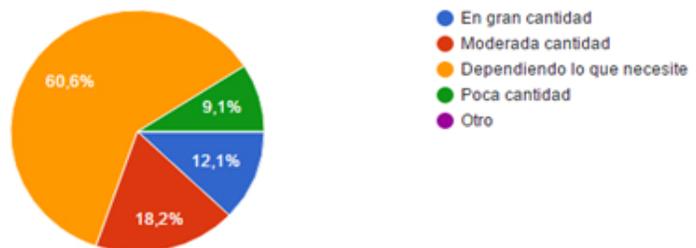
Si supieras que el precio de los servicios publicitarios de Fotografía, Community, Manager, Logo o imagen corporativa, Diseño editorial, Diseño de afiches, brochures, volantes para tu empresa estuvieran a un precio módico. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por conseguir un buen servicio?
(100 respuestas)



Según la estadística de la gráfica nos da la suficiente información para lograr tener precios módicos para los clientes para que tanto ellos como la empresa logren la satisfacción anhelada así se brindaran la mejor de la atención con el mejor servicio. Siempre tomando en cuentas los datos arrojados por la gráfica que un 33% y 21% se limitan al precio de un trabajo de calidad de ahí hay que estar atentos porque es un buen número de clientes potenciales que la competencia podría no aprovechar pero nosotros sí.

Volúmenes de venta de la competencia

¿Cuándo usted como cliente necesita de servicios publicitarios, de qué forma lo requiere?
(99 respuestas)



Según la gráfica existe mucha demanda en los servicios publicitarios aunque muchos lo busquen según lo que necesite son constante en requerir servicios así que son buenas noticias para la nueva empresa MINIMAL.

Pero aun así teniendo en cuenta las demás graficas hay que darle seguimiento a todo los clientes potenciales que tiene esta empresa ya que esta grafica marca un porcentaje en posibles ventas para la empresa lo sería aún más llegando a los otros clientes que aún están indeciso en cual empresa ofrece mejores servicio.

Canales de distribución de la competencia

Según la gráfica el método de distribución mayor utilizada es que el cliente mismo se presente a adquirir sus servicios pero se nota que vía correo electrónico es un método eficaz de realizar y competir por trabajos. Pero hoy en día muchos están sumergido en la tecnología que es preferible darle seguimiento a método del correo electrónico que este un aporte mayor no solo en la zona cercana donde estaría ubicada la empresa este método estaría abriendo nuevos mercado tanto a nivel de departamento como a nivel nacional. Así estaría cubriendo gran parte del mercado con un método que muchos clientes utilizan pero también hay que tomar en cuenta otro dato que nos da la gráfica que un buen porcentaje de clientes se presentan personalmente a retirar trabajos donde se les brinda el servicio es aquí donde la empresa MINIMAL podría aprovechar y brindar servicios de entrega a clientes delivery o puerta a puerta así tendría garantía de la responsabilidad de la empresa como la seriedad.

Cuando usted como cliente necesita de algún tipo de servicios publicitario, de qué manera le hacen llegar el trabajo realizado
(103 respuestas)



MNIMAL

MNIMAL

MNIMAL

MNIMAL

Encuesta

Sistema o metodología a utilizar

El método utilizado para esta investigación de mercado asido a través de la herramienta de google esta es una app que nos ha sido de gran ayuda en todo el proceso de investigación ya que nos a brindado las herramientas necesaria para lograr una buena investigación de aquí logramos obtener una encuestas que nos arrojó valiosa información con la que nos facilitó el tener más conocimiento de varios puntos en nuestra investigación.

Cuestionario

Encuesta de investigación de mercado

Utiliza usted para su empresa servicios publicitarios

- ✦ Si lo utilizo, es importante
- ✦ No lo utilizo, es un gasto y no es importante
- ✦ No lo he utilizado, pero es necesario

¿Cada cuánto contrata los servicios de publicidad? Seleccione las que ha utilizado

- ✦ cada semana
- ✦ cada mes
- ✦ cada dos meses
- ✦ por temporada
- ✦ 2 veces al año
- ✦ solo para ocasiones festivas

Seleccione las ocasiones que usted a utilizado publicidad .. Seleccione las que ha utilizado

- * para publicar promociones u ofertas
- * para impulsar un producto
- * para posicionamiento
- * para hacer branding
- * para hacer marca

¿Cuál de estos servicios publicitarios usted busca de manera frecuente?

Selección múltiple

- * Fotografía
- * Comunity manager
- * Logo o imagen corporativa
- * Diseño editorial
- * Diseño de afiches, brochures, volantes.

¿Cuándo usted busca de estos servicios publicitarios entre los distintos puntos que los ofrecen estos le ofrece algún tipo de promoción para que usted como cliente sea constante en adquirir los servicios?

- * Si
- * No
- * A veces
- * Nunca

¿Cuándo usted como cliente necesita de servicios publicitarios, de qué forma lo requiere?

- * En gran cantidad
- * Moderada la cantidad
- * Dependiendo lo que necesite
- * Poca cantidad

¿Cuándo usted como cliente busca requiere de servicios publicitarios, en que medios los busca?

Selección múltiple

- * En el Periódico
- * Radio
- * por internet
- * por televisión

Cuando usted como cliente necesita de algún tipo de servicios publicitario, de qué manera le hacen llegar el trabajo realizado.

- * por correo electrónico
- * me presento a retirarlo personalmente
- * personal de la empresa lo entrega al cliente, delivery

Si supieras que el precio de los servicios publicitario de Fotografía, Comunity, Manager, Logo o imagen corporativa, Diseño editorial, Diseño de afiches, brochures, volantes para tu empresa estuvieran a un precio módico. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por conseguir un buen servicio?

- * Lo que sea necesario por un buen trabajo realizado
- * Dependiendo del trabajo realizado
- * Un precio moderado por el trabajo realizado
- * No estoy dispuesto a pagar mucho

MÍNIMAL

MÍNIMAL

MÍNIMAL

MÍNIMAL

¿Cuánto dinero ha pagado por diseño de Fotografía de Community Manager, Logo o imagen corporativa, Diseño editorial, Diseño de afiches, brochures, volantes?

Aparte del servicio, que otros factores te influyen en la decisión de compra

- ✦ Experiencia de otros clientes
- ✦ Servicio al cliente
- ✦ Promociones
- ✦ Garantía

¿Qué es lo que más te gusta del servicio de publicidad?

- ✦ Estrategia y alternativas de comunicación
- ✦ Un buen trabajo en equipo
- ✦ Creatividad en los trabajos realizado
- ✦ No me gusta nada

¿Conoce alguna empresa de publicidad?

- ✦ Mi pc imprime
- ✦ Artes PRIMA
- ✦ Expresión
- ✦ Alex diseño y publicidad
- ✦ Gonzalo diseño y fotografía

Mencione cualquier otra posible empresa _____

¿Qué tan importante cree que es la publicidad para su negocio?

- Es necesaria para dar a conocer el negocio
- Es irrelevante para un negocio
- Es importante pero no es necesaria

Usted como cliente es constante a requerir servicios publicitarios de una misma empresa

- ✦ Siempre voy a la misma
- ✦ Voy a la misma, pero puedo cambiarla por otra
- ✦ Voy a cualquiera

Riesgos y oportunidades de Mercado

Los riesgos que corre la empresa MINIMAL sería que esta no es conocida en el mercado competitivo además de que los fondos este arranque de la empresa pueda que no sean los suficientes para mantenerse ante las demás empresas ya establecidas. Pero al igual existen oportunidades que con la ayuda de la encuesta realizada el mercado está abierto a considerar nuevas empresa que aun estén en crecimiento tal como es MINIMAL y es una de las más grandes oportunidades.

Análisis FODA

FORTALEZAS:

1. inversión con capital propio.
2. Una buena estrategia creativa respaldada por buenas habilidades y conocimientos específicos sobre los servicios que se ofertan.
3. Conceptos creativos frescos para ofrecer a los clientes.
4. Servicios exclusivos y diferenciados.
5. Personal capacitado para resolver la necesidad del cliente.

OPORTUNIDADES:

1. cliente potenciales que nos ayudaría a sobre salir en el mercado competitivo.
2. mantener ventas constantes que generan ingreso importante a la empresa.
3. abierto a nuevos mercados.

AMENAZAS:

1. demora en el conocimiento del mercado nicaragüense.
2. Cambio constante de necesidades y gustos de los clientes.
3. Vulnerabilidad de las capacidades industriales en Nicaragua.
4. Competencia directa situada el mismo departamento de Masaya.

DEBILIDADES:

1. posición geográfica.
2. Costos generales más elevados con relación a la competencia.
3. Habilidades de investigación y mercadotecnia inferiores a la de la competencia.

Plan de Ventas

El plan de ventas contendrá elementos estratégicos cualitativos y cuantitativos, siendo estos últimos concretados en el presupuesto de ventas. En el presupuesto de ventas se deberá determinar:

- * El objetivo de los servicios y las estrategias para conseguirlo
- 1. Objetivos como la buena atención al cliente que es lo más importante para que estos sean constante para la empresa y para que esto también suceda es necesario estrategia como brindar paquetes en los servicios y no solo promociones.
- * Los elementos necesario para posicionar la empresa y se dé a conocer
- 2. Concéntranos principalmente en el inicio de la empresa en darnos una buena publicidad que es importante para dar a conocer a una empresa que apenas está viendo a luz del mercado competitivo.
- * Elaboración del presupuesto de servicios facilitando su ejecución, supervisión y control

La empresa MINIMAL contara con un servicio de correo electrónico el cual estará disponible las 24 horas también puede localizar a la empresa para requerir los servicios por teléfono que este estaría disponible de 8 am a 5 pm para que el cliente quede totalmente satisfecho de su servicio. MINIMAL estaría buscando nuevos cliente mediante uno de los servicios que la misma ofrece que es el COMUNITY MANAGER esto es de gran ayuda porque la mayoría de los potenciales clientes está sumergido en las redes sociales y el internet.

Distribución y Puntos de venta

Los puntos de distribución de la empresa MINIMAL será el propio local en donde será ubicada la empresa y vía correo electrónico que hoy en día todo los posibles clientes están sumergido en la tecnología este sería un buen punto para ofrecer los servicios de calidad que ofrece MINIMAL y para cualquier otro caso habrá siempre un personal de la empresa que le facilitara el envío del trabajo esto sería que el personal estará acercándose al cliente para que le entregue el trabajo requerido.

MINIMAL está ubicada en la ciudad de Masaya del pali 5 cuadra abajo 2 cuadra al sur barrio san juan. Otra forma de contactar a la empresa es por el correo electrónico que MinimalDiseños@gmail.com este estaría disponible las 24 hora siempre respondiendo al llamado de cualquier cliente y también está el teléfono de la empresa el cual es 2522-0365.

Fijación y Políticas de precio

La empresa MINIMAL busca como sobresalir de entre las demás este un objetivo que determina el progreso de la misma para que con cada función esta esté al margen y no ocurra ningún error al momento de brindar servicios.

Es aquí donde se verán los ingresos constante por cada servicio realizado tomando en cuenta algunos egresos que se verán más bien como una inversión como lo es la publicidad y medios de distribución para los servicios ofrecido.

Por lo tanto basado en lo anterior se generaran las ventas de los servicios a corto plazo ya establecido que mantendrán los activos constantes para el crecimiento de la empresa.

Los precios de los servicios estarían basado de acuerdo al mercado actual sin embargo siempre tomando en cuenta a los clientes para acomodar su presupuesto de acuerdo a servicio que necesite.

Promoción del Producto o Servicio

Las promociones puedan que no sean constante pero si serán en ocasiones festivas del país que son las más importantes como la semana santa, día de las madre, mes patrio, navidad etc. que gran parte de los posibles clientes buscan de los servicios que ofrecen empresas como MINIMAL estas serán de corta duración para que al igual que los cliente la empresa sea beneficiada con estas promociones como lo son descuento según el trabajo requerido u ofrecerles un presente o regalo o paquetes de servicios al momento que esté vigente la promoción.

Promociones o paquetes promocionales de la empresa MINIMAL.

- ✦ Dos por uno en servicios publicitarios
- ✦ Paquete fotográfico por la adquisición de fotografías mayor al formato 6x8 se lleva 2 tamaño carnet y 2 tamaño diploma
- ✦ Paquete de brochures, volante o afiches al adquirir cualquiera de estos servicios en un determinado volumen al cliente se le ofrecerían a mitad de precio.

Plan de Publicidad

- * Atención a las redes sociales: darnos a conocer por medio de redes sociales tales como linkedin.com, facebook.com, youtube.com, por decir las principales redes.
- * Crear un blog comercial: este recurso cada vez se hace más popular. Para aumentar el tráfico, participaremos en otros blogs relacionados con el tema e incluiremos en cada uno de ellos un vínculo que remita a los usuarios hacia nuestro blog.
- * Cultivar nuestra relación con los clientes: crearemos un espacio en el blog para que los clientes ingresen datos y de inmediato comiencen a recibir nuestras ofertas e información de la empresa. Premiar con descuentos a clientes potenciales para establecer un lazo emocional con él, convirtiéndonos en una marca para ellos.
- * Distribuir contenido: usando servicios de email marketing masivo o en nuestras propias redes sociales crear imágenes muy buenas que sean virales.
- * Realizar una encuesta de calidad: desarrollaremos nuevos ganchos publicitarios por medio de la realización de encuestas de opción.
- * Promocionarnos en los medios impresos y vía internet por medio de videos de la empresa.
- * Tomaremos en cuenta la opinión de nuestros clientes.

Presupuesto para el plan de publicidad para que la empresa se dé a conocer a nivel nacional:

Al mes un anuncio publicitario por Tv cuesta \$150 por 30 Seg.

En la radio cuesta \$45 por 30 Seg.

En el periódico cuesta \$50 por una sección interna.

Para la empresa MINIMAL no le resulta estar pagando cada mes en publicidad, entonces se hará un presupuesto cada 2 meses para que un anuncio en televisión se transmitido 1 veces en el día igual que en la radio por lo tanto cada 2 meses la empresa tiene que dejar la cantidad de \$5500 para poder darse a conocerá nivel nacional, anual la empresa estaría gastando \$11,000 en publicidad.



Estrategia introducción al mercado

Estrategia de diferenciación: con esta estrategia se persigue que la empresa en general sea percibida como única, tanto por parte de los clientes como por parte, incluso, de los proveedores. Como empresa nos podemos diferenciar gracias a una capacitación superior a la de la competencia, formando una fuerza de venta especializada ofreciéndole al cliente un asesor en lugar de un vendedor, asesor que le ayudara a seleccionar la mejor opción de acuerdo a sus necesidades. Es importante destacar que para elaborar una estrategia de diferenciación hay que prestar especial atención a pequeños detalles, que son los que hacen la diferencia.

Medios de Publicidad

Los principales medios de publicidad serán las redes sociales que es lo que permitirá que gran parte de los posibles clientes observen los servicios que ofrece la empresa sin dejar de seguir otros medios de difusión como lo son correo electrónico, blog de la empresa entre otros.

Garantía

MINIMAL es una empresa muy competitiva que busca abarcar aún más el mercado brindando servicios publicitario de alta calidad para todo sus clientes, de una manera muy capaz la empresa estaría brindando una garantía por cada uno de sus trabajos realizado asegurándole al cliente calidad, limpieza, cumplimiento para con cada uno de los trabajos realizados si no es así MINIMAL estaría en la obligación de realizar el trabajo nuevamente o de entregar el dinero recibido si es que esto ocurrió para que de esta manera el cliente se sienta en la confiabilidad de volver a requerir servicios con MINIMAL.

Ventas Corto, Medio y Largo plazo

El objetivo primordial de la empresa MINIMAL es vender y lograr ser marca reconocida a nivel nacional esto se estaría logrando con metas establecida como lo es mantener ingresos constante para la empresa y así darse a conocer aún más todo esto se vendría logrando con ventas de corto plazo que son la que le diera a la empresa activos más que suficiente para sobresalir muy rápido de entre las demás pudiendo lograr ventas mensuales hasta trimestrales muy buenas para la empresa esto se lograría dándole seguimiento a la información sacada de la encuesta.

Según los resultados del consumo aparente y la demanda potencial se obtuvieron datos de cuanto y cada cuanto venderá la empresa MINIMAL cada mes, cada 6 meses y anual.

- * Cada mes la empresa obtendrá C\$ 51,137.73
- * Cada 6 mes la empresa obtendrá C\$ 313,290.08
- * Cada año la empresa obtendrá C\$ 642,575

Capítulo III La Producción

Producto

MINIMAL es una empresa que ofrece diseños publicitarios la cual quiere sobre salir de entre las demás que ofrece los mismos servicios. Sin embargo MINIMAL se destacaría de entre muchas por el servicio, garantía y atención que ofrece, entre lo que la empresa ofrece dentro de un servicio se puede notar el servicio de delivery o servicio de puerta a puerta para que el cliente por algún motivo no pueda retirarlo personalmente el servicio requerido entre eso está la garantía de que el cliente si no está satisfecho en el servicio ofrecido simplemente se realiza nuevamente todo esto aplica a todo servicio que ofrece la empresa como lo son: fotografía, diseño de afiches, volantes, brochures, mantas publicitarias, diseño editorial.

La empresa MINIMAL ofrece el siguiente servicio de diseños publicitarios:

MATERIAL NORMAL EN PAPEL BOND

- ✦ Diseño de afiches: su costo sería de unos C\$50 a C\$100. Impresión tamaño tabloide: C\$20 C/U.
- ✦ Diseño de volantes: costo sería de unos C\$50. Impresión: C\$10 C/U.
- ✦ Diseño de brochures: costo sería de unos C\$100 a C\$120. Impresión. C\$20 C/U
- ✦ Diseño editorial (REVISTA, CATALOGO): costo sería de unos C\$50 por página. Impresión. C\$10 por pagina

MATERIAL NORMAL EN PAPEL OPALINA, SATINADO, SULFITO U OTRO

- ✦ Diseño de afiches: su costo sería de unos C\$50 a C\$100. Impresión tamaño tabloide: C\$40 C/U.
- ✦ Diseño de volantes: costo sería de unos C\$50. Impresión: C\$20 C/U.
- ✦ Diseño de brochures: costo sería de unos C\$100 a C\$120. Impresión. C\$40 C/U
- ✦ Diseño editorial (REVISTA, CATALOGO): costo sería de unos C\$50 por página. Impresión. C\$20 por pagina
- ✦ Diseño de mantas publicitarias impresión y diseño costo C\$750

MATERIAL PAPEL FOTOGRÁFICO

- ✦ Restauración de fotografía; su costo sería de unos C\$100. Impresión tamaño 6x8. C\$ 15
- ✦ Foto montaje o edición de fotografía: costo sería de unos C\$150. Impresión. Tamaño tabloide C\$45

DISEÑO DE LOGO Y COMUNITY MANAGER

- ✦ Diseño de un logo para la empresa: su costo sería de unos C\$500
- ✦ Comunity manager: su costo sería de unos C\$1500



Especificaciones del producto

El servicio ofrecido a los clientes a como se ha venido recalando es publicitario normalmente casi no tiene riesgo al momento de ofrecer cualquiera de los ya mencionado anteriormente si cualquier falla que halla en el trabajo digital este se realizaría nuevamente y analiza con detalle para que no ocurra ningún error.

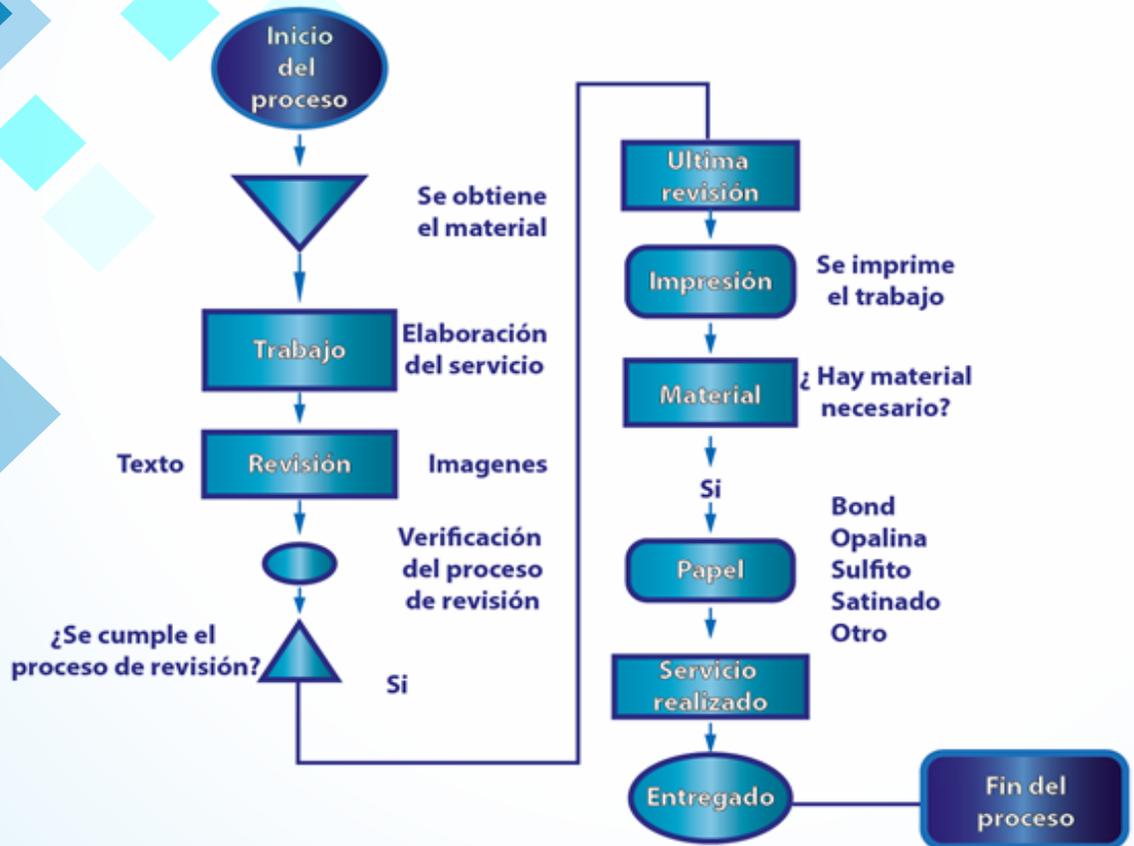
Sin embargo al momento de impresión de cualquier trabajo realizado el material utilizado es un poco más delicado dado que es un simple papel el cual con facilidad se podría estropear al momento de manipularlo. Aunque el material es vulnerable al fuego no es de problema el uso para niños, el material no es ecológico.

Descripción del proceso de Producción

Para el proceso de elaboración de diseños publicitarios como volantes, brochures, afiches diseño editorial, edición de fotografía o restauración de fotografía son simplemente tomar cada detalle como lo más importante para realizar un buen servicio este pasa por el proceso de edición de la imagen revisión del texto hasta llegar al momento de la impresión se revisan los detalles de la tinta para que los colores y medidas salgan totalmente bien y no se cometa ningún error.

Para el proceso del servicio del Community manager el proceso tiene que ser aún más cuidadoso por lo que se tiene que manejar cuentas de redes sociales es donde los clientes son más detallista y donde la revisión de los detalles se tiene que revisar al menos dos veces para dejar atrás cualquier error posible.

Diagrama de flujo del proceso



Características de la Tecnología o equipos

Computadora laptop

- ✦ Toshiba dual Core precio \$300
- ✦ Acer aspire V5 precio \$190

Este equipo está bien equipado con los programas suficientes que nos ayudan a salir de la necesidad de cubrir cualquier servicio requerido por los clientes.

Impresoras

- ✦ Multifuncional hp precio \$75
- ✦ Phaser 7500 precio \$260

Impresoras que cubrirían normalmente con la necesidad de los servicios requerido en cualquier diseño en material como papel.

MNIMAL

MNIMAL

MNIMAL

MNIMAL

Equipos e Instalaciones

Mini laptop Acer costo \$190

Laptop Toshiba costo \$300

Capacidad y costo

Impresora multifuncional Hp costo \$75. Tinta costo \$15

Conectividad, estándar:

- ✦ 1 USB 2.0
- ✦ 1 Ethernet
- ✦ 1 conexión inalámbrica 802.11b/g/n
- ✦ Velocidad de impresión en negro:
- ✦

Comparable con láser ISO: Hasta 18 ppm

Borrador: Hasta 29 ppm

- ✦ Velocidad de impresión color:
- ✦

Comparable con láser ISO: Hasta 10 ppm

Borrador: Hasta 24 ppm

Ciclo de trabajo (mensual, A4):

- ✦ Hasta 15.000 páginas
- ✦ Volumen de páginas mensual recomendado:
- ✦ 200 a 800 (impresión)

Capacidad y costo

Impresora Phaser 7500 costo \$260. Tinta costo \$31

Bandeja 1 (Bandeja multipropósito): 100 hojas

Bandeja 2: 500 hojas

Bandeja 3 (opcional): 500 hojas

Bandeja 4 (opcional): 500 hojas

Bandeja 5 (opcional): 500 hojas

Tamaño de papel

Bandeja 1 (Bandeja multipropósito): Tamaños personalizados: 3.5 x 3.9 in. to 12.6 x 47.2 in.

Bandeja 2: Tamaños personalizados: 5.5 x 7.2 in. to 11.7 x 17 in.

Bandeja 3 (opcional): Tamaños personalizados: 5.5 x 7.2 in. to 13 x 18 in.

Bandeja 4 (opcional): Tamaños personalizados: 5.5 x 7.2 in. to 13 x 18 in.

Bandeja 5 (opcional): Tamaños personalizados: 5.5 x 7.2 in. to 13 x 18 in.

Materia Prima

La principal materia prima de la empresa sería las remas de papel que es donde se imprimirían los trabajos como afiches, volantes, brochures y fotografía y en un dado caso revistas o catálogos. En este caso varía en los tipos de papel que son opalina, sulfito, adhesivo, satinado, fotográfico.

Manejo de inventarios

El manejo del inventario se maneja en la misma empresa dándole cuidado permanente para tener contabilidad de cuanto inventario para la empresa existe así será un manejo eficaz para que siempre tenga que producir la empresa y nunca haya que decir que no hay a los clientes

Proveedores

Los proveedores de materia prima de la empresa sería principalmente en librería donde se encuentra mi materia prima como lo es el papel y la tinta. Si en un dado caso no encontrara algo tan importante como la tinta estaría consiguiendo en línea mediante distribuidores que ofrecen este producto.

Capacidad de producción máxima

La capacidad de atención para brindar un buen servicio y que el cliente quede totalmente satisfecho sería de unos 108 cliente mensuales este dato se obtuvo del consumo aparente obtenido anteriormente así poniendo un máximo de esfuerzo por el poco personal que tiene la empresa de esta manera la empresa se mantendría excelentemente y tendría ingresos considerable rápidamente.

Control de calidad

El servicio de diseño que requieren los clientes cuenta con el mayor proceso de elaboración para que se elimine cualquier margen de error al momento de realizar el trabajo este cuenta con revisión detalla al momento de la realización y una última revisión al momento de imprimir si es que se va a imprimir el trabajo, con este proceso de revisión de 2 veces el trabajo se erradican todo los errores para que el cliente quede totalmente satisfecho.

Capítulo IV

La Organización

Objetivos del área de Organización

- ✦ Facilitar el trabajo en equipo
- ✦ planificar la comunicación interna y el flujo de trabajo
- ✦ agilizar los procesos
- ✦ promover la interacción y comunicación frecuente entre las áreas de marketing, ventas y producción

Estructura Organizacional

Micro administrativo

Elegí este tipo de organigrama porque es el que va acorde como con la forma de administración de la empresa MINIMAL, esta empresa la dirige más que un solo propietario y este mismo realiza varias funciones dentro de la empresa y solo dirige en lo que no está capacitado.



Funciones Específicas del puesto

GERENTE GENERAL

Estará a cargo de los recursos humanos y físicos de la empresa, resguardara los archivos preparados por el contador, coordinara el área de producción y control de calidad.

ÁREA CONTABLE

Analizara los aspectos financieros y contable dela empresa, también analizara las cuentas individuales del estado de resultado de ingresos y egresos de la empresa, negociación con clientes en temas de crédito o pagos de proyectos y maneja los archivos administrativos y contable.

DIRECTOR DE ARTE

Organizará el sistema de trabajo de tal forma que el diseñador cumpla los objetivos, es el representante del departamento ante los clientes, y se encarga de llevar acabo el desarrollo creativo, coordina al equipo en el área de diseño.

DISEÑADOR

Elabora bocetos y otras artes gráficas, persuadir al recetor con propuestas visualmente atractivas, revisa y resguarda la documentación referente a a diseños de la empresa, mantiene en orden equipo y sitio de trabajo reportando cualquier anomalía. También Se encarga del desarrollo y manipulación del servicio o producto, también es el encargado de la distribución física

DEPARTAMENTO DE MARKETING

Se encarga de elaborar encuestas, de observar y analizar el comportamiento del consumidor, analiza información, evalúa la posibilidad de un mercado, políticas de servicio, y puede modificar o eliminar el producto o servicio.

Administración de Sueldo y Salario

Nombre del cargo	Nombre del empleado	Sueldo
Gerente general	Martha Guillen	C\$ 10,000
Contador	Marvin Espinoza	C\$8,500
Director de arte	Eynar Téllez	C\$8,500
Diseñador	Bayardo Taleno	C\$8,000
Lic. en Marketing	Katherine Valle	C\$8,500

Recursos Humanos

Selección y Contratación de Personal

El remplazo y el puesto de nueva creación se notificaran a través de una requisición al departamento de selección de personal o a la sección encargada de estas funciones, señalando los motivos que las están ocasionando, la fecha en que deberá estar cubierto el puesto, el tiempo por el cual se va a contratar, departamento, horario y sueldo.

Para definir el perfil se pueden elaborar profesiogramas que consisten en una representación gráfica de los requisitos o características de un puesto de trabajo, señalándolos cualitativa y cuantitativamente

Selección

Proceso que trata no solamente de aceptar o rechazar candidatos si no conocer sus aptitudes y cualidades con objeto de colocarlo en el puesto más a fin a sus características. Tomando como base que todo individuo puede trabajar.

Frecuentemente la selección es informal por motivos de rapidez y economía, aunque esta forma es peligrosa porque se pone en manos del azar la obtención de empleados capaces, responsables e idóneos

Para dinero y tiempo, esto PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL de penal o una consultora

- ✦ Entrevista inicial
- ✦ Exámenes psicométricos
- ✦ Psicotécnicos y de conocimientos,
- ✦ Examen del área
- ✦ Referencias
- ✦ Examen médico

Capacitación de Personal

La capacitación del personal ayudara a proporcionar conocimientos, desarrollar habilidades y modificar actitudes del personal de todos los niveles para que desempeñen mejor su trabajo.

Puntos básicos destacan el concepto de capacitación:

- 1.- Las organizaciones en general, deben dar las bases para que los colaboradores tengan la preparación necesaria y especializada que les permita enfrentarse en las mejores condiciones a su tarea diaria.
- 2.- No existe mejor medio que la capacitación para alcanzar altos niveles de motivación y productividad.

La capacitación nos permite:

- ✦ Consolidación en la integración de los miembros de la organización.
- ✦ Mayor identificación con la cultura organizacional.
- ✦ Disposición desinteresada por el logro de la misión empresarial.
- ✦ Entrega total de esfuerzo por llegar a cumplir con las tareas y actividades.
- ✦ Mayor retorno de la inversión.
- ✦ Alta productividad.
- ✦ Promueve la creatividad, innovación y disposición para el trabajo.
- ✦ Mejora el desempeño de los colaboradores.
- ✦ Desarrollo de una mejor comunicación entre los miembros de una organización.
- ✦ Reducción de costos.
- ✦ Aumento de la armonía, el trabajo en equipo y por ende de la cooperación y coordinación.

Desarrollo de Personal

Para logra un buen desarrollo personal en el ámbito laboral de la empresa MINIMAL se tiene que lograr que el empleado tenga confianza, calidad, potencial, pasión, emoción etc. De esta manera se lograría mayor producción si esto no ocurre se pueden seguir algunos puntos como;

- ✦ Producir cambios en la empresa.
- ✦ Mayor información de todo el personal involucrado de la empresa.
- ✦ Mejorar la calidad de vida del trabajador.
- ✦ Mejorar la eficiencia y efectividad.
- ✦ Ayudar aún más al personal a desarrollar sus habilidades naturales.

Evaluación de desempeño

Se evaluará dos puntos que la empresa cree necesario para aumentar la calidad del trabajo y así se sienta cómodo trabajando con MINIMAL.
Condiciones laborales en las que se desempeña.

- ✦ Organización laboral.
- ✦ Condiciones en el ambiente que se desempeña
- ✦ Carácter.
- ✦ Personalidad.
- ✦ Habilidades.

Condiciones personales, como se siente laborar con MINIMAL.

- ✦ Trabajo individual o grupal.
- ✦ Recurso con los que cuenta.
- ✦ Motivación
- ✦ Grado de satisfacción.
- ✦ Estado emocional.

La evaluación de desempeño se realiza cada 6 meses este estará a cargo del área de recursos humanos y el encargado de esta área es el gerente de la empresa el dirigirá y coordinará la evaluación del desempeño.

Capítulo V

Las Finanzas

Sistema Contable de la Empresa

Flujo de efectivo

[EMPRESA S.A. DE C.V.]											
Estado de flujo de efectivo											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Periodo	inicia en:	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto		
		C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$	C\$
3	Periodo		44,250								
4											
5		C\$ 44,250.00	C\$ 44,256	C\$ 44,287	C\$ 44,317	C\$ 44,348	C\$ 44,378	C\$ 44,409	C\$ 44,440		
6	Efectivo al inicio del mes	C\$ -	C\$ -151	C\$ 6,384	C\$ 13,348	C\$ 14,486	C\$ 22,321	C\$ 30,596	C\$ 33,056		
7	Ingresos en efectivo										
8	Ventas (efectivo)	\$ 51,137.73	\$ 51,563.68	\$ 51,993.58	\$ 52,426.86	\$ 52,863.75	\$ 53,304.28	\$ 53,748.48	\$ 54,196.88		
9	Cobranza	C\$ -									
10	Créditos /otros ingresos	C\$ -									
11	Total Ingresos en efectivo	C\$ 51,137.73	C\$ 51,564	C\$ 51,994	C\$ 52,427	C\$ 52,864	C\$ 53,304	C\$ 53,748	C\$ 54,196		
12	Efectivo Total Disponible	C\$ 51,137.73	C\$ 51,413	C\$ 58,377	C\$ 65,775	C\$ 67,350	C\$ 75,625	C\$ 84,345	C\$ 87,252		
14	Egresos en efectivo										
15	Compra de mercancía	C\$ 760.00			C\$ 760			C\$ 760			
16	Compras (especificar)										
17	Sueldos brutos	C\$ 43,500.00	C\$ 43,500.00	C\$ 43,500.00	C\$ 43,500						
18	Otros gastos de nómina										
19	Artículos de oficina y										
20	Mantenimiento										
21	Gastos de publicidad	C\$ 5,500.00			C\$ 5,500			C\$ 5,500			
22	Autos, entregas y viajes										
23	Contabilidad y legal										
24	Renta										
25	Teléfono	C\$ 201.00	C\$ 201.00	C\$ 201.00	C\$ 201.00	C\$ 201.00	C\$ 201.00	C\$ 201.00	C\$ 201.00		
26	Servicios públicos	C\$ 1,228.00	C\$ 1,228.00	C\$ 1,228.00	C\$ 1,228.00	C\$ 1,228.00	C\$ 1,228.00	C\$ 1,228.00	C\$ 1,228.00		
27	Seguros	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 100.00		
28	Impuestos										
29	Intereses										
30	Otros gastos (especificar)										
31	SUBTOTAL	C\$ 51,289.00	C\$ 45,029	C\$ 45,029	C\$ 51,289	C\$ 45,029	C\$ 45,029	C\$ 51,289	C\$ 45,029	C\$ 51,289	C\$ 45,029
32	Reserva y/o en depósito										
33	Retiro de los accionistas	C\$ -									
34	Total Egresos en efectivo	C\$ 51,289.00	C\$ 45,029	C\$ 45,029	C\$ 51,289	C\$ 45,029	C\$ 45,029	C\$ 51,289	C\$ 45,029	C\$ 51,289	C\$ 45,029
35	Posición de Efectivo	C\$ -151.27	C\$ 6,384	C\$ 13,348	C\$ 14,486	C\$ 22,321	C\$ 30,596	C\$ 33,056	C\$ 42,223		

Estado de resultado

	A	B	C	D	E	F	G	H
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								
28								
29								
30								
31								
32								
33								
34								
35								
36								
37								
38								
39								
40								
41								
42								
43								
44								
45								
46								
47								
48								
49								
50								
51								
52								
53								
54								
55								
56								
57								
58								
59								
60								
61								
62								

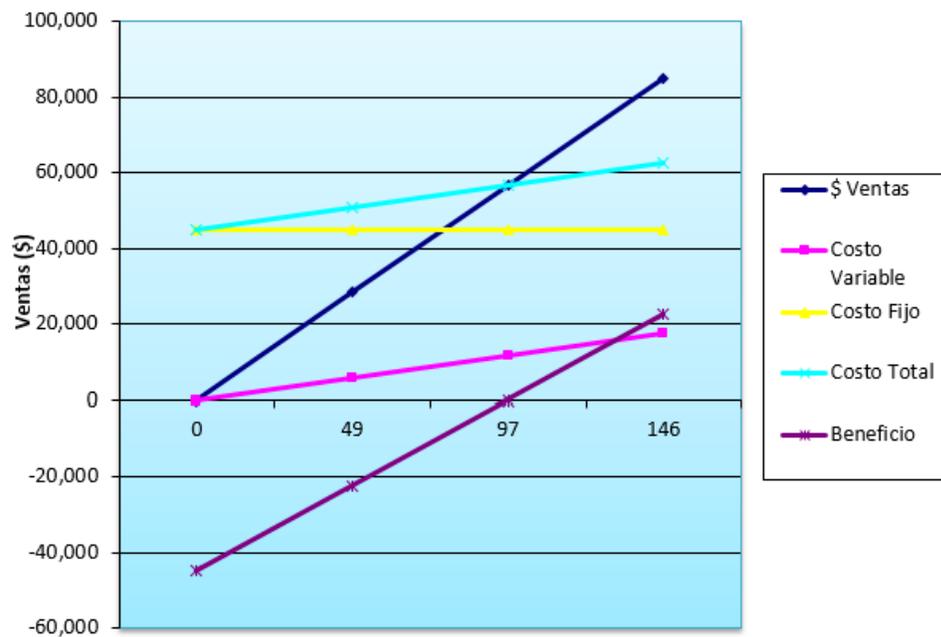
Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO

Datos iniciales		
Precio Venta	583	< Agregar datos de plan
Costo Unitario	120	< Agregar datos de plan
Gastos Fijos Mes	44,928	< Agregar datos de plan
Q Equilibrio	97	Pto Equilibrio en unidades producidas
\$ Equilibrio	56,569	Pto de Equilibrio en ventas netas

Datos para el gráfico		PERDIDA	P. E.	UTILIDAD
Q Ventas	0	49	97	146
\$ Ventas	0	28,285	56,569	84,854
Costo Variable	0	5,821	11,641	17,462
Costo Fijo	44,928	44,928	44,928	44,928
Costo Total	44,928	50,749	56,569	62,390
Beneficio	-44,928	-22,464	0	22,464

Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 97.009 unidades al mes



Sistemas de Financiamiento

	A	B	C	D	E
1	Porcentaje de venta anual			10%	
2				0.0083	
3					
4		Universo		1,000	
5		% de mercado		70.00	
6		Precio promedio		\$ 583.13	
7	Cantidad personas o empresas al mes			108.00	
8	% Demanda a captar			11.6%	
9					
10	Calculando la demanda			700	
11				44084,250	
12					
13	Total Vtas \$ de demanda a captar			\$ 51,138	
14					
15					
16	Ventas mensuales del 1er Año			Ventas en Año	
17					
18					
19	Enero	\$ 51,137.73			
20	Febrero	\$ 51,563.88		Año 1	\$ 642,575
21	Marzo	\$ 51,993.58		Año 2	\$ 706,832
22	Abril	\$ 52,426.86		Año 3	\$ 777,515
23	Mayo	\$ 52,863.75		Año 4	\$ 855,267
24	Junio	\$ 53,304.28		Año 5	\$ 940,794
25	Julio	\$ 53,748.48			
26	Agosto	\$ 54,196.38			
27	Septiembre	\$ 54,648.02			
28	Octubre	\$ 55,103.42			
29	Noviembre	\$ 55,562.62			
30	Diciembre	\$ 56,025.64			
31	Ventas total 1er año	\$ 642,574.63			

Capítulo VI

El marco legal

Inscripción persona jurídica

Requisitos:

1. Llenar Parte I, II, III Formulario y Parte IV para el caso de ser Representante de Empresas Extranjeras al que deberá agregar los poderes de representación autenticados por el Ministerio de Relaciones Exteriores
2. Escritura de Constitución y Estatutos debidamente inscrita en el Registro Mercantil
3. Poder de Representación Legal debidamente inscrita en el Registro Mercantil
4. Declaración Notarial de NO ENCONTRARSE EN CONVOCATORIA DE ACREEDORES, QUIEBRA O LIQUIDACIÓN, NO ENCONTRARSE EN INTERDICCIÓN JUDICIAL Y NO ESTAR SUJETO A LAS PROHIBICIONES ESTABLECIDAS EN LA LEY 323 (Ley de Contrataciones del Estado), Arto. 11 y 12 de la Ley
5. Licencia Municipal de la Alcaldía del presente año o Acuerdo de Pago en su caso
6. Licencia del MTI y Constancia de Vigencia para el caso de Empresas Constructoras
7. Fotocopia de Títulos Profesionales en casos de Empresas que ofrecen los SERVICIOS DE CONSULTORÍAS Y ASESORÍAS
8. Constancia emitida por la DGI donde se manifiesta que se encuentra inscrito y solvente como Contribuyente
9. Fotocopia de recibo de pago del INSS o Declaración Notarial de no tener personal bajo cargo

FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN PERSONA JURÍDICA

DEPOSITAR COSTO DEL TRAMITE EN BANPRO:
TGR-

CONTRATACIONES DEL ESTADO 100 1000 4431 263

De conformidad a los establecido en el Arto. 11 y 20 de la Ley # 323 de Contrataciones del Estado, solicito la Inscripción en el Registro Central de Proveedores que administra esa Dirección General de la Empresa: _____ MINIMAL.
(Privada) _____.

ACTIVIDAD PRINCIPAL A INSCRIBIR: Diseños
publicitarios _____.

MINIMAL

MINIMAL

MINIMAL

MINIMAL

PARTE I. PERSONA JURÍDICA
INFORMACIÓN GENERAL
DE LA EMPRESA

No. Proveedor: (Para Uso Interno)		Fecha ___17___/___04___/2017___ Área del gráfico	No. RUC DE LA EMPRESA ___401-300693-0000X___	No. Cedula del Representante Legal: ___MARVIN FRANCISCO ESPINOZA GUILLEN___	
RAZÓN SOCIAL FABRICACIÓN DE MOBILIARIO			FECHA CONSTITUCIÓN: ___10___/___01___/2017___		
NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO MINIMAL. MINIMAL.					SIGLAS: P. M.
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL: MARVIN FRANCISCO ESPINOZA GUILLEN.			CORREO ELECTRÓNICO: Eynart00@hotmail.com		
DIRECCIÓN Entrada del reparto Cailagua 2 cuadra al sur barrio san juan.					
DEPARTAMENTO: Masaya.	DISTRITO O MUNICIPIO: Masaya.	TELÉFONOS: 25220365	FAX:	APDO. POSTAL	
OTRAS SUCURSALES:		DIRECCION		APDO. POSTAL	
DEPARTAMENTO	MUNICIPIO O DISTRITO	TELEFONOS	FAX		
COTIZA AL INSS PATRONAL? SI ___ NO ___X___		ACTIVIDAD ECONÓMICA: BIENES ___ SERVICIOS ___X___ OBRAS ___		LICENCIA DE OPERACIÓN MTI No: _____ Fecha Emisión: _____ Fecha Vence: _____	
No. ___009435502___ INSS:		Área del gráfico		CATEGORÍA Fabricante: Representante: Constructor: Mayorista: Importador: Consultor: Minorista: Distribuidor: Servicios Varios:	
MATRICULA ALCALDÍA			INFORMACIÓN DE LA EMPRESA		

No: <u>894567</u> Fecha <u>10/01/2017</u> Fecha de Vencimiento: <u>10/01/2018</u>	Emisión: SUCURSAL : <u>MASAYA</u> No. CUENTA: <u>4542826193459034</u>	BANCO: <u>BANPRO</u>
---	--	----------------------

PARTE II. BIENES, OBRAS O SERVICIOS	CODIGO DE CATALOGO <small>(Para Uso Interno)</small>	DESCRIPCIÓN DE LOS BIENES, OBRAS O SERVICIOS QUE OFRECE
		DISEÑOS PUBLICITARIOS.

III. CONTRATACIONES DEL ÚLTIMO AÑO CON EL SECTOR DEL PÚBLICO	FECH A <small>Mes / Año</small>	ORGANISMO SECTOR PÚBLICO	REFERENCIA <small>(No. CONTRATO o FACTURA)</small>	DESCRIPCIÓN	MONTO C\$ <small>(si el monto es en US\$ poner al tipo de cambio de la fecha del contrato)</small>

IV. LISTADO DE EMPRESAS REPRESENTADAS	RAZON SOCIAL DEL PROVEEDOR EXTRANJERO:		NOMBRE DEL RESPONSABLE DE LA RAZON SOCIAL EN EL EXTRANJERO		
	DIRECCION:		CIUDAD:	PAIS:	TELEF.
	CORREO ELECTRÓNICO:	Distribuidor Exclusivo: SI __, NO __		FAX:	APDQ POSTAL:

- En caso de que represente **mas** de una Casa Extranjera o le falte espacio para describir los Bienes, Servicios u Obras que su Empresa ofrece, así como las referencias de los contratos durante el último año, favor anexar hoja que contenga esta información.

10. Fotocopia de Número RUC de la Empresa y Fotocopia de Cédula de Identidad del Representante Legal de la Empresa (o constancia de tramite de cédula extendida por el Consejo Supremo Electoral)

11. Declaración IR último año, Balance Inicial en caso de apertura, Cierre Fiscal y Balance Inicial en caso de cierre temporal de la empresa, según sea el caso

12. Presentar carta de autorización del Representante Legal (cuando el proveedor se haga presentar por terceras personas) donde se delegue a la persona encargada de la tramitación y retiro de certificado y deberá adjuntarse a la carta fotocopia de identidad del tramitante.

13. En caso de ser tramitado por Entidades Públicas, deberá adjuntarse carta de autorización debidamente firmada por el Representante Legal de la Empresa

LOS DOCUMENTOS CONSTITUTIVOS Y LICENCIAS DEBERAN SER PRESENTADOS EN ORIGINAL Y FOTOCOPIA

NOTA: SOLAMENTE SE DA TRAMITE CON REQUISITOS COMPLETOS

Para mayor información Tel.: 2441290, 2492795, 2494752, 2494753 ó Fax 2444596

Todos los documentos presentados están sujetos a verificación de parte de la Dirección General de Contrataciones del Estado

DEPOSITAR COSTO DEL TRAMITE EN BANPRO:

TGR-CONTRATACIONES DEL ESTADO 100 1000 4431 263

INSTRUCTIVO DEL FORMULARIO

El formato debe ser llenado por el solicitante, a máquina, o con bolígrafo, letra de molde legible y números claros siguiendo las presentes instrucciones, y el orden de las casillas y campos siguientes:

Acta constitucional

TESTIMONIO

ESCRITURA NÚMERO UNO (1). CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD ANÓNIMA. En la ciudad de Managua, capital de la República de

Nicaragua, a las nueve y cuarenta minutos de la mañana del día primero de enero del año dos mil quince; ANTE MI, FRANCISCO MENA SILVA, Abogado y Notario Público de la República de Nicaragua, de este domicilio y residencia, debidamente autorizado para ~~cartular~~, por la Excelentísima Corte Suprema de Justicia durante un quinquenio que finaliza el día cinco de febrero del año dos mil dieciocho, comparecen el señor de identidad número 001-180891-0022N; EYNAR TÉLLEZ, mayor de edad, casado, Licenciado en diseño gráfico, mayor de edad, y de este domicilio. Doy fe de conocer personalmente a los comparecientes quienes a mi juicio tienen la capacidad legal necesaria para obligarse y contratar y en especial para el otorgamiento de este acto en el que actúan en sus propios nombres y representación. Así, conjuntamente dicen que han convenido en organizar una sociedad anónima de conformidad con las leyes de la República de Nicaragua y que al efecto por la presente escritura la constituyen sobre las bases y estipulaciones que se contienen en las cláusulas siguientes: PRIMERA: RAZÓN SOCIAL. La razón o firma social bajo la cual se registrarán los negocios de esta sociedad será la de "MINIMAL", cuyo nombre se podrá usar en todas sus

relaciones comerciales, con el público en general, instituciones bancarias, entes autónomos y gubernamentales, nacionales o extranjeros. SEGUNDA: DOMICILIO. La sociedad tendrá su domicilio en la ciudad de Masaya, sin perjuicio de instalar negocios o sucursales en cualquier lugar de la República o fuera de ella. TERCERA: OBJETO. La sociedad tiene por objeto principal la prestación de servicios de cualquier naturaleza a personas naturales y jurídicas, en especial los de carácter de venta de artículos para el hogar. Para ello podrá realizar todos aquellos actos relativos a los servicios contratados por sí o por medio de particulares o empresas y llevar a cabo relaciones comerciales, civiles, financieras, mobiliarias e inmobiliarias que se relacionen directa o indirectamente con la sociedad y con los negocios similares y conexos que puedan facilitar su extensión o desarrollo. CUARTA: CAPITAL SOCIAL. El capital de la sociedad es la suma de DIEZ MIL DOLARES NETOS (\$1,500.00) capital propio de MIL QUINIENTOS DOLARES.

La Junta General de Accionistas podrá aumentar el capital social y establecer la forma en que deba enterarse el valor de las acciones que se emitan en todo aumento de capital social mediante la emisión de nuevas acciones. Los accionistas tendrán derecho preferente para adquirir nuevas acciones en proporción a las que posean a la fecha en que se decreta el aumento. Los estatutos determinarán la forma de ejercer este derecho de preferencia. El capital social se suscribe en este acto así: EYNAR TÉLLEZ suscribe y paga MIL QUINIENTOS acciones. Las acciones serán nominativas, confieren igual derecho al dueño y no podrán ser convertidas en acciones al portador, ~~aún~~ cuando

Acta constitucional

los estatutos. **SEXTA: ADMINISTRACIÓN.** La dirección y administración de la sociedad estará a cargo de una Junta Directiva compuesta de un Presidente, un Secretario y tres Vocales, los cuales serán electos por la Junta General de Accionistas por mayoría de votos en la sesión que corresponda; durarán en sus funciones cuatro años pudiendo ser reelectos; si terminado el período no hubieren sido electos nuevos miembros de la Junta Directiva continuarán fungiendo los que estuvieren ejerciendo el cargo, mientras no se practique nueva elección. El Secretario llenará las vacantes que ocasione la falta temporal del Presidente. La falta absoluta de uno de los miembros será llenada por la Junta General de Accionistas. Para que exista quórum en las sesiones de Junta Directiva se requerirá la concurrencia de la mitad más uno de los miembros y las decisiones se acordarán por mayoría de votos y en caso de empate decidirá el Presidente. **SÉPTIMA: REPRESENTACION.** La representación será ejercida por el Presidente de la Junta Directiva quien será el representante de la sociedad, tanto judicial como extrajudicialmente, con todas las facultades de un Apoderado Generalísimo, y podrá otorgar Poder General al gerente de la sociedad, para asuntos judiciales o administrativos, cuando éste fuere extraño a ella. **OCTAVA: JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.** Las Juntas Generales se realizarán cada año, ya sean ordinarias o extraordinarias, y serán convocadas cuando la Junta Directiva lo dispusiere o cuando así lo solicite por escrito el Presidente, expresado el objeto de la reunión. Para que haya quórum se necesita

la comparecencia de accionistas que representen la mitad más una del total de las acciones, entendiéndose que cada una de las acciones vale por un voto. Si la reunión no pudiere efectuarse por falta de quórum o por cualquier otra causa, deberá citarse para nueva reunión con diez días de anticipación como mínimo y si aún en este caso no hubiere quórum, se verificará la Junta General con los socios que concurran, excepto cuando se tratará de asuntos cuya consideración y resolución requieran que esté representada una determinada fracción del capital social. Las citaciones se harán personalmente o por medio de cartas o telegramas dirigidos a cada accionista. **NOVENA: RESOLUCIONES.** En las reuniones de la Junta General de Accionistas cada acción confiere derecho a un voto. Las resoluciones se formarán con la mitad más uno de los votos representados en la sesión, cualquiera que fuese la naturaleza del asunto que se trate, pero requerirán la presencia personal o por medio de apoderados de accionistas que representen más de la mitad del capital social y el voto conforme de igual fracción de capital más una, aquéllas que se refieran a las materias siguientes: a) Disolución anticipada de la sociedad; b) Prórroga de su duración, **aún** cuando hubiere transcurrido el término de conformidad con este contrato social; c) Fusión con otra sociedad; d) Cambio de objeto de la sociedad; e) Reducción del capital social; f) Reintegración o aumento del mismo capital; y g) Toda otra modificación del acta constitutiva o de los estatutos. **DÉCIMA: FISCALIZACION.** La administración de la sociedad será fiscalizada por un vigilante quien podrá ser o no accionista nombrado por la Junta General de Accionistas por el período que se establezca en los estatutos. **DÉCIMA**

Acta constitucional

PRIMERA: EJERCICIO ECONOMICO Y BALANCE. Las cuentas de la sociedad se llevarán por partida doble, con todos los requisitos de ley, en los libros exigidos por la misma, los registros serán en moneda corriente del país, córdobas, además del libro de inscripciones de las acciones nominativas.

DÉCIMA SEGUNDA: UTILIDADES. Para determinar el monto de las utilidades netas de la sociedad en cada ejercicio se deducirán las cantidades correspondientes a los siguientes renglones: a) Los gastos generales de administración; b) Las sumas destinadas a los impuestos que graven las operaciones o bienes sociales que la ley exija pagar; c) Las partidas necesarias para la amortización de sus activos sujetos a depreciación; d) La porción destinada a la integración del fondo de reserva legal; e) Cualquiera otra que corresponda hacer conforme la ley o la técnica contable. El saldo resultante determinará las utilidades, mismas que se distribuirán en la forma que acuerde la Junta General de Accionistas, excepto las correspondientes a los tres primeros años de existencia de la sociedad, que pasarán directamente a integrar el fondo de reserva.

DÉCIMA TERCERA: RESERVAS DEL CAPITAL. El fondo de reserva del capital lo constituirá la décima parte del capital social. Las pérdidas en cualquier ejercicio anual se cubrirán con aplicaciones equivalentes al fondo de reserva legal y al capital a su orden. Cada vez que se afectare dicho fondo deberá reintegrarse en el próximo ejercicio favorable, mediante la separación de una cantidad doble a la que ordinariamente se destina a su constitución.

DÉCIMA CUARTA: DURACIÓN. La duración de la sociedad será de noventa y nueve (99) años, contados a partir de la fecha de inscripción en el Registro Público Mercantil tanto de la presente escritura como de los estatutos. La duración de la sociedad podrá ser prorrogada por la Junta General de Accionistas una o más veces por los términos que ésta acordare.

Doy fe de haber advertido a los comparecientes de la obligación de inscribir el testimonio que de ésta se libre, en el Registro Mercantil correspondiente. Leída íntegramente toda esta escritura a los otorgantes, la encontraron conforme, la aprueban y ratifican en todas y cada una de sus partes y firman todos juntos conmigo, el Notario, que doy fe de todo lo relacionado.

Ilegible EYNAR ENMANUEL TÉLLEZ GUILLEN (f) Ilegible FRANCISCO MENA SILVA
Notario

Público.

Así pasó ante mí, del frente del folio número uno al frente del folio número seis, de mi PROTOCOLO NÚMERO VEINTICINCO, que llevo en el corriente año y a solicitud del señor EYNAR ENMANUEL TÉLLEZ GUILLEN, en calidad de presidenta de la Sociedad Anónima MINIMAL, libro este primer testimonio, en seis hojas útiles de papel sellado que rubrico, firmo y sello, en la ciudad de Managua, a las nueve horas del día primero de enero del año dos mil quince.



Manual de Imagen corporativa

El presente manual fin de dar una mayor definición de la marca minimal estudio de comunicación. Se plantea una mayor definición sobre sus elementos que conforman los distintos aspectos comunicativos en los cuales se podrá implementar de forma correcta.

En los siguientes capítulos se observa las aplicaciones correctas e incorrectas en los distintos problemas que se presenten en el uso y desarrollo de la imagen corporativa y sus elementos. Las especificaciones sobre la imagen corporativa dadas en el manual, han sido aprobadas de manera cuidadosa.

El manual fue elaborado poniendo en práctica los conocimientos adquiridos en cada una de las clases recibidas, los cuales fueron la base fundamental para la correcta elaboración de dicho manual.

MINIMAL

MINIMAL

MINIMAL

MINIMAL

Conceptos de diseño

Formas

Colores



MINIMAL

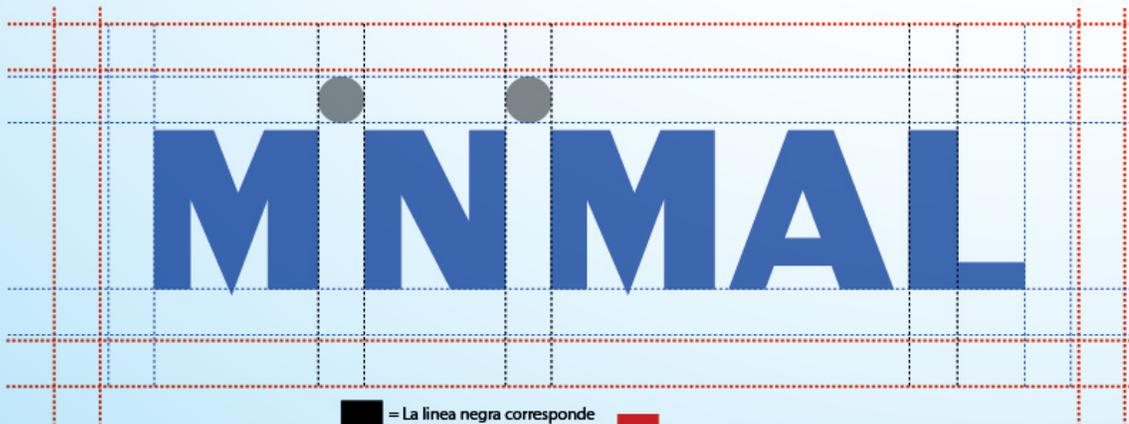
Logotipo

Construcción

Para la construcción correcta de los elementos de la identidad visual, una unidad elemental es la retícula para que toda las proporciones tengan buena visualización.

Espacio de seguridad

Se observa un espacio de seguridad alrededor de la marca, espacio que no podrá ser usado por ninguna imagen o texto u otros elementos gráficos con el objetivo de preservar su total legibilidad y comprensión de la misma.



■ = La línea negra corresponde al ancho de las "I" tomadas del ancho de la "L"
■ = Espacio de seguridad

MÍNIMAL

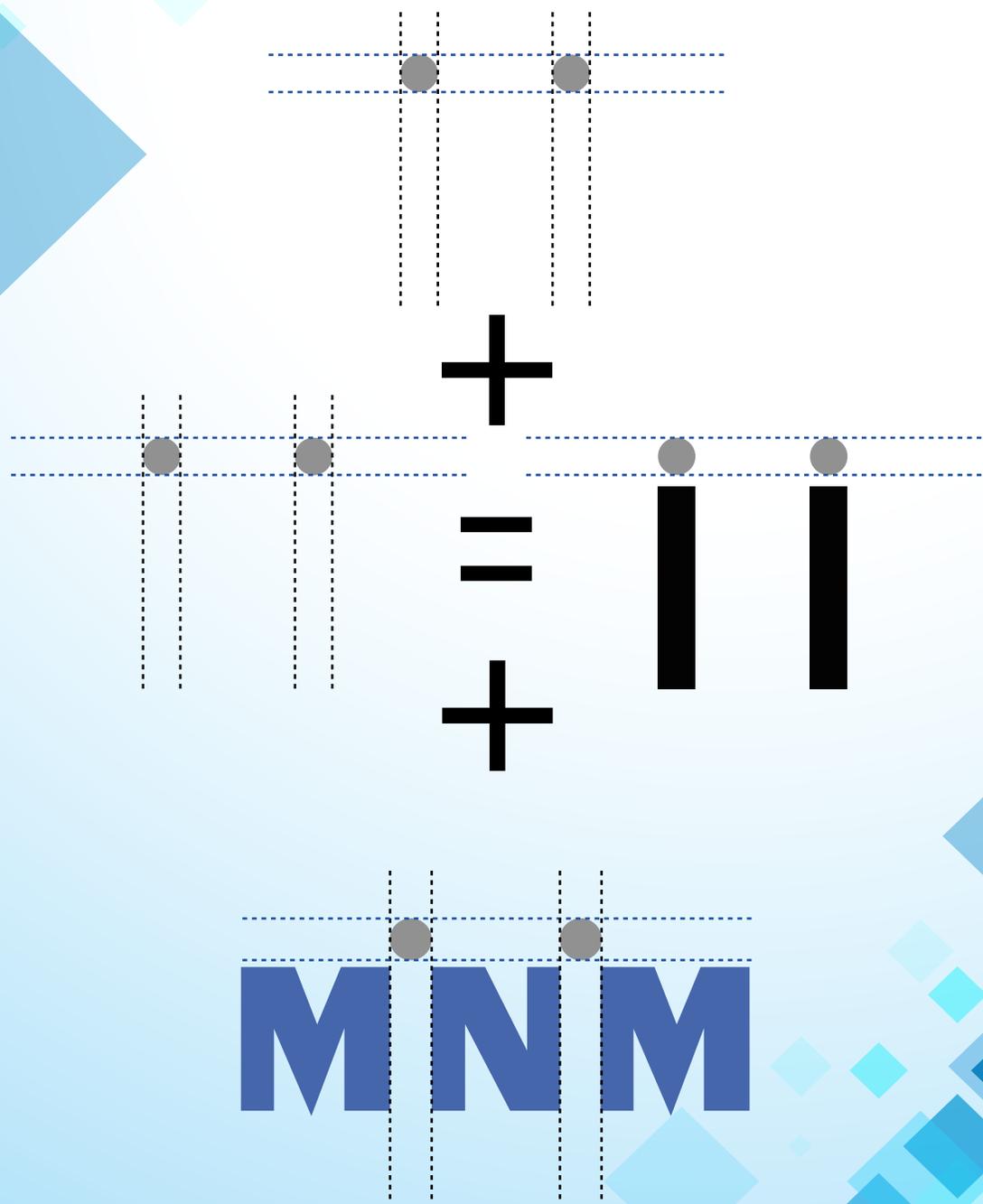
MÍNIMAL

MÍNIMAL

MÍNIMAL

Construcción

Aquí se observa la idea de donde fue elaborado una parte de la marca.



Logotipo

El logotipo que se ha utilizado para este manual y que será utilizado en lo sucesivo en sus diferentes formas y aplicaciones es el siguiente.



MINIMAL

Versión en color

Estos dos colores son los que conforman

Principalmente el logotipo.



MINIMAL





El colores uno de los principales elementos de reconocimiento y memoria.

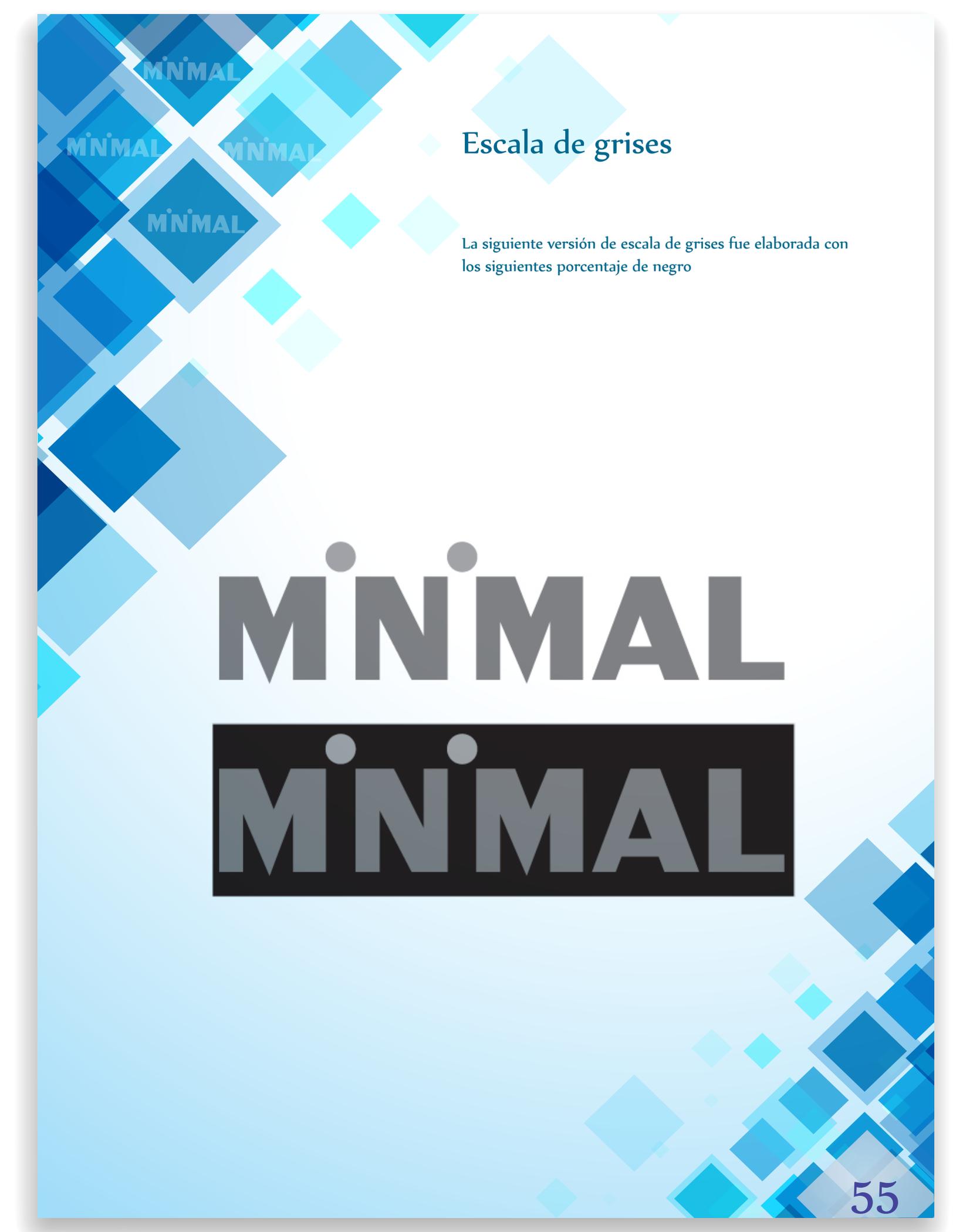
Por eso se utilizaron colores comunes para que se fácil recordarlo al ver la marca.

	C: 85%		C: 44%
	M: 58%		M: 35%
	Y: 0%		Y: 35%
	K: 0%		K: 14%

	R: 71		R: 145
	G: 106		G: 145
	B: 176		B: 145

 **PANTONE P 104-7 U**

 **PANTONE P 172-1 U**

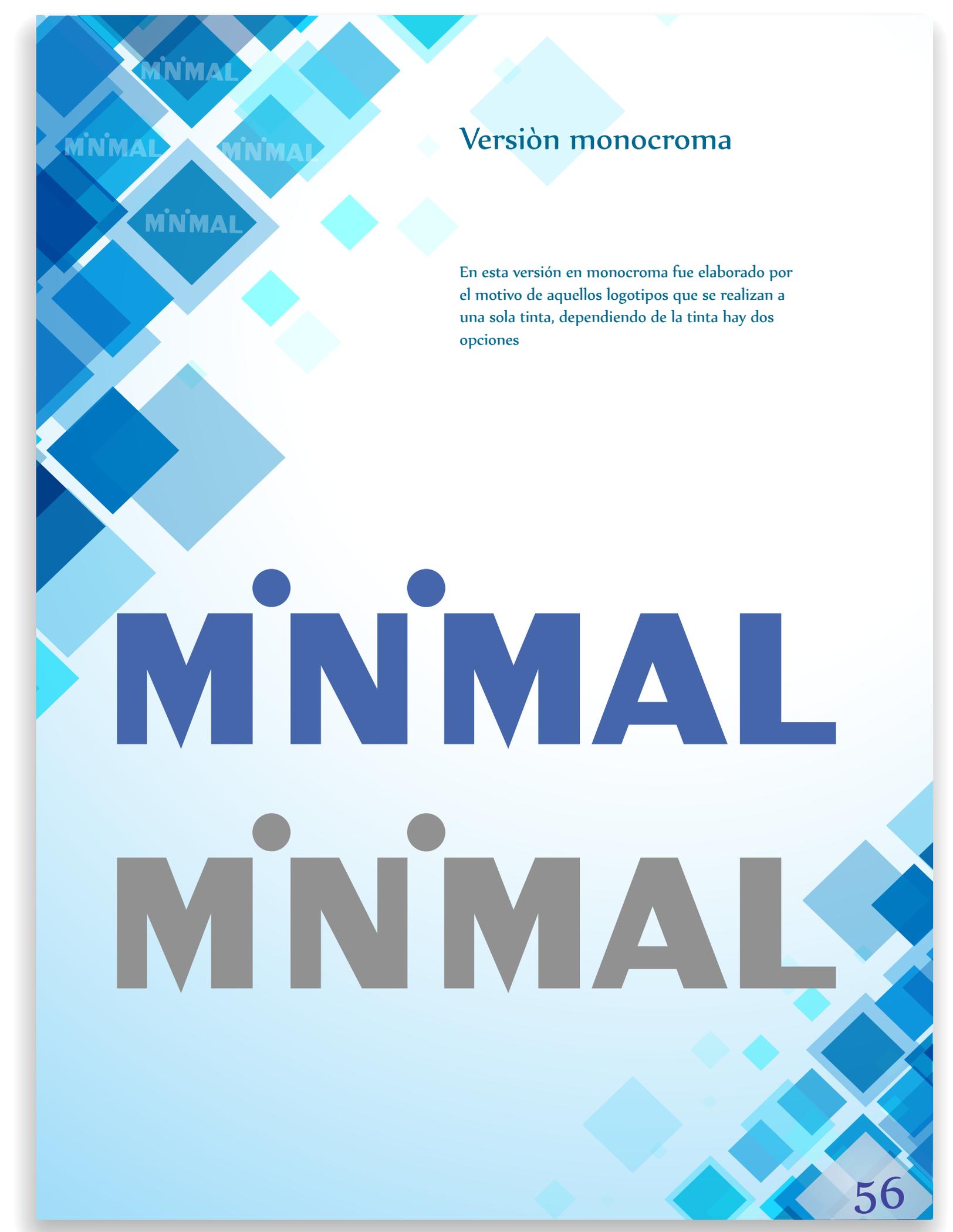


Escala de grises

La siguiente versión de escala de grises fue elaborada con los siguientes porcentaje de negro

MINIMAL

MINIMAL

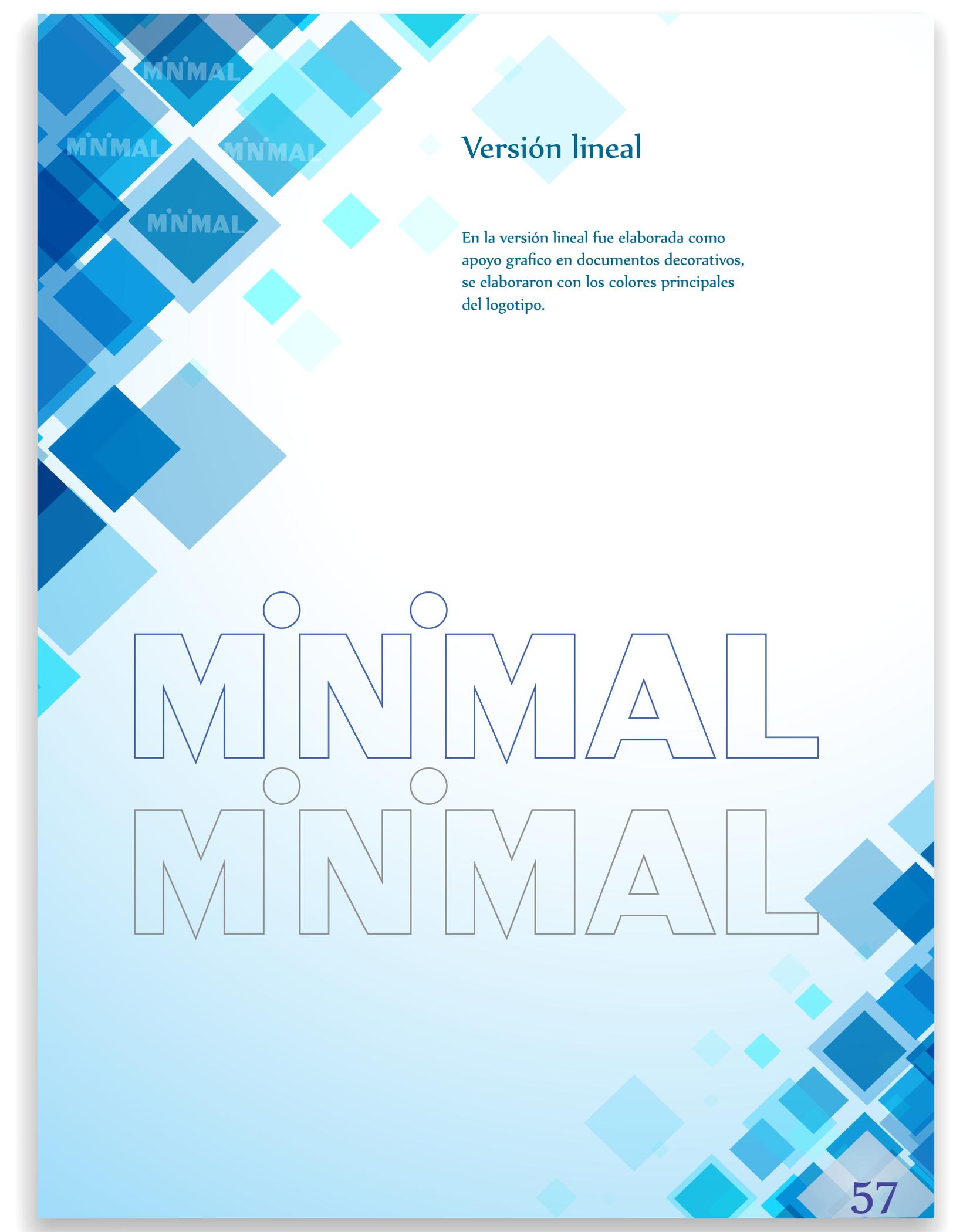


Versión monocroma

En esta versión en monocroma fue elaborado por el motivo de aquellos logotipos que se realizan a una sola tinta, dependiendo de la tinta hay dos opciones

MINIMAL

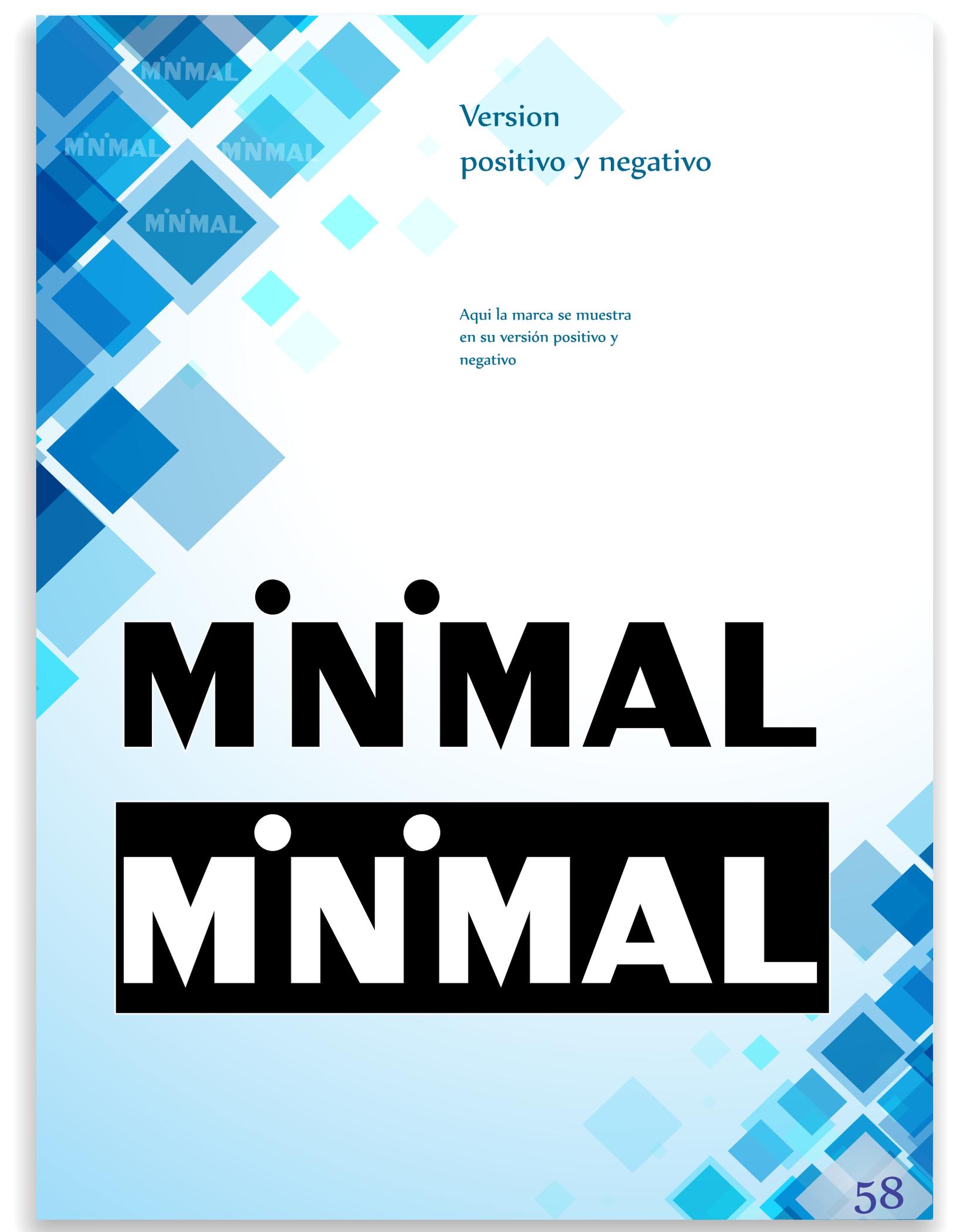
MINIMAL



Versión lineal

En la versión lineal fue elaborada como apoyo grafico en documentos decorativos, se elaboraron con los colores principales del logotipo.

MINIMAL
MINIMAL

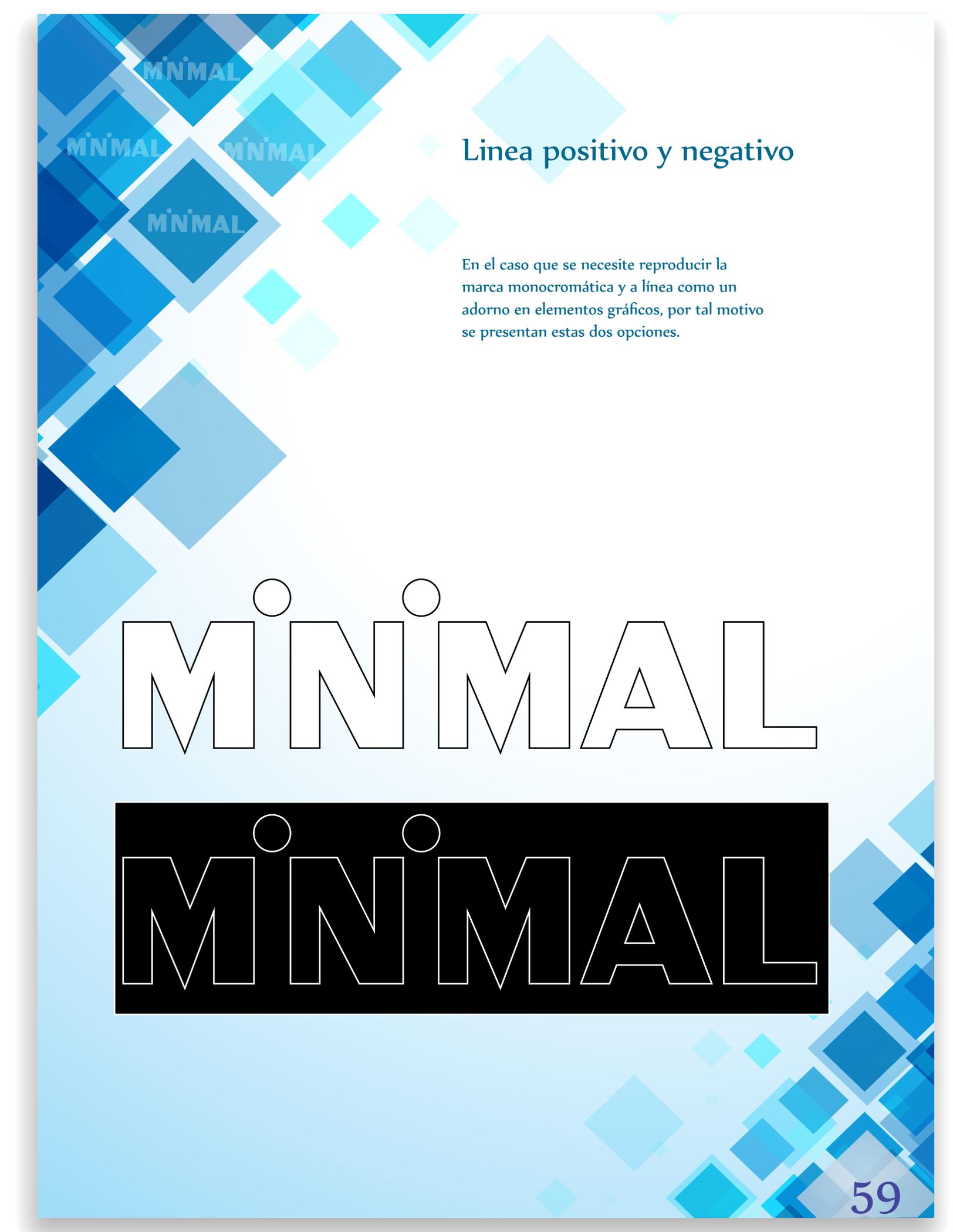


Version
positivo y negativo

Aquí la marca se muestra
en su versión positivo y
negativo

MINIMAL

MINIMAL



Linea positivo y negativo

En el caso que se necesite reproducir la marca monocromática y a línea como un adorno en elementos gráficos, por tal motivo se presentan estas dos opciones.

MINIMAL

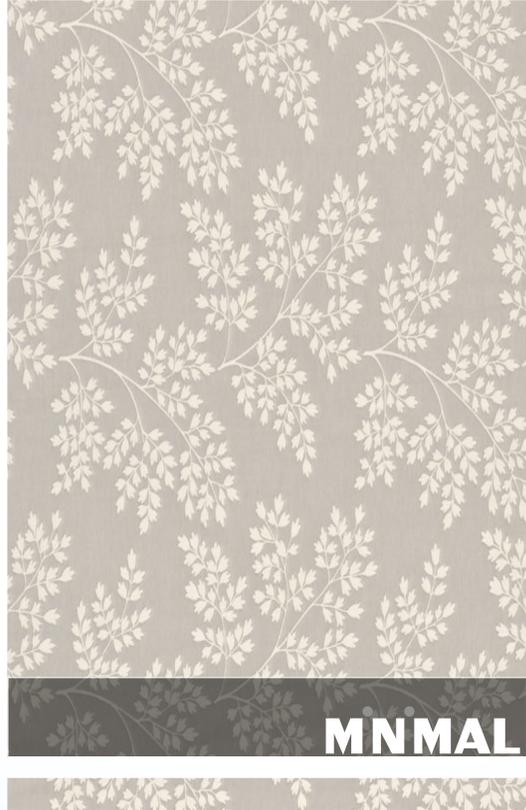
MINIMAL

Casos especiales

Para el caso de implementar la versión en positivo de marca se apoyara la misma sobre un fondo positivo o negativo con una opacidad de un 60%.



Casos especiales



Usos incorrectos

Se muestra a continuación algunos ejemplos de los usos incorrecto de la marca por lo general se le considera como no permitido.

Hay que tomar en cuenta estas recomendaciones.

- ❑ Nunca cambiar versiones positivas y negativas de la marca.
- ❑ La relación de símbolos y anagrama será siempre la reflejada.
- ❑ Nunca colocar marca sobre fondos complejos o que impidan su legibilidad.



MINIMAL



MINIMAL



MINIMAL

Tamaño mínimo

El tamaño mínimo establecido para que la marca conserve todo sus propiedades y legibilidad es que se presenta a continuación.

8 in



MINIMAL

2 in



MINIMAL

Papelería y Misceláneos

Tarjetas de presentación

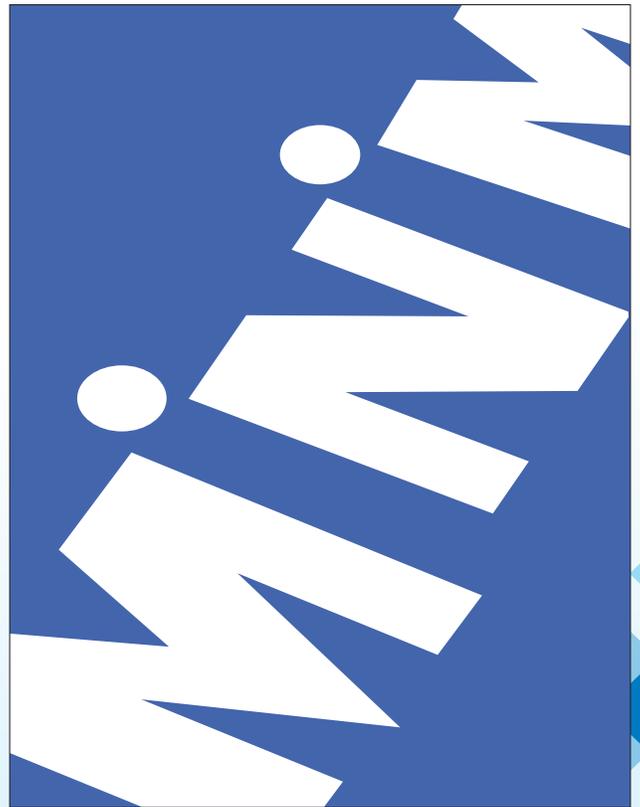


Hoja Membretada.



Papelería y Misceláneos

Carpeta



Papelería y Misceláneos

sobre americano

MINMAL



Dirección: Ministerio de gobernación 3 cuadras al oeste.

Teléfono: (505) 22631784

www.minimalstudio.com

Papelería y Misceláneos

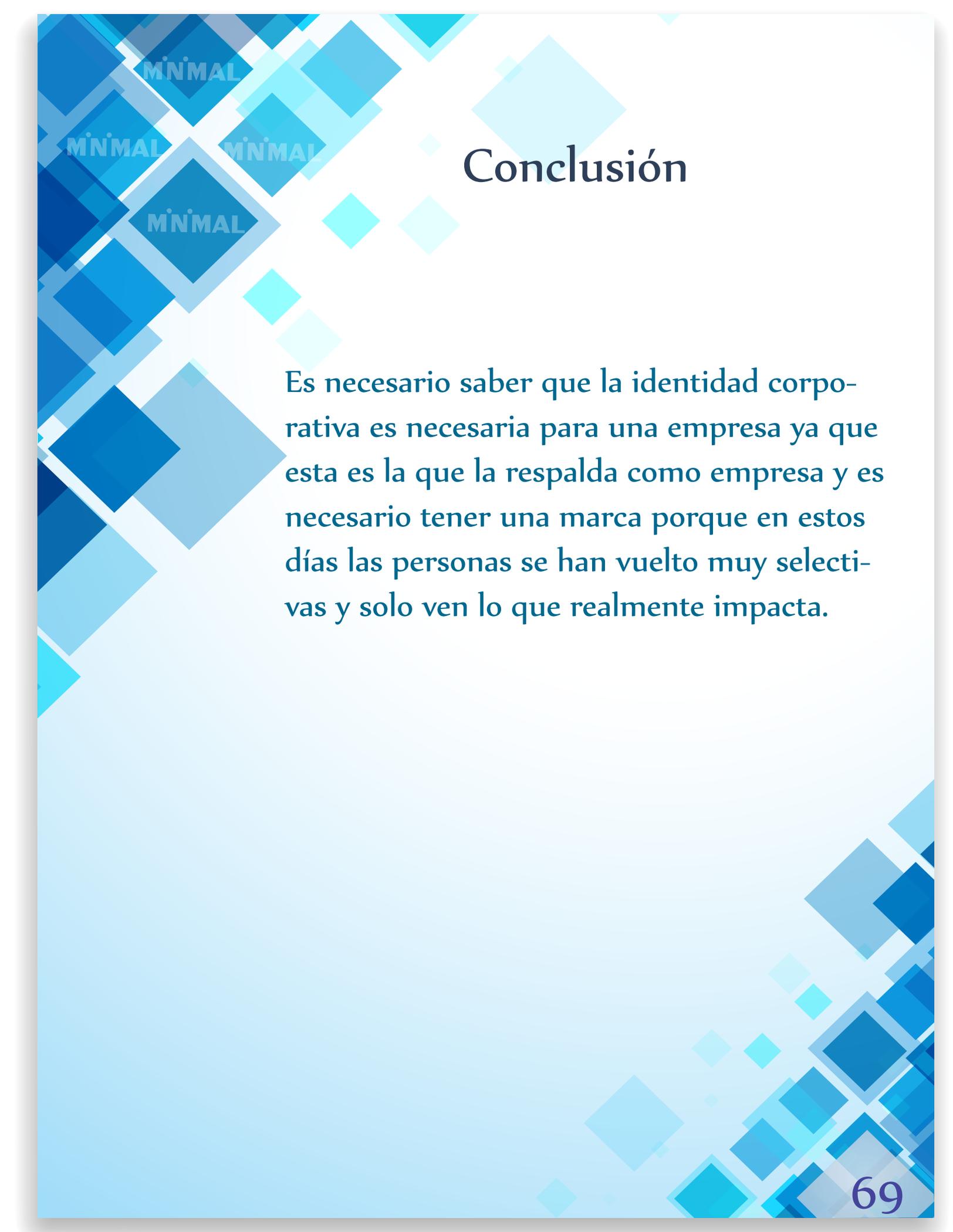
Taza y Camisetas



Papelería y Misceláneos

Gorras





Conclusión

Es necesario saber que la identidad corporativa es necesaria para una empresa ya que esta es la que la respalda como empresa y es necesario tener una marca porque en estos días las personas se han vuelto muy selectivas y solo ven lo que realmente impacta.