



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE NICARAGUA  
ESCUELA DE DISEÑO  
LICENCIATURA DE DISEÑO GRÁFICO**

**Plan de negocio  
de pre factibilidad para implementar la empresa**



**Autores:**

Brs. Noelia del Carmen Gutiérrez Arróliga (0914542)  
Brs. Norman Josué Martínez Ruiz (0914097)

**Tutor-Facilitador:**

Lic. Luis Carvajal Rodríguez

Managua, Nicaragua  
Septiembre 2015



Universidad  
Politécnica  
de Nicaragua



Escuela de  
Diseño

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE NICARAGUA  
ESCUELA DE DISEÑO  
LICENCIATURA DE DISEÑO GRÁFICO**

**Plan de negocio de pre factibilidad  
para implementar la empresa  
NOVADISEÑO**



**Autores:**

Brs. Noelia del Carmen Gutiérrez Arróliga (0914542)  
Brs. Norman Josué Martínez Ruiz (0914097)

**Tutor-Facilitador:**

Lic. Luis Carvajal Rodríguez

Managua, Septiembre 2015



Universidad  
Politécnica  
de Nicaragua

Sirviendo a la Comunidad

## Resumen ejecutivo

NOVADISEÑO es una empresa dedicada a brindar servicios integrales en diseño gráfico e impresiones publicitarias con el plus de realizar también servicios de gestión de trámites en diferentes áreas del sector público, con lo cual marcamos la diferencia con otras empresas dedicadas al diseño gráfico.

Esta empresa surge para cubrir una necesidad identificada como es el que existen muchas personas/empresas que desconocen de los requisitos y lugares donde deben avocarse para proteger tanto el nombre o marca de su empresa como para hacer la gestión de los trámites necesarios para el registro de formalización de la empresa ante las instancias públicas correspondientes.

Como empresa dedicada al diseño se trata de cumplir en dar solución a las diversas necesidades gráficas-publicitarias que se presentan en las vidas de nuestros clientes, pero como complemento NOVADISEÑO provee también aunado al servicio de diseño de identidad corporativa su efectivo registro ante la Propiedad Intelectual y la integración de su empresa al mercado a través del asesoramiento y gestión de trámites de registros de formalización.

La misión de NOVADISEÑO es: *"Ser una empresa dedicada a satisfacer con profesionalismo, calidad, confidencialidad, innovación y a bajo costo, las necesidades de diseño, impresiones gráficas y gestión de registros de identidad corporativa y empresarial de nuestros clientes con el fin de contribuir en el desarrollo de nuestro país"*.

Así mismo, tiene como visión *"Ser reconocidos como una empresa consolidada a nivel nacional, que ofrece con excelencia y calidad los servicios integrales de diseño gráfico y gestión, ajustado a las necesidades y expectativas de cada cliente"*.

NOVADISEÑO estará ubicado en Praderas del Doral, 1ra. Calle principal, Casa 116, del distrito VI de la ciudad de Managua.

Nuestro sistema de promoción consistirá en la venta directa, ya que la empresa está consciente de que el trato personal al cliente ayuda a mejorar la comunicación y atención, además de esta forma guiamos al cliente ante la variedad de servicios que ofreceremos y así estos seleccionaran el que mejor refleje sus intereses.

En cuanto a la publicidad, nuestra empresa empleará tres tipos de medios impresos, tales como: brochure, volantes y tarjetas de presentación, los cuales serán entregados en MiPymes visitadas, en la calle y en la zona geográfica que pretendemos incursionar.

Así mismo, a través de la calidad y satisfacción que brindemos con nuestro trabajo a cada cliente, esperamos poder utilizar la publicidad de boca en boca, para que mediante su recomendación obtengamos más posibles clientes. Adicional, pretendemos promocionar nuestros servicios a través de las redes sociales, tales como el Facebook, ya que es uno de los medios electrónicos efectivos y sin costo que podemos utilizar.

Nuestros servicios especializados se elaboran partiendo de una idea propuesta por el cliente, es decir de la necesidad que este nos solicite, pero se tiene contemplado producir entre 2 a 3 servicios por semana.

De acuerdo a la gran oferta y demanda que existe en nuestro país en las áreas de Diseño gráfico, impresiones y gestión en trámites de registros, en NOVADISEÑO pretendemos brindar una atención personalizada a cada cliente, para que a través de nuestra calidad, excelencia, compromiso, responsabilidad y profesionalidad ellos puedan darse cuenta que ofrecemos precios competitivos y soluciones a sus necesidades.

Aplicando la demanda potencial del mercado según el área geográfica de ubicación de la empresa pretendemos dar cobertura a un 10%, de 6,500 habitantes de supuestos consumidores en el área; por lo tanto se puede alcanzar una venta aproximada anual de C\$ 588,150.00, siendo satisfactorio para la empresa según estudio de investigación y encuesta a los habitantes del sector.

La utilidad neta que se espera percibir en NOVADISEÑO durante los cinco primeros años será: Año 1 = C\$27,132.52, Año 2 = C\$72,423.93, Año 3 = C\$83,740.10, Año 4 = C\$107,631.94 y Año 5 = C\$134,723.17.

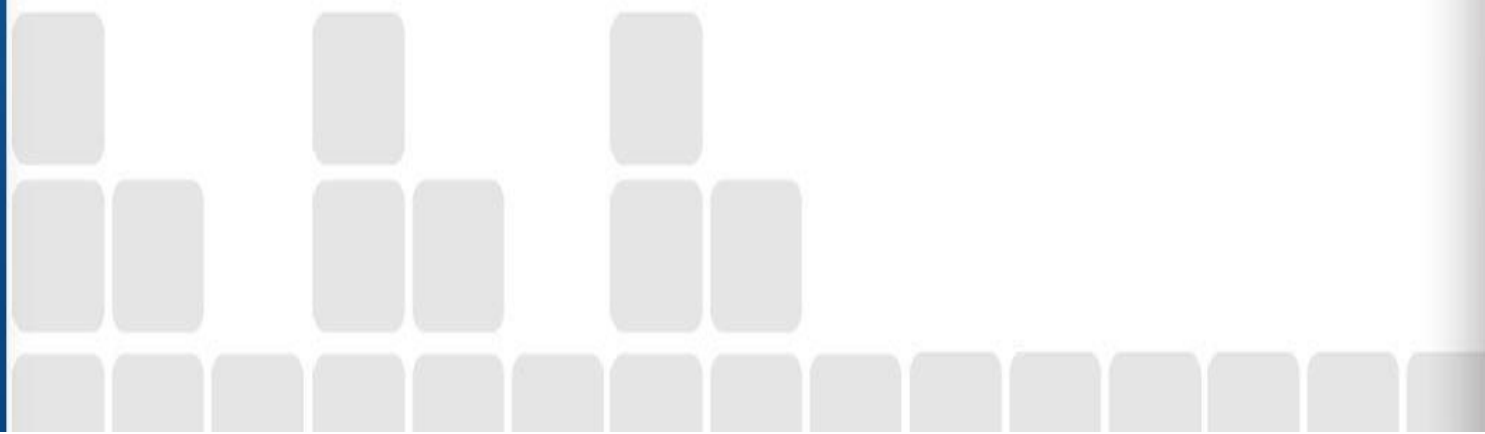
NOVADISEÑO está constituida por dos socios propietarios que se han formado profesionalmente a través del Diseño gráfico y que han investigado la demanda del mercado para invertir en este negocio determinado. Para la organización de la empresa se invertirá un capital de \$ 6,000.00 dólares, iniciando sus funciones en enero del 2016 y esperando recuperar lo invertido en nuestro proyecto en un plazo de cuatro años.

## Contenido

CAPITULO I. Auditoria personal .....	1
Introducción.....	1
Diagnóstico de Situación Actual.....	3
CAPITULO II. Introducción al plan de negocio .....	6
1. Propósitos u objetivos.....	6
1.1 Que necesidades satisface.....	6
1.2 Tipo de empresa .....	6
1.3 Tamaño.....	7
1.4 Ubicación.....	7
2. Justificación .....	7
3. Misión .....	8
4. Visión.....	8
5. Valores.....	8
6. Principios empresariales .....	9
7. Ventajas competitivas.....	9
7.1 De la empresa .....	9
7.2 Del producto o servicio .....	9
8. Distingos .....	10
8.1 Servicio postventa .....	10
8.2 Sistema de distribución.....	10
8.3 Garantía .....	10
CAPITULO III. El mercado.....	11
3.1 Objetivos de la Mercadotecnia .....	12
3.2 Investigación de Mercado .....	13
3.3 Estudio de Mercado .....	13
3.4 Distribución y Puntos de Venta .....	14
3.5 Promoción del Producto o Servicio.....	14
3.6 Fijación y Políticas de Precio.....	15

3.7 Plan de Introducción al Mercado .....	16
3.8 Riesgos y Oportunidades del Mercado.....	17
3.9 Sistema y Plan de Ventas .....	19
3.10 Encuesta de estudio de mercado .....	19
CAPITULO IV. Producción.....	22
4.1 Objetivos del área de producción .....	22
4.2 Especificaciones del producto .....	23
4.3 Descripción del proceso de producción .....	27
4.4 Diagrama del flujo del proceso .....	32
4.5 Características de la tecnología.....	33
4.6 Equipo e instalaciones .....	37
4.7 Materia Prima .....	40
4.8 Capacidad instalada .....	44
4.9 Manejo de inventarios .....	44
4.10 Ubicación de la empresa .....	46
4.11 Mano de obra requerida .....	46
4.12 Procedimientos de mejora continua .....	47
4.13 Programa de producción .....	48
CAPITULO V. Organización.....	50
5.1. Objetivos del área de organización .....	50
5.2 Estructura organizacional.....	52
5.3 Funciones específicas por puesto .....	53
5.4 Captación del personal .....	60
5.5 Desarrollo del personal.....	61
5.6 Administración de sueldos y salarios.....	62
5.7 Evaluación del desempeño .....	62
5.8 Relaciones de trabajo.....	63
5.9 Marco legal de la organización .....	63
CAPITULO VI. Finanzas .....	66
6.1 Objetivos del área contable.....	66

6.2 Sistema contable de la empresa .....	67
6.3 Flujo de efectivo.....	68
6.4 Estados financieros proyectados .....	71
6.5 Indicadores financieros.....	74
6.6 Supuestos utilizados en las proyecciones financieras.....	75
6.7 Sistema de financiamiento .....	81
ANEXOS .....	82
Anexo 1: Auditoría personal .....	82
Anexo 2: Instrumento de estudio de mercado .....	85
Anexo 3: Gráficos del resultado de encuesta aplicada .....	88
Anexo 4: Cuestionario a aplicar para entrega de información por el cliente .....	103
Anexo 5: Formato de contrato laboral a utilizar .....	105
Anexo 7: Catálogo de cuentas .....	107
Anexo 7: Manual de Identidad Corporativa .....	115



## CAPITULO I. Auditoria personal

### Introducción

El diseño gráfico es una profesión compleja que involucra muchas habilidades, disciplinas y herramientas diferentes. Nosotros como futuros Licenciados en Diseño Gráfico hemos optado por escoger como método de culminación de nuestra carrera, la elaboración de un plan de negocio que nos servirá para crear una empresa dedicada al diseño e impresión de productos publicitarios y sobre todo a destacarnos mediante la vinculación del diseño de la marca y sus manuales de identidad corporativa con el efectivo registro ante la Propiedad Intelectual. Esto con el fin de que las empresas logren identificarse y proteger su marca de terceros ajenos.

Así mismo, les ofreceremos como plus extra el servicio de gestión de trámites que permitan el registro de formalización de estas empresas ante instancias como la DGI, Alcaldía Municipal e INSS en el caso que lo necesiten.

El fin del plan de la empresa es de concluir si el proyecto resultara viable y rentable en el largo plazo. Y para alcanzar dichas conclusiones planeamos realizar un análisis de las debilidades, amenazas, oportunidades y fortalezas con las que contará la empresa para incorporarse en el mercado nacional. Además de un plan económico-financiero en el que provisionaremos los diferentes escenarios a los cuales nos enfrentaríamos (realista, optimista y pesimista) para concluir con su pre factibilidad, tanto en los aspectos técnicos y comerciales como en lo económico-financiero.

Así mismo pretendemos elaborar un plan de marketing en el que podamos establecer y posicionar las particularidades de los servicios que diferenciaran nuestra empresa de la competencia, los precios de los mismos, la estrategia de comunicación de la empresa y el canal de distribución con que contaremos.

Posteriormente, consideramos elaborar un plan de operaciones para ubicar la empresa de forma estratégica, y plasmar los procesos y operaciones necesarios para su actividad habitual, la constitución jurídica de la empresa, los puestos de trabajo necesarios, su estructura organizativa y sus objetivos.





  
- Noelia Gutiérrez Arróliga  
- Norman Martínez Ruiz  
Licenciatura de Diseño Gráfico

**CAPITULO I**  
Auditoría personal  
Plan de Negocio

## Diagnóstico de Situación Actual

Somos dos jóvenes Diseñadores Gráficos emprendedores que ofrecen servicios gráficos e impresos con calidad y sobre todo la creación de la identidad corporativa de empresas que requieran ya sea de manera individual o en un paquete único, la vinculación del registro y protección de su marca-logo en el Registro de la Propiedad Intelectual.

Contamos con creatividad, conocimientos, experiencia y equipos tecnológicos. Podemos ofrecer servicios de comunicación integral para nuestros clientes, de forma que no olvidamos ninguna de las facetas que intervienen en los procesos de comunicación de una empresa.

Así mismo, podemos brindar aunado a la creación y registro de la imagen corporativa/empresarial, el asesoramiento y la gestión del registro en las diferentes áreas del sector público para todas aquellas personas individuales, MiPymes, instituciones u organizaciones nacionales que requieran formalizarse a través de nuestros servicios. Consideramos que esto nos permitirá diferenciarnos de otras muchas empresas dedicadas al diseño gráfico.

En el trabajo fijo, nos han ayudado algunas veces los compañeros de trabajo, pero como freelance, hemos sido totalmente independientes. Entre los trabajos que hemos desarrollado y que podemos ofrecer a los clientes de nuestra empresa, tenemos:

- **Diseño y Publicidad**

Diseño de logotipos, manuales de identidad corporativo, diseño e impresión de publicidad (volantes, dípticos, trípticos, afiches, revistas, catálogos de productos y/o servicios, etiquetas, presentación de productos, diplomas, calendarios, separadores de libros, tarjetas de presentación e invitación), Diseño, edición e impresión de documentos, libros y manuales institucionales. Diseño e impresión de banners (rollups). Diseño de multimedia (fotos/videos, DVDs institucional), gestión de contenidos y social media (redacción y corrección de contenidos, noticias, artículos, creación de perfiles en redes sociales, branding y social media marketing).

- **Asesorías y gestión de trámites de:**

Inscripción de la Identidad Corporativa en el Registro de Propiedad Intelectual, además de la gestión para realizar registros empresariales en diferentes áreas del sector público con el fin de formalizarse en el mercado.

A través de la relación y comunicación tanto cara a cara como por vía electrónica, que tenemos con nuestros amigos, conocidos, familia, red social y en la oficina misma, hemos logrado dar, ayudar y brindar soluciones a las necesidades de servicios que los clientes nos han demandado.

Y, es gracias a la calidad que hemos brindado en cada detalle del trabajo desarrollado, que podemos decir que hemos logrado darnos a conocer en el medio; ya que el cliente que ha quedado satisfecho, nos ha recomendado a otros posibles clientes, lo cual nos ha permitido expandirnos un poquito más como freelance. Por lo que consideramos que la publicidad de boca en boca, además de la red social, es muy efectiva.

A través de una computadora desktop, una laptop, una cámara fotográfica, una impresora multifuncional (fax, escáner, impresora) y dos teléfonos móviles, hemos podido ofrecer a cada cliente, nuestra experiencia, asesoría, calidad, recursos y optimización; gracias a que tenemos **experiencia** en las áreas de publicidad, marketing, Internet y administración y de que logramos brindar controles de **calidad** exhaustivos en cada uno de los productos y servicios que ofrecemos. No obstante estamos conscientes de que debemos de mantenernos en continua mejora y perfeccionamiento, ya que en esta vida nunca dejamos de aprender.

Disfrutamos de nuestro trabajo, y ponemos el mayor esfuerzo, responsabilidad, dedicación y **recursos** para llevarlo a cabo. Y, **optimizamos** al máximo la rentabilidad del desarrollo de los productos, para que nuestros clientes queden satisfechos con su inversión.

Como emprendedores, hemos invertido tiempo y horas lejos de nuestra familia en cada proyecto desarrollado; pero podemos decir que en cada trabajo concluido, hemos obtenido una gran satisfacción laboral con el resultado adquirido y conscientes ingresos monetarios que gracias a Dios nos han permitido sufragar deudas contraídas y/o el pago de gastos personales/familiares en momentos oportunos.

Actualmente, uno de nosotros se encuentra laborando para una compañía dedicada a la venta de servicios de diseño gráfico on-line y la otra persona está trabajando para el área administrativa-financiera de una institución educativa y gubernamental, pero realizando servicios de freelance en cada oportunidad que se le presenta.

Ante la situación laboral y económica inestable de nuestro país, ya que en cualquier momento uno puede quedarse sin el trabajo estable, como jóvenes emprendedores deseamos poder tener la oportunidad de independizarnos y ser socios en una empresa que brinde, además de los servicios de diseño e impresiones gráficas, el asesoramiento y gestión del trámite del registro de la identidad corporativa para su protección ante terceros que quieran provocar daños al patrimonio privado de la compañía, además de los registros necesarios para la incorporación de la empresa en el mercado nicaragüense.

Para lograr implementar este plan de negocio, consideramos buscar el financiamiento a través de las entidades bancarias y financieras que brindan crédito a las MiPymes que están forjándose, ya que actualmente carecemos del capital inicial para desarrollarlo.

## **CAPITULO II. Introducción al plan de negocio**

### **1. Propósitos u objetivos**

Crear una empresa especializada en servicios integrales de diseño gráfico e impresión de productos publicitarios en formato digital e impresos, que ofrece como servicios complementarios el trámite en el registro de la propiedad intelectual vinculado al manual de identidad corporativa, entre otros más, lo cual nos diferenciara de las demás agencias.

#### **1.1 Que necesidades satisface**

A través del desarrollo de las constantes relaciones de trabajo, personal y duradera con nuestros clientes, y poniendo a su disposición toda nuestra capacidad, experiencia y potencial de crecimiento, brindamos satisfacción en las siguientes necesidades:

- ✓ Comunicación visual y multimedia
- ✓ Promoción de un producto estrella por medio del diseño y publicidad
- ✓ Asesorías y gestión de trámites de Registro de Propiedad Intelectual incorporados a un paquete completo con la identidad corporativa o de forma individual
- ✓ Medios impresos (afiches, brochures, volantes, diplomas, tarjetas, etc.)
- ✓ Quemado de CD/DVD con o sin diseño e impresión de etiqueta
- ✓ Escaneo y fotocopia de documentos
- ✓ Edición y formateo de documentos

#### **1.2 Tipo de empresa**

Nuestra microempresa brindara servicios integrales en diseño e impresiones gráficas, además proporcionara como complemento las asesorías y gestión de trámites que permitan realizar el registro de la identidad corporativa o la inscripción de las empresas ante las diferentes áreas de sector público para su formalización e integración al mercado nicaragüense.

### **1.3 Tamaño**

Como toda empresa nueva que está surgiendo desde lo más pequeño hasta donde como empresarios queremos alcanzar, nuestra empresa está en la posición de microempresa, no pasando del número de 8 personas; pero de este punto de comienzo dependerá de nosotros en crecer o mantenernos como microempresa de servicios.

### **1.4 Ubicación**

Nuestra empresa estará ubicada en la Colonia Praderas del Doral en Managua, debido al costo/beneficio que esto implica, ya que en esta colonia se encuentra la residencia de uno de nosotros; además es un sector accesible y carece de competencia en sus alrededores, por lo que es un nuevo horizonte de experimentar la demanda de nuestros servicios.

## **2. Justificación**

Así como existen varias agencias o empresas dedicadas al diseño gráfico que se encuentran bien posicionadas en el mercado nicaragüense, nosotros pretendemos llegar con firmeza y solidez para ser una empresa reconocida a nivel nacional a medida que pase el tiempo.

A través de nuestros servicios lograremos que los clientes se distingan de sus competidores y tengan una respuesta ajustada a sus necesidades, lo cual les brindará una máxima satisfacción e incremento del éxito de sus negocios.

En el ámbito de las empresas dedicadas al diseño se trata de cumplir en dar solución a diversas necesidades que se presentan cada día en las vidas de nuestros clientes. Y, como empresa de diseño nosotros queremos marcar un cambio significativo, lo cual nos diferenciara de otras empresas del diseño; ya que hemos notado que cada una de ellas en el ámbito de identidad corporativa se limita solo a diseñar el manual para el cliente y hasta allí llega su rol. Pero nosotros no solo diseñaremos la identidad corporativa de nuestros clientes, sino que brindaremos un paquete que integre el trámite de registro como empresa activa a nivel nacional o para registrar su marca ante el registro de Propiedad Intelectual y de esta forma brindaremos un trabajo de calidad e íntegro.



### 3. Misión

Ser una empresa dedicada a satisfacer con profesionalismo, calidad, confidencialidad, innovación y a bajo costo, las necesidades de diseño, impresiones gráficas y gestión de registros de identidad corporativa y empresarial de nuestros clientes con el fin de contribuir en el desarrollo de nuestro país.

### 4. Visión

Ser reconocidos como una empresa consolidada a nivel nacional, que ofrece con excelencia y calidad, servicios integrales de diseño gráfico y gestión, ajustado a las necesidades y expectativas de cada cliente.

### 5. Valores

Nuestros valores son las cualidades que nos distinguen y nos orientan, apoyando nuestra misión y sustentando nuestra visión. Los valores de nuestra cultura empresarial son:

- **Creatividad:** Innovación en nuestros desarrollos para marcar la diferencia.
- **Excelencia:** Calidad de trabajo y cumplimiento con estándares.
- **Integridad:** Ética, honestidad y coherencia en nuestro trabajo y servicio.
- **Compromiso:** Atención y seguimiento personalizado a los proyectos. Esto favorecerá la confianza que el público tendrá en la empresa.
- **Responsabilidad:** Satisfacción total de nuestros clientes.
- **Atención al cliente:** La satisfacción de los clientes es primordial para la empresa. El trato atento y personalizado nos diferenciará de la competencia.
- **Profesionalidad y eficiencia:** Contamos con la formación necesaria para realizar el trabajo con la mayor profesionalidad y eficiencia posible. El cliente percibirá esta profesionalidad con la que actuamos, favoreciendo la imagen de la empresa.

## 6. Principios empresariales

Nuestra organización se apoya en una serie de principios que nos permitirán alcanzar nuestra visión, siendo estos:

- Servicio al cliente
- Trabajo en equipo
- Mejora continua
- Tecnología e innovación
- Honestidad

## 7. Ventajas competitivas

En el mundo del diseño gráfico cada vez tenemos más competidores. Algunos colegas generan incluso sus propias estructuras comerciales y van a la caza de los anunciantes que deseen publicidad, además existen muchas imprentas que están ofreciendo en conjunto de la impresión, la creatividad y el diseño a sus clientes, lo cual quizás algunas veces como diseñador gráfico no podremos igualar con nuestras ofertas económicas. Pero como futuros empresarios emprendedores, consideramos que tenemos además de la creatividad e innovación, el conocimiento y la experiencia necesaria para brindar nuestros servicios con una óptima rentabilidad y calidad, para que nuestros clientes queden satisfechos al máximo con su inversión.

### 7.1 De la empresa

Nuestra empresa tendrá una accesible ubicación geográfica, además contamos con la disponibilidad de hacer alianzas con terceras personas que nos pueden brindar los servicios de áreas, tales como: contabilidad, mercadotecnia, etc.

### 7.2 Del producto o servicio

Podemos ofrecer servicios de comunicación integral para nuestros clientes, y aunado a la creación de la imagen corporativa/empresarial, les brindaremos la gestión del registro de su nueva o renovada identidad corporativa o la inscripción de la empresa para su incorporación en el mercado competitivo. Por lo que, esto nos permitirá diferenciarnos de las demás empresas dedicadas al diseño gráfico.



## 8. Distingos

### 8.1 Servicio postventa

Ofrecemos un servicio integral, que abarca desde el diseño inicial de un logo con su manual de imagen corporativa, hasta el servicio de post-venta de gestionar el trámite ante el Registro de la Propiedad, INSS, Alcaldía Municipal o DGI de nuestros clientes satisfechos.

### 8.2 Sistema de distribución

La distribución como herramienta del marketing tiene como objeto trasladar el producto desde el origen de su puesta a punto (la fábrica), hasta el consumidor final, y es una de las variables estratégicas del marketing-mix, ya que la mayor parte de sus decisiones se enmarcan en un horizonte temporal que se ubica en el largo plazo. (*Salvador Miquel Peris y otros, 1994*).

Pero la distribución en empresas de servicios es diferente a la de empresas de consumo, por lo que estamos hablando que la entrega del servicio demandado en el caso de nuestra empresa, sería nuestro producto final, por lo tanto nuestra empresa no administrara un stock de inventario, ni un canal de distribución extenso, simplemente este se reduce al trayecto del productor al consumidor final.

### 8.3 Garantía

Aseguramos un servicio profesional y una atención de calidad, lo cual garantizará la satisfacción total de todos nuestros clientes; a través del desarrollo e interacción constante durante todo el proceso de creación de sus proyectos y con la disposición incluso de atenderlos después de haber sido entregado el trabajo, ya sea telefónicamente o por SMS, en horario de oficina o vía mail dentro de las 24 horas, para aclarar cualquier duda o soporte técnico que requieran.

## CAPITULO III. El mercado

El mercado así como la industria, ocupa un lugar cada vez más importante en la sociedad moderna. El número y extensión en sus operaciones, su acción de satisfacer las necesidades de la vida humana, el incremento del trabajo, la creación de nuevas fuentes de producción y comercialización, además de las rápidas comunicaciones entre las diversas regiones del mundo, han permitido la ampliación de las relaciones comerciales.

Y, es a través de la mercadotecnia o marketing que se logra llevar a cabo un conjunto de principios y prácticas que nos permiten aumentar el comercio, en especial la demanda. Esto se logra por medio del análisis de la gestión comercial de las empresas y su intención de retener y fidelizar a los clientes actuales que tiene la organización, mientras se intenta al mismo tiempo de sumar los nuevos compradores.

Dado a que estamos en una época de globalización y de alta competitividad de productos o servicios, y ante el cambiante mundo del marketing consideramos que es necesario estar alerta ante las exigencias y expectativas del mercado, y para ello es de vital importancia que para asegurar el éxito de nuestra nueva empresa, hagamos uso de las técnicas y herramientas de mercadotecnia que nos permitan estudiar mejor el mercado. De esta forma lograremos identificar a tiempo, las necesidades de los consumidores, la promoción que realizaremos y el pre factibilidad de lanzarnos a brindar nuestro servicio de diseño, impresiones gráficas y asesorías para la gestión de trámites personalizados a determinado segmento de mercado.

Y, así podremos planear bien las actividades que desarrollaremos en nuestra empresa, relacionando las **Cuatro P**: **P**roducto o servicio que estableceremos ofrecer, **P**recio que brindaremos a los clientes, **P**laza o lugar donde distribuiremos nuestro servicio y la **P**ublicidad o promoción de los servicios que ofertaremos en nuestra empresa.

### 3.1 Objetivos de la Mercadotecnia

#### Corto plazo:

1. Posesionar nuestra empresa en la mente del consumidor en los primeros seis meses de existencia, de tal forma que las ventas esperadas sean de nuestros servicios en: Diseño gráfico, impresiones y gestión de trámites para registros de identidad corporativa e inscripción empresarial.
2. Pretendemos lograr atender aproximadamente 20 empresas y un promedio de 10 clientes independientes, los que conformaran nuestra cartera de clientes fijos y temporales.
3. Nuestro volumen de ventas de servicios será de \$500,000.00 de un total de demanda de 120 servicios al año.
4. Y, obtener el 10% de nuestro mercado potencial, el cual se encontrara ubicado en Managua, por ser la zona geográfica donde se concentra la mayor actividad comercial y publicitaria.

#### Mediano plazo:

1. Lograr captar un aproximado de 30 empresas y unos 20 clientes independientes para un total de 50, los cuales nos proporcionaran un volumen de ventas de C\$600,000.00 y con un total de demanda de 180 servicios al año.
2. De nuestro mercado potencial pretendemos alcanzar un 30%.
3. Captar clientes de otras regiones del país.

#### Largo plazo:

1. Atender más de 50 empresas, no solo en Managua, sino también de otros departamentos del país.
2. Teniendo un volumen de ventas de C\$750,000.00 con un total de demanda de 300 servicios al año.
3. Captar el 50% de nuestro mercado potencial.

### 3.2 Investigación de Mercado

La investigación de mercados es la herramienta necesaria que tenemos para el ejercicio del marketing. Este proceso objetivo y sistemático nos permitirá analizar el entorno y las acciones de los consumidores, lo cual nos permitirá generar un diagnóstico acerca de los recursos, oportunidades, fortalezas, capacidades, debilidades y amenazas (DAFO) que tendremos con el lanzamiento de nuestra nueva empresa.

Se trata, en definitiva, de que a través de esta investigación de mercado, logremos obtener la información necesaria para establecer las diferentes políticas, objetivos, planes y estrategias de mercadeo más adecuadas para alcanzar el éxito y avance de la misma.

### 3.3 Estudio de Mercado

La realización de un estudio de mercado nos proporciona la información necesaria para conocer la respuesta del mercado (Target (demanda) y los proveedores, competencia (oferta)) ante los servicios que pensamos ofrecer, así mismo la fijación de nuestros precios y el posible canal de distribución.

Estos datos serán de mucha utilidad para que evitemos caer en los errores propios de nuestra inexperiencia y así de esta forma nos haremos una idea sobre la viabilidad comercial que tendremos con nuestra actividad económica.

Nosotros como dueños de esta nueva empresa, aplicaremos una encuesta impresa a posibles potenciales clientes dueños, gerentes y/o administradores de diferentes tipos de MiPymes, con el objetivo de poder obtener la información necesaria para medir la frecuencia en que han requerido los servicios publicitarios o de asesoría de trámites para sus empresas/negocios, el rango de precio que ha pagado por esos servicios o que pretende pagar, la calidad del servicio que espera recibir de nuestra microempresa y las necesidades que como consumidor tienen, además de la factibilidad del conjunto de servicios que planeamos ofrecer.

### 3.4 Distribución y Puntos de Venta



Como podrá verse en la imagen, el sistema de distribución que aplicaremos es el directo, del productor al consumidor final; ya que es el que más se acopla al funcionamiento de nuestra empresa, pues tendremos un trato directo ya sea con la empresa que contratara nuestros servicios o con el cliente independiente.

### 3.5 Promoción del Producto o Servicio

Para introducirnos en el mercado de manera eficiente y posesionar los servicios que como empresa ofreceremos, aplicaremos estrategias de promoción y publicidad, tanto en la zona geográfica donde estaremos ubicados como en las demás zonas cercanas que podemos abarcar. Y, comenzaremos con una campaña publicitaria a mediano nivel, es decir no abarcaremos anuncios de televisión, ni publicidad que implique demasiados costos.

Nuestra publicidad<sup>1</sup> estará limitada a:

- Volantes
- Brochures
- Tarjetas de presentación
- Banner
- Redes sociales
- Boca a boca
- Camisas estilo polo con logo NOVADISEÑO

Los que estarán promocionando los servicios que estaremos brindando, los descuentos que ofertaremos por la apertura de nuestra empresa y nuestros valores. No obstante, periódicamente planificamos realizar otras promociones que acompañadas de la publicidad adecuada, estaremos combinando siempre los servicios a precios accesibles.

<sup>1</sup>Ver diseños en Anexo 7.

El costo del material publicitario<sup>1</sup> es de:

Producto	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Volantes	3,000	C\$ 1.25	C\$3,750.00
Brochures	1,000	C\$ 3.00	C\$3,000.00
Banner	1	C\$ 1,350.00	C\$1,350.00
Tarjetas de presentación	500	C\$ 2.50	C\$1,250.00
Camisas tipo polo con logo NOVADISEÑO	4	C\$ 400.00	C\$1,600.00
<b>Total de inversión publicitaria</b>			<b>C\$ 10,950.00</b>

### 3.6 Fijación y Políticas de Precio

La fijación de precios es muy importante, ya que influye en la percepción que tiene el consumidor sobre el servicio que se le ofrece y constituye un determinante fundamental de la demanda del mismo.

El precio de un servicio afecta a la posición competitiva de una empresa en su participación en el mercado. De ahí que ejerza una fuerte influencia sobre los ingresos y las utilidades netas.

Al iniciar la prestación de servicios de nuestra empresa, utilizaremos precios bajos de penetración al mercado para atraer a los clientes. Así mismo, aplicaremos ofertas de un 10% de descuento, cuando el volumen de compras sea alto y la frecuencia sea habitual.

El costo del servicio estará en función a la necesidad o inconvenientes de los clientes. No obstante, pretendemos adquirir un porcentaje de ganancia del 50% en base al costo de la producción, esperando maximizar el beneficio de nuestros servicios a corto y largo plazo, además de obtener un determinado rendimiento de nuestra inversión para mejorar nuestra participación en el mercado.

El pago de nuestros servicios serán trabajados bajo la siguiente forma: Al momento de firmar el contrato se solicitará al cliente un anticipo del 40% del valor total del producto/servicio a realizar, y el 60% restante, al entregarse del producto/servicio.

### 3.7 Plan de Introducción al Mercado

El plan de introducción al mercado, es la estructuración de las acciones concretas que realizaremos en los primeros meses de desarrollo de la empresa para garantizar una entrada exitosa en el mercado.

Como acciones para introducirnos al mercado, estaremos contactando a los Propietarios, Gerentes y Administradores de MiPymes para ofrecerles nuestros servicios de acuerdo a la necesidad que presenten cada uno, con mayor calidad, a un bajo costo, en menor tiempo y la satisfacción total del trabajo realizado.

Nuestro sistema de promoción consistirá en la venta directa, ya que la empresa está consciente de que el trato personal al cliente ayuda a mejorar la comunicación y atención, además de esta forma guiamos al cliente ante la variedad de servicios que ofreceremos y así estos seleccionaran el que mejor refleje sus intereses.

En cuanto a la publicidad, nuestra empresa empleará tres tipos de medios impresos, los cuales pueden identificar en el punto 3.5 del plan. Estos serán entregados en las MiPymes visitadas, en la calle y en la zona geográfica que pretendemos incursionar.

Así mismo, a través de la calidad y satisfacción que brindemos con nuestro trabajo a cada cliente, esperamos poder utilizar la publicidad de boca en boca, para que mediante su recomendación obtengamos más posibles clientes. Adicional, pretendemos promocionar nuestros servicios a través de las redes sociales, tales como el Facebook, ya que es uno de los medios electrónicos efectivos y sin costo que podemos utilizar.

Después de ver los resultados de nuestra encuesta, logramos darnos cuenta que efectivamente nuestra empresa puede tener una buena oportunidad en el mercado de la gestión de trámites para registros de Propiedad Intelectual o empresarial, aunado con el diseño gráfico. Por lo que, teniendo estos datos a nuestro favor y con la promoción efectiva, consideramos que podremos darnos a conocer factiblemente, ante la poca competencia incursionada de parte del gremio del diseño gráfico ante esta singularidad.

### 3.8 Riesgos y Oportunidades del Mercado

La empresa que entra en el mercado debe elaborar un listado de los posibles riesgos y oportunidades del lugar donde incursiona. Lo anterior permite desarrollar eventuales planes de acción que faciliten la toma de decisiones en el momento en que se llegaran a presentar cualquier tipo de contingencia.

Riesgos	Acciones a Realizar
Que la aceptación del servicio sea efímera.	Innovar continuamente para mantener nuestros clientes.
La competencia además de ser conocida, está bien posicionada.	Diseño de más publicidad promocionando nuestros servicios.
Que los servicios de la competencia sean preferidos por los clientes.	Mostrar las ventajas que tenemos sobre los competidores y realizar plan de descuentos y ofertas.
Los cambios en la cultura de consumo.	Adaptarnos a las necesidades de los clientes.
Decaimiento en el desarrollo económico del país.	Crear un plan de emergencia para amortiguar las bajas demandas y/o crisis financieras.



Oportunidades	Acciones a implementar
Alta calidad en los servicios.	Promocionarnos en todas las MiPymes de Managua. Además, de mantenernos actualizados y en formación constante ante las nuevas tendencias, tecnologías y decretos/leyes necesarios para brindar mejor nuestros servicios.
Precio adaptable a necesidades del cliente.	Ofrecimiento de varios precios accesibles y de especialización.
Variedad de servicios.	Servicio de post-venta.
Aumento anual de la demanda.	Contar con personal de apoyo temporal o fijo.

Del análisis anterior se concluyó que el riesgo más importante es la posición de la competencia en el mercado y de la posible preferencia de los clientes sobre la propia, otro riesgo es la cultura de consumo existente entre los clientes, que es más cerrada con respecto a la inversión que realizan en la publicidad de sus negocios, por otra parte en las oportunidades se observó la calidad del servicio a ofrecer que será mejor que la competencia; así como el precio por el mismo lo haremos más accesible, pero para esto implementaremos acciones como la constante innovación de los servicios y la adaptación de los servicios de acuerdo a las necesidades del mercado.

### 3.9 Sistema y Plan de Ventas

Con base en el siguiente organigrama, se calcularán las ventas que estimamos lograr por persona (vendedor) y en total, de acuerdo con los objetivos de la empresa (calculamos puntos de venta, sueldos, comisiones, descuentos, etc.).



Nuestro sistema de ventas ofrecerá diferentes servicios, los cuales debido a la naturaleza de cada uno, se estarán brindando descuentos y precios de acuerdo al servicio contratado. Por lo que, se estiman las ventas dependiendo del área, así como a quienes van dirigidas.

Nuestro horario de atención al cliente será de: Lunes a Viernes de 8:00am a 5:00pm y los sábados de 8:00am a 12:00pm.

### 3.10 Encuesta de estudio de mercado

La muestra tomada para la realización de las encuestas de estudio de mercado, fue de 81 MiPymes aledañas al sector donde se ubicara NOVADISEÑO. Se optó en hacer esta cantidad de encuestas, debido al poco tiempo proporcionado para elaborar el plan de negocio y de esta forma lograr tener un análisis un poco más apegado a la percepción que tienen las MiPymes sobre lo novedoso de esta empresa. El instrumento aplicado se encuentra en el Anexo 2 y las gráficas correspondientes en el Anexo 3.

Esta aplicación de encuestas nos ha brindado las respuestas claves a las interrogantes que nos habíamos planteado, para saber cuán pre factible es nuestra idea de la creación de una microempresa de diseño e impresiones gráficas, que a la vez brinde asesorías y gestión de trámites necesarios para el registro de identidad corporativa o activación de integración de empresas en el mercado.

### **Resultados de interpretación de la información obtenida en el estudio. Ver gráficos en Anexo 3**

A través de la encuesta que hemos realizado, pudimos darnos cuenta que a pesar que un 81% de los encuestados manifestó tener un negocio/empresa, solo el 69% estuvo interesado en crearle su imagen corporativa, para lo cual el 67% indico que efectivamente ha contratado los servicios de una empresa o diseñador gráfico para que le ayude en la elaboración de su publicidad, siendo las estrategias de promoción que más utilizan: los volantes, afiches y otros, tales como las tarjetas de presentación, brochures y redes sociales, como el Facebook.

Entre los factores que más valoran los clientes para tomar la decisión en seleccionar la empresa o el diseñador gráfico que les trabajara su publicidad están: la calidad y el precio que estos le puedan brindar, no obstante ellos consideran como una gran prioridad, a la calidad.

La frecuencia con que más requieren de estos servicios publicitarios son: anual, trimestral y mensual, siendo estos pagados principalmente al contado.

Si tomamos en cuenta las estrategias de promoción que más utilizan estos clientes, podemos entender el por qué su inversión en publicidad está entre un promedio menor de C\$2,700.00, lo cual nos da la pauta del rango en que podríamos entrar a oscilar con nuestros costos.

Este estudio nos ha servido también para identificarnos con nuestros posibles clientes, conocer lo que piensan con respecto a lo que es el registro de propiedad intelectual y que efectivamente han requerido de realizar trámites ante la DGI, Alcaldía e INSS para su empresa/negocio y que aunque conocen los pasos que deben seguir ante esas instancias, el 64% de los encuestados manifestó estar de acuerdo en que le gustaría tener la confianza y seguridad de que una empresa le asesore y ayude a realizar la gestión de los trámites de registros que necesita su empresa/negocio ante estas instancias.

Además, el 81% considera una ventaja de poder contratar a una empresa que le pueda brindar el servicio del diseño de su imagen corporativa y al mismo tiempo, le facilite el trámite de registro ante la instancia de Propiedad Intelectual como el único dueño de su marca/nombre, y que para la asesoría y gestión de los trámites aunque iría en dependencia del servicio que le brindemos, el 38% podría estar interesado en pagar un promedio menor de C\$1,000.00. Esto nos da la pauta de analizar bien los costos que generará la realización de cada tipo de asesoría y gestión de trámites legales, para tener una base a la hora de fijar su costo.

El 41% de la MiPymes encuestas se consideró ser cliente de volumen bajo en compras, pero eso no les dificulta de estar dispuestos a probar contratar los servicios de una empresa que le brinde tanto el diseño gráfico como las impresiones, asesorías y gestión de trámites personalizados para su empresa, ya que el 66% así lo expreso. Siendo la calidad, precio y buena atención, lo que más valorarían de la empresa que les brinde estos tipos de servicios.

Con esto podremos concluir que nuestras ideas pueden hacerse realidad ya que nuestra empresa puede ser viable de lanzarse y de llegar incluso a ser una buena competencia para los futuros competidores del mercado.

## CAPITULO IV. Producción

La producción es la capacidad fundamental para la gestión de nuestra microempresa en cuanto nos permitirá conocer y analizar la organización de los servicios que brindamos a través de nuestro esfuerzo humano y recursos tecnológicos.

En producción definiremos el tiempo y forma en que entregaremos los productos e impresiones gráficas, de igual forma lo que nos conlleva en realizar las gestiones de las asesorías y trámites de registros a nuestros clientes, para que de esta forma trabajemos de una manera más dinámica y eficiente.

### 4.1 Objetivos del área de producción

#### Corto plazo

- Contar con el espacio de producción, la materia prima apropiada, los recursos humanos idóneos y los equipos tecnológicos necesarios para poder iniciar con la producción mensual de 10 servicios de diseños gráficos, impresiones de diseños gráficos, impresiones o asesoría y gestión de trámites.
- Organizar las actividades de manera secuencial y ordenada para que a través del plan de trabajo diario o por mes logremos llevar a cabo el proceso de elaboración del producto en el tiempo, forma y calidad establecida con el cliente, lo cual permitirá que a través de la satisfacción que les brindemos, podamos cumplir con la meta de captar el 10% de nuestros clientes potenciales.

#### Mediano plazo

- Incrementar la tecnología y actualizar de conocimientos y habilidades al personal, para aumentar nuestra capacidad productiva en un 60% y ofrecer a nuestros clientes un apropiado asesoramiento y satisfacción de necesidades.
- Perfeccionar nuestros planes de producción para brindar una mejor atención en el servicio, entrega y calidad, con el fin de mantener la fidelidad de nuestros clientes e incrementar nuestro mercado potencial en un 30%.

## Largo plazo

- Aumentar la capacidad productiva de la empresa en un 67%, para lograr cumplir con el volumen de ventas y con meta de extender nuestro mercado potencial en un 50%, según lo establecido por el área de mercadeo/ventas.
- Contar con más personal capacitado para atender las demandas de producción y así lograr cumplir con las expectativas de nuestros clientes, de entregar los servicios solicitados en la menor brevedad posible y con la misma calidad y atención que caracteriza nuestra empresa.
- Asegurar que el área de producción tenga el espacio necesario para producir la demanda de los consumidores.

## 4.2 Especificaciones del producto

Nuestra empresa ofrece servicios especializados en diseño gráfico, impresiones, asesorías y gestión de trámites varios, por lo que definimos su elaboración partiendo de una idea propuesta por el cliente, es decir de la necesidad que este nos solicita. Para ello contamos con materiales de primera necesidad, tales como: lápiz, lapiceros, papel bond en los tamaños carta, legal, A3, A4, A5 y tabloide, etiquetas para CD/DVD, block con líneas, memoria USB, borradores, lápices de colores, CD, DVD u otro materiales de oficina.

Así mismo, poseeremos equipos tecnológicos con las características y los softwares requeridos para el diseño e impresiones básicas. No obstante, para atender la demanda de los pedidos grandes o de impresiones en formato grande, planeamos realizar subcontratación de los servicios de impresiones en offset y en plotter, ya que por su alto costo adquisitivo no podremos adquirir este tipo de equipos durante el primer año de establecimiento de la empresa.

El tamaño de los servicios gráficos impresos que brindaremos estará en dependencia de la necesidad del cliente. Sin embargo, las medidas y especificaciones convenientes que ofreceremos son:

Productos	Tamaños	Observaciones
Afiches (carteles)	13 x 19 plg. 12 x 18 plg. 11 x 17 plg. 8.5 x 11 plg.	Impresión a full color. Sulfito C-12, C-14, Satinado 250 y 200grs.
Volantes (flyers)	media carta (21.59 x 14cm), carta (22 x 28cm), oficio (22 x 34 cm), A4 (21 x 29.7cm), medio oficio (22 x 17cm), un tercio de Oficio (11 x 22cm), un cuarto de oficio (11 x 17cm), un octavo de oficio (11 x 8.5cm)	Se imprimen en papel blanco o color (amarillo, rosado, celeste, verde). Su gramaje es de 40 y 70 grs. Si bien lo normal y más económico es a un color y en simple lado (1/0), se pueden imprimir también a ambos lados (1/1) ya sea a color, dos colores y hasta en full color. Y en papeles satinado 120 y 150 grs.
Folletos (brochures)	<i>Tríptico estándar</i> en tamaño abierto A4 (297mm x 210mm), resulta, cerrado, en 6 paneles (3 paneles x 2 lados) de 99mm x 210mm.  <i>Tríptico tamaño abierto triple A4</i> (591mm x 210mm), resulta, cerrado, en 6 paneles (3 paneles x 2 lados) de 297mm x 210mm.  <i>Díptico pequeño</i> Tamaño abierto A4, 210mm x 297mm, resulta, cerrado, en 4 paneles (2 paneles x 2 lados) de 148mm x 210mm, o 105mm x 297mm.  <i>Díptico estándar</i> Tamaño abierto A3 (420mm x 297mm), resulta, cerrado, en 4 paneles o páginas (210mm x 297mm).	Están doblados por la mitad, o con tres pliegos. Tienen dos o tres caras principales y dos traseras. Su gramaje en A4 es de 135 gr/m <sup>2</sup> o en satinado 120, 150grs. Son a full color.

Productos	Tamaños	Observaciones
Tarjetas de presentación	Tamaño estándar: 3.5 pulgadas x 2 pulgadas (9 x 5cm)	Pueden ser simples o a doble cara. En uno, dos o full color. Se imprimen en cartulinas especiales entre un grosor de 300 y 400 grs. de espesor.
Diplomas	Tamaño Carta, A4 u oficio.	Se imprimen en opalina lisa de 225 grs. A full color.
Tarjetas de invitación	10x7cm, 14x10cm, 20x14cm, 9x5cm, 7x5cm, 7x4cm, 10x7cm tamaño cerrado (tamaño abierto 14x10cm), 14x10cm tamaño cerrado (tamaño abierto 20x14cm), 20x14cm tamaño cerrado (tamaño abierto 28x20cm).	Según el diseño, pueden ser impresos, simples o doble cara y a full color en opalina, sulfito c-12, linos, linos perlados, poliéster o papel de fotografía.
Sobres	11x22, 16,2x22.9 cm , 16x16 cuadrados.	Impresos a full color y personalizados.
Separador de libros	14x5cm o 18x5cm.	Según el diseño, pueden ser impresos, simples o doble cara y a full color en papel de 225 grs
Revistas, catálogos de productos y/o servicios	13 x 21cm (media carta reducido), 14x21.5cm o 10.5x28cm en prensa de hoja (media carta normal o alargado), 15.7x22.5 cm, 16x22.5 cm (medio oficio), 21x27 cm (carta reducido), 21.5x28 o 21.5x29 cm (carta normal), 22.5x32 cm,	Pueden ser a 1, 2 o full color  Para la portada se imprime en couché mate o satinado de 120, 150, 200 y 250grs.  Para las páginas



Productos	Tamaños	Observaciones
	22.5x33 cm (oficio).	internas se imprimen en couché mate o brillante de 70, 80, 90, 100, 115 130, 150 grs, o en papel bond de 75, 90, 105, 120grs. También se pueden imprimir en papel periódico de 49, 60grs. Encuadernación a grapa y hotmelt (pegado).
Etiquetas	Tamaños personalizados. Están en dependencia de cada necesidad planteada.	La impresión de las etiquetas adhesivas se elabora en el papel adhesivo mate o satinado 120 y 150grs. Con barniz UV para productos congelados. El color del adhesivo puede ser blanco o en color dorado plateado o fluorescente. E impresas a 1, dos o full color.
Calendarios	6.5x9.5 cm 9x5 cm 22 x 13 cm 21x10 cm con espiral carta (22 x 28cm), oficio (22 x 34 cm), A4 (21 x 29.7cm),	Pueden ser simples o a doble cara. En uno, dos o full color. Se imprimen en papel sulfito C-12, Satinado 120 y 150grs.
Documentos, libros y manuales institucionales	10x13 cm, 13x21 cm, 14x21.5 cm, 15.7x22.5cm, 16x22.5cm, 21x27 cm, 21.5x28 cm, 22.5x32 cm, 22.5x33 cm, 14 x 20 cm, 15 x 22.5 cm, 17 x 24 cm,	La impresión de un libro depende de varios factores como el número de páginas impresas a una sola tinta o un especial en un número de páginas ensambladas, igual el tipo de encuadernación con hotmelt (pegado) al lomo caliente, engrapado a caballito

Productos	Tamaños	Observaciones
	22 x 31 cm.	o cocido las portadas con un terminado especial sobre cubierta o solapa. Para las páginas internas se imprimen en papel satinado e 120, 150, 200grs o en papel bond de 75, 90, 105, 120grs.
Banners (rollups)	2.00 x 0.80 mts. 85 x 200 cm, 78,2 x 200 cm, 150 x 206 cm, 120 x 206 cm, 100 x 206 cm, 85 x 206 cm, 85 x 200 cm, 60 x 160 cm.	Puede ser banner araña, de lona vinílica con estructura metálica. Incluye bolsa para transportar. Son a full color.

### 4.3 Descripción del proceso de producción

Nuestra empresa requiere de tres procesos de producción, para poder brindar nuestros servicios, dos están meramente ligados a un mismo proceso como son el diseño y la impresión, ya que las asesorías con gestión de trámites tienen un proceso diferente.

#### Proceso de producción de diseño gráfico/impresiones

No.	Actividad	Tiempo
<b>1</b>	<b>Solicitud del cliente</b> (levantamiento de necesidades - Definición del requerimiento de diseño con o sin impresiones). En esta primera etapa, definiremos el requerimiento de la comunicación.	35 minutos. Pero esta en dependencia del servicio requerido por el cliente
<b>2</b>	<b>Entrega de información/material</b> (este paso puede hacerse vendedor-cliente, o bien cliente-diseñador).	En dependencia de

No.	Actividad	Tiempo
	<p>El levantamiento de esta información se efectúa mediante un cuestionario que podríamos enviar por email o llevarlo directamente al cliente. La precisión y grado de detalle de las respuestas, permitirán que desarrollemos un diseño más efectivo y ajustado a las expectativas del cliente. (Ver en Anexo No.4, diseño del cuestionario a aplicar para entrega de información por el cliente). En el caso que el servicio a brindar sea solo de impresiones, se recibe el diseño a reproducir y se define con el cliente las características (proporciones, formas, material) necesarias para el producto impreso.</p>	<p>disponibilidad del tiempo del cliente para brindar la información necesaria para el desarrollo del servicio que se le realizara</p>
<p><b>3</b></p>	<p><b><i>Procesamiento y validación de información/material</i></b></p> <p>Para iniciar el proceso del diseño del producto, revisaremos la información proporcionada por el cliente y procederemos a consultar los distintos aspectos involucrados en el mensaje comunicacional (contenido, público objetivo, posicionamiento, factores de diferenciación respecto a la competencia, preferencias estéticas, imagen a proyectar). En el caso que solo sea solicitado reproducción, se procede a revisar el material a reproducir y el tipo de materia prima a utilizar para imprimirlo.</p>	<p>1/2 día</p>
<p><b>4</b></p>	<p><b><i>Investigación básica</i></b></p> <p>Procederemos a revisar aquellos aspectos del diseño gráfico que identifican a la empresa (colores, tipografías, slogan, etc.) y que necesariamente deben ser conservados para la elaboración del diseño; así mismo tomar en cuenta aquellos aspectos que deben de evitarse (por ser representativos de la competencia, por no ser del agrado del cliente o por tener en la actividad de la empresa una connotación negativa). En el caso de imprimir esto se omite.</p>	<p>1 día</p>

No.	Actividad	Tiempo
5	<p><b><i>Creación de bocetos/diseño de las primeras propuestas gráficas</i></b></p> <p>Luego de analizar la información que el cliente nos proporcionó y de la investigación realizada, crearemos como mínimo de 3 a 5 conceptos básicos. Bueno, en el caso de un logotipo, se trata de 5 propuestas gráficas originales, con baja o nula cantidad de aspectos de diseño en común. Estos bocetos son un ejercicio conceptual y el inicio del proceso que resultará en el diseño del logo. El objetivo de esta etapa es seleccionar uno de los conceptos básicos del producto solicitado y generar un listado con las sugerencias y ajustes que deben efectuársele. Todas las revisiones serán derivados gráficos del concepto básico seleccionado. Para la fase de impresiones, se procede a imprimir una muestra.</p>	1 día
6	<p><b><i>Presentación al cliente</i></b></p> <p>Una vez elaboradas las propuestas o la muestra impresa, se presentara al cliente para que en la segunda etapa del proceso de diseño o impresión, se comience con las dos series de revisiones a las cuales tiene derecho para seleccionar su opción final.</p>	30 minutos
7	<p><b><i>Selección de propuesta y correcciones de la misma</i></b></p> <p>Serie de revisión 1. Aplicando los comentarios y sugerencias provistas por el cliente, el diseñador gráfico le proveerá de una segunda serie de 3 o 5 revisiones. Y, en ellos estarán presentes los elementos que el cliente eligió y sugirió en la primera etapa del proceso. Nuevamente, solicitamos sus comentarios y sugerencias.</p> <p>Serie de revisión 2. Esta etapa repite el proceso de la etapa anterior con el objetivo de refinar el diseño y aproximarlos a sus expectativas. Los comentarios y sugerencias que nos provea serán aplicados a las propuestas finales del diseño que le ofreceremos. En el caso del servicio de</p>	2 días

No.	Actividad	Tiempo
	impresiones, se procederá a reproducir lo solicitado y aprobado por el cliente.	
<b>8</b>	<p><b>Presentación final al cliente</b></p> <p>Le entregaremos la versión final del producto diseñado o impreso, el cual es el resultado de la aplicación de las sugerencias, comentarios y la información inicial que el cliente nos proveyó.</p> <p>Si el cliente solicito solo el diseño, se procede a entregar el servicio en un CD/DVD en diversos formatos gráficos para su aplicación ya sea en soportes impresos o electrónicos. El proceso de diseño concluye y el cliente obtiene la cesión total de derechos de propiedad e uso del diseño.</p>	1 hora

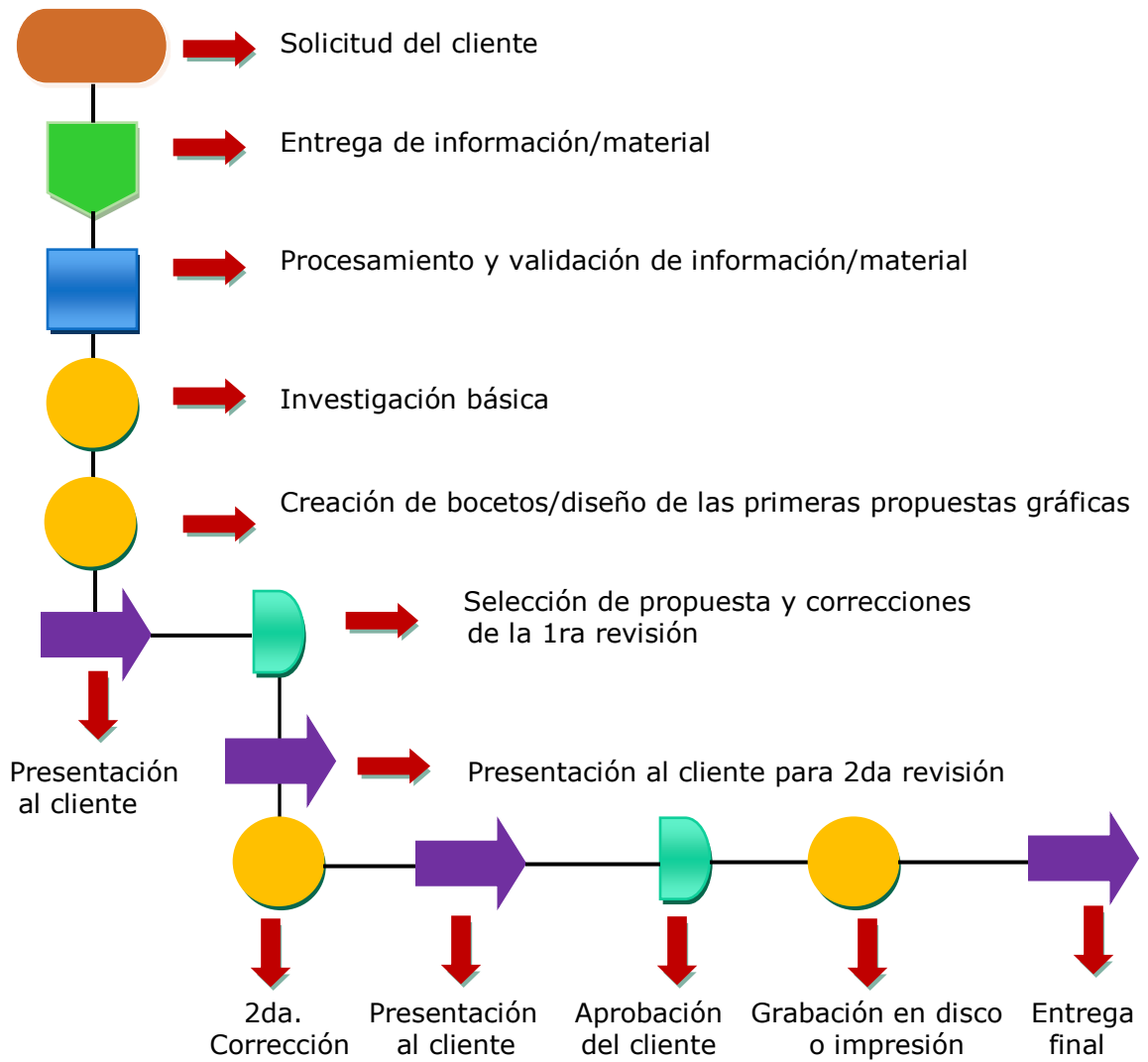
### Proceso de Producción de gestión de trámites de registros varios

No.	Actividad	Tiempo
<b>1</b>	<p><b>Solicitud del cliente</b> (levantamiento de necesidades - Definición del requerimiento de la asesoría o gestión del trámite legal). En esta primera etapa, definiremos el requerimiento que necesita el cliente.</p>	35 minutos. Pero esta en dependencia del servicio requerido por el cliente
<b>2</b>	<p><b>Entrega de información/material</b> (este paso puede hacerse vendedor-cliente). Tomando en cuenta el tipo de asesoría o gestión que el cliente nos solicita, se procede a solicitar el tipo de documentos necesarios para que se lleve a cabo el trámite y se le explica los pasos y tiempo que nos llevará su realización.</p>	En dependencia de disponibilidad del tiempo del cliente para brindar la información necesaria para el desarrollo del servicio que se le realizara
<b>3</b>	<p><b>Procesamiento de información e inicio el trámite</b> Una vez revisado los documentos y confirmado que se tiene lo necesario para</p>	1 día

No.	Actividad	Tiempo
	realizar el trámite se procede acudir a la instancia correspondiente para presentar la solicitud y pagos necesarios para que se lleve a cabo la gestión requerida. En el caso de que el trámite requiera de la presencia del dueño del servicio, se deberá coordinar con él, la fecha y hora a presentarse a realizar la gestión.	
4	<p><b><i>Retroalimentación del trámite con el cliente</i></b></p> <p>Dependiendo de cómo se esté desarrollando el trámite ante la instancia, se deberá estar brindando comunicación constante al cliente para informar sobre el avance o situaciones que se presenten con el desarrollo del mismo, además de la fecha probable de entrega del producto.</p>	En dependencia de lo que dure el trámite de cada tipo de gestión. Puede durar entre 3 horas o una semana.
5	<p><b><i>Presentación final al cliente</i></b></p> <p>Cuando la instancia nos entregue la documentación finalizada, se procede a entregar el producto al cliente.</p>	1 hora

## 4.4 Diagrama del flujo del proceso

### Proceso de Producción diseño gráfico/impresiones



## Proceso de Producción de gestión de trámites de registros varios



### 4.5 Características de la tecnología

Para iniciar operaciones, NOVADISEÑO cuenta con el uso inmediato de los siguientes equipos tecnológicos:

#### Computadoras

##### Especificaciones:

- Laptop con sistema operativo: Windows 8.1 64 bit, español  
 Procesador: Intel® Celeron® N2830 (1M de caché, 2.41 GHz)  
 Pantalla: diagonal ancha de 14.0 pulgadas TruBrite® TFT con 1366 x. 768 de resolución nativa (HD).  
 Memoria: 4 GB DDR3L 1333 MHz  
 Disco duro: 500 GB (5400 RPM) Serial ATA  
 Unidad de discos ópticos fija  
 Tarjeta de video: Gráficos Mobile Intel® HD de memoria gráfica dinámicamente asignada. Color de carcasa: oro satinado  
 Batería: Batería de iones de litio de 4 celdas/45 Wh  
 Unidad Óptica: DVD SuperMulti compatible con 11 formatos.  
 Costo: \$455.00



## Impresoras

### Especificaciones:

- Multifuncional 4 en 1 (impresión a color y b/n, copiadora, fax y escáner). Resolución: hasta 5760 x 1440 dpi.  
 Velocidad de Impresión: hasta 31 ppm en texto negro y 15 ppm en texto a color. Número de inyectores monocromática: 90 boquillas (K) y a color: 29 boquillas x 3 (CMY). Área de impresión máxima: 21,6cm (8,5") (ancho) x 111 cm (44") (largo)  
 BorderFree™: 4"x6", 5"x7", 8"x10", y carta. Tamaño de papel: carta, oficio (21,6 x 35,6cm), A4, B5, A5, A6, informe, ejecutivo, media carta, definido por el usuario: (8,9 a 21,6 cm) x (8,9 a 111,7cm). Sobres: No. 10, DL, C6.  
 Tipo de escáner: a color de cama plana. Fuente de luz: lámpara fluorescente de cátodo frío. Dispositivo fotoeléctrico: sensor de líneas CIS. Resolución de Escáner Óptica: 1200x2400 dpi. Máxima: 9600 dpi. Profundidad Color de 48 bits. Área de escaneo: 21,6 cm x 29,7 cm (8,5" x 11"). Velocidad de copiado: hasta 31 cpm en negro y hasta 9 cpm en color. Capacidad de Memoria/Páginas para remisión de fax: Hasta 180 hojas. Velocidad de transmisión: 33.6 Kbps -hasta 3 segundos por página. Memorias de marcado rápido: Hasta 60 números de teléfono. Voltaje: AC 100-120V / 220-240V. Frecuencia: 50-60Hz +/- 0,5Hz. Consumo: Aprox. 11W (modo copia sin PC, Patrón ISO10561). Compatibilidad: Windows 8, 8.1, Windows® 2000, XP, XP Professional x64 Edition. Macintosh USB Macintosh® OS X 10.3.9, 10.4.x, 10.5.x o superior.  
 Costo: U\$110.00

## Cámara fotográfica

### Especificaciones:

- Cámara digital con zoom óptico: 5x. zoom de precisión digital: aproximadamente 10x (total)  
 Zoom inteligente hasta 31x (con VGA) F3: 3-5,2  
 Distancia focal (f= mm): 5-25  
 Distancia focal (f=conversión de 35 mm): 28-140  
 Diámetro de filtro (mm): 46 (con adaptador de lente)  
 Tipo CCD: Super HAD CCD  
 Píxeles efectivos (megapíxeles): Aprox. 12,1 M  
 Procesador Bionz™: SÍ

Pre ajuste de enfoque (m): 0,5 / 1 / 3 / 7 / Distancia ilimitada  
 Modo de velocidad de obturador automático (seg.): 2"-1/1600  
 Control de exposición: +/-2.0 EV, 1/3 EV paso  
 Sensibilidad ISO (REI): SÍ (automático, 80, 100, 200, 400, 800, 1.600, 3.200) Función SteadyShot óptico: SÍ. Iluminador AF: SÍ  
 Soporte de grabación: Memory Stick™ Duo, Memory Stick PRO Duo™. Formato de grabación: JPEG, MPEG4  
 Sistema de baterías: Lithium G  
 Costo: \$350.00

### Softwares

- Licencia de Adobe Master CS6 (Photoshop Extended CS6, Illustrator CS6, InDesign CS6, Acrobat Pro DC Acrobat® X Pro, Flash Professional CS6, Flash Builder 4.6 Premium Edition, Dreamweaver CS6, Adobe Premiere Pro CS6, After Effects CS6, Adobe Audition CS6, SpeedGrade CS6, Adobe Prelude CS6, Encore CS6, Bridge CS6, Media Encoder CS6).  
 Costo: \$2,000.00
- Licencia Corel Draw X6.  
 Costo: \$510.00

### Mobiliario y equipo

- Archivero metálico de 4 gavetas (1)  
 Costo: \$80.00
- Mesa de trabajo (1)  
 Costo: \$80.00
- Sillas plásticas (4)  
 Costo: \$20.00

Los demás equipos que requerimos adquirir para brindar un mejor servicio en la empresa son:

## Computadoras

### Especificaciones:

- Laptop con procesador: Intel® Core™ i5-4310U. Windows 8.1  
8GB DDR3L 1600MHz (max 16GB)  
Pantalla: 15.6". HD TFT LED Backlit display  
1366x768 (HD), 16:9 aspect ratio, Supports 720p content  
Tarjeta de video: Gráficos Intel® HD  
Disco duro: Serial SATA de 750 GB a 7200rpm  
Drive USB Portable DVD Super Multi formato  
Cámara Full HD Webcam (2.0 MP) y micrófono estéreo  
Wireless Intel® Doble banda -AC 7260, 2x2 AC + Bluetooth  
(V4.0). Color de carcasa: Plateado Luna. Batería principal: Batería  
de Ion de Litio de 6-celdas 65 Watt horas.  
*Costo: \$850.00*

## Impresora

### Especificaciones:

- Prensa Xerox® Versant® 80. Velocidad máxima 80 ppm.  
Resolución: 2400 x 2400 ppp VCSEL ROS / 1200 x 1200 x 10 RIP.  
Volumen promedio mensual recomendado: 80,000 páginas al  
mes. Ciclo de operación: 460.000 páginas al mes. Capacidad de  
papel estándar 1.900 hojas. Capacidad máxima de papel con  
opciones: 5.900 hojas. Dimensiones del material de impresión,  
mínimas: 139 x 182 mm y máximas: 330 x 488 mm. Tipos de  
papel soportado. Impresión con y sin revestimiento, fichas,  
sobres, en poliéster y sintéticos, con textura, color, material  
personalizado y combinado. Rendimiento de calidad offset con  
funciones automáticas. Apilador de gran capacidad. Acabado  
versatilidad de opciones para los tipos de trabajo más comunes:  
apilado, grapado, plegado, perforado, intercalado, doblado,  
recortar, encuadernado con lomo y cuadernillos. Guillotina con las  
opciones de encuadernado con lomo y recortado que brinda  
Módulo de corte SquareFold™, Guillotina de dos cuchillas Xerox, o  
Horizon ColorWorks PRO Bookletmaker.  
*Costo: \$763.00*

### Mobiliario y equipo

- Aire acondicionado split 12,000BTU con instalación (1)  
Costo: \$215.00
- Planta eléctrica.  
Costo: \$700.00
- Escritorios ejecutivos (2).  
Costo: \$120.00
- Sillas ejecutivas ergonómicas (2)  
Costo: \$85.00
- Exhibidor de metal de dos puertas de vidrio (1)  
Costo: \$125.00

### Softwares

- Licencia de Antivirus Kaspersky PURE 3 por dos años para 3 pc.  
Costo: \$125.00

### 4.6 Equipo e instalaciones

El local es de 10 x 9 mts y se distribuye de la siguiente manera: en principio la distribución de la planta del negocio es bastante sencilla porque tendremos un espacio pequeño habilitado con un escritorio como área de Recepción/ Mercadeo/ventas con su silla y un pequeño baño para uso de los clientes. En este lugar ubicaremos sillas de espera y un exhibidor donde expondremos muestras de los trabajos que vayamos realizando para visualización de nuestros clientes. Esta área estará dividida por una pared de plycem con su puerta de plywood.

Luego dentro del área de producción tendremos un aire acondicionado, un escritorio ejecutivo para las áreas de Administración financiera/RRRH /Gerencia general/Supervisión de producción, silla ejecutiva, impresora utilizada para diseñar y realizar gestión de trámites. Además, de un mesón de madera para el empaque de los productos que imprimamos, una impresora de reproducción en multiformatos y un pequeño espacio para almacenar el inventario de la materia prima que llegemos adquirir.

A continuación se muestra un plano de la distribución de la planta del negocio:



El equipo necesario para realizar la reproducción tendrá una computadora con capacidad de 8Gb de memoria RAM y 750Gb de Disco duro. El software que instalaremos en cada computadora será el paquete Adobe Master CS6 (Photoshop, ilustrador, Indesign, etc.) y corel draw X6. También compraremos una licencia de antivirus para tres computadoras, porque sale más barato su adquisición por esta cantidad.

El área de producción estará acondicionada con un aire acondicionado para evitar el recalentamiento de los equipos.

### Costo de equipos que están disponibles para implementar NOVADISEÑO

Item	Descripción	Unidad	Costo U\$	Costo C\$	Categoría
1	Laptop con sistema operativo: Windows 8.1	1	\$ 455.00	12,421.50	Equipo de Computo
2	Multifuncional 4 en 1 ( <i>impresión a color y b/n, copiadora, fax y escáner</i> ).	1	\$ 110.00	3,003.00	Equipo de Computo
3	Cámara digital con zoom óptico: 5x	1	\$ 100.00	2,730.00	Equipo de Computo
4	Archivero metálico de 4 gavetas	1	\$ 80.00	2,184.00	Mobiliario y Equipo
5	Mesa de trabajo	1	\$ 40.00	1,092.00	Mobiliario y Equipo
6	Sillas plásticas	4	\$ 20.00	546.00	Mobiliario y Equipo
<b>TOTAL</b>			\$ 805.00	C\$ 21,976.50	

### Costo estimado de los equipos a adquirir y para el acondicionamiento de las instalaciones

Item	Descripción	Unidad	Costo U\$	Costo C\$	Categoría
1	Laptop con procesador: Intel® Core™ i5-4310U. Windows 8.1 8GB DDR3L 1600MHz (max 16GB).	1	850.00	23,205.00	Equipo de Computo
2	Prensa Xerox® Versant® 80. Velocidad máxima 80 ppm. Resolución: 2400 x 2400	1	763.00	20,829.90	Equipo de Computo
3	Aire acondicionado split 12,000BTU con instalación	1	1,200.00	32,760.00	Mobiliario y Equipo
4	Escritorios ejecutivos	2	120.00	3,276.00	Mobiliario y Equipo
5	Sillas ejecutivas	2	85.00	2,320.50	Mobiliario y Equipo
6	Guillotina	1	105.00	2,866.50	Mobiliario y Equipo
7	Encolochadora	1	85.00	2,320.50	Mobiliario y Equipo
8	Espiralado	1	86.00	2,347.80	Mobiliario y Equipo
9	Engrapadora industrial	1	130.00	3,549.00	Mobiliario y Equipo
10	Exhibidor de metal de dos puertas de vidrio.	1	125.00	3,412.50	Mobiliario y Equipo
11	Regleta Electrica	2	12.00	327.60	Equipo de Computo
12	Respaldo de bateria y estabilizador UPS	2	80.00	2,184.00	Equipo de Computo
13	Pizarra Acrilica 36x48	1	30.00	819.00	Mobiliario y Equipo
<b>TOTAL</b>			\$ 3,671.00	C\$ 100,218.30	

Item	Costos fijos mensual	Costo \$	Costo C\$
1	Renta de alquiler	100.00	2,730.00
2	Energía eléctrica	50.00	1,365.00
3	Agua potable	5.00	136.50
4	Casa claro (internet-teléfono)	47.00	1,283.10
	<b>Total</b>	<b>\$ 202.00</b>	<b>C\$ 5,514.60</b>

Item	Costos variables en 1er año	Costo \$	Costo C\$
1	Deposito de alquiler	100.00	2,730.00
2	Sistema eléctrico	200.00	5,460.00
3	Construcción de pared divisoria con puerta y su llave de acceso (material y mano obra)	300.00	8,190.00
4	Gastos legales para inscripción/registro de empresa (DGI, ALMA, Reg.Mercantil y propiedad)	400.00	10,920.00
	<b>Total</b>	<b>\$ 1,000.00</b>	<b>C\$ 27,300.00</b>

## 4.7 Materia Prima

NOVADISEÑO es una microempresa de prestación de servicios, es por esta razón que requerimos de poca materia, sin embargo utilizaremos principalmente los siguientes materiales que vamos a adquirir:

Item	Materia prima	Cantidad	Unidad de medida	Costo unitario U\$	Costo total U\$	Costo unitario C\$	Costo total C\$
1	Papel Bond t/C	16	Resma	5.00	80.00	136.50	2,184.00
2	Papel Bond legal	8	Resma	6.00	48.00	163.80	1,310.40
3	Papel A3	5	Resma	5.00	25.00	136.50	682.50
4	Papel A4	5	Resma	5.00	25.00	136.50	682.50
5	Papel A7	5	Resma	5.00	25.00	136.50	682.50
6	Papel tabloide	2	Resma	7.00	14.00	191.10	382.20
7	Etiquetas para CD/DVD	3	Caja	5.50	16.50	150.15	450.45
8	CD's	200	Unidad	0.50	100.00	13.65	2,730.00
9	DVD	100	Unidad	0.60	60.00	16.38	1,638.00
10	Tinta Black Epson 73HN	2	Unidad	16.00	32.00	436.80	873.60
11	Tinta Cian Epson 73N	3	Unidad	13.00	39.00	354.90	1,064.70
12	Tinta Yellow Epson 73N	3	Unidad	13.00	39.00	354.90	1,064.70
13	Tinta Magenta Epson 73N	3	Unidad	13.00	39.00	354.90	1,064.70
14	Xerox 006R01643 tóner cyan	2	Unidad	100.00	200.00	2,730.00	5,460.00
15	Xerox 006R01633 tóner yellow	2	Unidad	100.00	200.00	2,730.00	5,460.00
16	Xerox - tóner Black	2	Unidad	140.00	280.00	3,822.00	7,644.00
17	Xerox 006R01644 tóner Magenta	2	Unidad	100.00	200.00	2,730.00	5,460.00
	<b>Total inversión</b>				<b>\$ 1,422.50</b>		<b>C\$38,834.25</b>

Para el uso de la oficina se requiere la compra de los siguientes materiales:

Item	Materia prima	Cantidad	Unidad de medida	Costo unitario U\$	Costo total U\$	Costo unitario C\$	Costo total C\$
1	Papel Bond t/C	4	Resma	5.00	20.00	136.50	546.00
2	Papel Bond legal	2	Resma	6.00	12.00	163.80	327.60
3	Borrador de leche	1	Caja	3.00	3.00	81.90	81.90
4	Lapiceros	3	Caja	2.00	6.00	54.60	163.80
5	Grapas Standard	4	Caja	1.00	4.00	27.30	109.20
6	Lápiz mecanico 0.7mm	12	Unidad	2.50	30.00	68.25	819.00
7	Minas 0.7mm	2	Caja 24 unidad	3.00	6.00	81.90	163.80
8	Block con líneas t/carta	18	Unidad	1.00	18.00	27.30	491.40
9	Folders t/carta	2	Caja	4.50	9.00	122.85	245.70
10	Folders t/legal	2	Caja	5.50	11.00	150.15	300.30
11	Folders colgante t/legal	1	Caja	6.00	6.00	163.80	163.80
12	Engrapadora estándar	1	Unidad	2.00	2.00	54.60	54.60
13	Perforadora de 2 agujeros	1	Unidad	3.00	3.00	81.90	81.90
14	Perforadora de 3 agujeros	1	Unidad	5.00	5.00	136.50	136.50
15	Tijera	2	Unidad	2.00	4.00	54.60	109.20
16	Estuche geometrico	1	Unidad	3.00	3.00	81.90	81.90
17	Memoria USB 16GB	3	Unidad	15.00	45.00	409.50	1,228.50
18	Disco duro portatil 2TB	1	Unidad	120.00	120.00	3,276.00	3,276.00
19	Licencia de Antivirus Kaspersky PURE 3 por dos años para 3 pc.	1	Unidad	125.00	125.00	3,412.50	3,412.50
20	Borrador para pizarra	2	Unidad	1.00	2.00	27.30	54.60
21	Estuche marcador para pizarra 4 colores	4	Unidad	4.00	16.00	109.20	436.80
22	Marcador permanente color azul	6	Unidad	1.25	7.50	34.13	204.75
23	Marcador permanente color negro	6	Unidad	1.25	7.50	34.13	204.75
24	Marcador permanente color rojo	6	Unidad	1.25	7.50	34.13	204.75
25	Clips pequeños	3	Caja	1.25	3.75	34.13	102.38
26	Clips grandes	3	Caja	1.75	5.25	47.78	143.33
27	Clamps 50 hojas	2	Caja	2.00	4.00	54.60	109.20
28	Clamps 100 hojas	1	Caja	3.00	3.00	81.90	81.90
29	Clamps 150 hojas	1	Caja	3.00	3.00	81.90	81.90
30	Papel carbón	2	Caja	5.00	10.00	136.50	273.00
31	Fasteners	2	Caja	4.00	8.00	109.20	218.40
<b>Total inversión</b>					<b>\$ 509.50</b>		<b>C\$ 13,909.35</b>



### Identificación de proveedores y cotizaciones

Materia prima	Proveedor	Costo	Criterios	Proveedor seleccionado
Papel Bond t/C	Xerox, La universal, Gonper, Jardín, San Jerónimo	C\$115.00	Calidad Costo	Xerox
Papel Bond legal	Xerox, La universal, Gonper, Jardín, San Jerónimo	C\$125.00	Calidad Costo	Xerox
Papel A3, A4, A5	Xerox, La universal, Gonper, Jardín, San Jerónimo	C\$100.00 c/u	Calidad Costo	Xerox
Papel tabloide	Xerox, La universal, Gonper, Jardín, San Jerónimo	C\$140.00	Calidad Costo	Xerox
Etiquetas para CD/DVD	La universal, Gonper, Jardín, San Jerónimo	C\$145.00	Costo	Gonper
Lápices de colores	La universal, Gonper, Jardín, San Jerónimo	C\$80.00	Costo	Gonper
Borrador	La universal, Gonper, Jardín, San Jerónimo	C\$8.00	Costo	Gonper
CD's	La universal, Gonper, Jardín, San Jerónimo	C\$12.00	Costo	Gonper
DVD	La universal, Gonper, Jardín, San Jerónimo	C\$15.00	Costo	Gonper
Lápiz	La universal, Gonper, Jardín, San Jerónimo	C\$2.50	Costo	Gonper
Lapiceros	La universal, Gonper, Jardín, San Jerónimo	C\$4.00	Costo	Gonper
Block con líneas t/carta	La universal, Gonper, Jardín, San Jerónimo	C\$18.00	Costo	Gonper
Memoria USB	La universal, Gonper, Jardín,	C\$320.00	Costo	SEVASA

Materia prima	Proveedor	Costo	Criterios	Proveedor seleccionado
	San Jerónimo, SEVASA			
Caja de grapas standard	La universal, Gonper, Jardín, San Jerónimo	C\$24.00	Bajo costo	San Jerónimo
Caja de grapas industrial	La universal, Gonper, Jardín, San Jerónimo	C\$75.00	Bajo costo	San Jerónimo
Tinta Black Epson 73HN	La universal, Gonper, Jardín, Datatex	C\$485.00	Bajo costo	Jardín
Tinta Cian Epson 73N	La universal, Gonper, Jardín, Datatex	C\$360.00	Bajo costo	Jardín
Tinta Yellow Epson 73N	La universal, Gonper, Jardín, Datatex	C\$360.00	Bajo costo	Jardín
Tinta Magenta Epson 73N	La universal, Gonper, Jardín, Datatex	C\$360.00	Bajo costo	Jardín
Cartuchos Fine	La universal, Gonper, Jardín, San Jerónimo	C\$343.00	Bajo costo	Jardín
Xerox 006R01643 tóner cyan	Xerox	C\$5,236.00	Disponibilidad	Xerox
Xerox 006R01633 tóner yellow	Xerox	C\$5,236.00	Disponibilidad	Xerox
Xerox - Black	Xerox	C\$7,550.0	Disponibilidad	Xerox
Xerox 006R01644 Magenta	Xerox	C\$5,236.00	Disponibilidad	Xerox
Caja folders t/carta	La universal, Gonper, Jardín, San Jerónimo	C\$ 120.00	Costo	Gonper
Caja folders t/legal	La universal, Gonper, Jardín, San Jerónimo	C\$135.00	Costo	Gonper

## 4.8 Capacidad instalada

NOVADISEÑO brindara servicios de diseño gráfico, impresiones y asesorías con gestión de trámites, y para eso contaremos con el equipo tecnológico y recursos humanos apropiados para producir los siguientes servicios:

Periodo	Cantidad de producto
Servicios producidos por semana	2 a 3
Servicios producidos por mes	10
Servicios producidos por año	120

Cabe mencionar que la proyección de la prestación de servicios que tenemos prevista, y que hemos mencionado en la tabla anterior, es únicamente por el primer año que estaremos establecidos en el mercado.

## 4.9 Manejo de inventarios

Los insumos necesarios para el proceso de producción, representan generalmente un problema conflictivo en las organizaciones productoras de bienes o servicios, dado que se manifiestan en una inversión en capital de trabajo que debe satisfacer un nivel de servicio determinado que minimice los costos totales inherentes a la posesión y compra, que a su vez lograra satisfacer las necesidades de los planes de ventas y/o los pedidos de clientes.

La gestión de almacenes se define como el proceso de la función logística que trata la recepción, almacenamiento y movimiento dentro de un mismo almacén hasta el punto de consumo de cualquier material – materias primas, semielaborados, terminados, así como el tratamiento e información de los datos generados. Para asegurar un eficiente manejo del inventario, nuestra área de producción se registrá bajo las siguientes políticas y estrategias:

- En coordinación con el área de administración financiera se garantizara el suministro continuo y oportuno de los materiales y medios de producción requeridos para asegurar los servicios de forma ininterrumpida y rítmica.
- Identificar los riesgos de pérdida en el resguardo de la materia prima, factores de riesgo y su área de responsabilidad.
- Analizar la administración del inventario, realizar rotación de los artículos que no han tenido movimiento en los últimos seis meses y cuantificar el costo del mantenimiento para crear en conjunto con el área de mercadeo, una estrategia de promoción que permita su inmediato uso.
- A través de un formulario que llevará la autorización de gerencia general, se llevará un registro al día de todas las entradas y salidas de los inventarios existentes en la bodega, además de la programación y control de producción sobre las existencias. De manera que se pueda conocer, en cualquier momento, el importe del inventario final del costo de ventas y de la utilidad o pérdida bruta.
- La custodia fiel y eficiente de los materiales o productos estará bajo la responsabilidad del área de Producción.
- Se asignará una identificación (codificación) a cada producto e unificará por el nombre común y conocido de compras, para un correcto control del inventario y producción.
- Cada material o producto se ubicará según su clasificación e identificación en el pasillo, estante y espacios marcados para facilitar su ubicación. Esta misma localización deberá de marcarse en las tarjetas correspondientes del registro y control.
- La entrada de la bodega estará restringida para al personal autorizado por la Gerencia General o Encargado de producción.
- El área ocupada por los pasillos respecto de la del total del almacenamiento propiamente dicho, debe ser tan pequeña como lo permitan las condiciones de operación.

### 4.10 Ubicación de la empresa

La ubicación del local nos favorece porque se encuentra localizado en un lugar accesible y económico. Además a pocas cuadras del lugar, se encuentra el domicilio de uno de los dos socios de la empresa. Dentro de este local tendremos nuestra área de producción.

Específicamente estaremos en Praderas del Doral, 1ra. calle principal, Casa 116, del distrito VI de la ciudad de Managua, y no tendremos problemas para llegar a nuestro público meta; ya que alrededor de este distrito se encuentran muchos de nuestros posibles clientes de MiPymes, y como estamos en una ubicación céntrica, los que se encuentren lejos tendrán la facilidad de llegar a nosotros, ya sea a través de vehículos personales o transportándose en las rutas del transporte colectivo No. 102, 101, 111, 120, 110, 169 y 104 que llegan hasta el Mercado mayoreo.

### 4.11 Mano de obra requerida

En el caso que el cliente solicite el servicio de Diseño gráfico e impresiones, tendremos disponibilidad del siguiente personal:

Actividad	No. de personas	Tipo de habilidad
Diseñador Gráfico	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creativo y proactivo</li> <li>• Habilidad en el manejo de los equipos de cómputo y software de Diseño (Corel DRAW, Adobe Photoshop, Adobe Ilustrador, Adobe InDesing, entre otros).</li> <li>• Facilidad para conceptualizar</li> <li>• Uso de equipos tecnológicos (escáner, impresoras, telefax, etc.)</li> </ul>

En el caso que el servicio solicitado sea de asesorías para la gestión de registros de marca o formalización de empresas, se contara con:

Actividad	No. De personas	Tipo de habilidad
Asesor y gestor de trámites	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dominio de los requisitos y llenado de documentos para cada tipo de trámite a realizar</li> <li>• Conocimiento de las diferentes ventanillas de atención a los trámites ante las instancias gubernamentales</li> <li>• Dominio de leyes y decretos establecidos para los diversos trámites que se ofertaran a los clientes</li> <li>• Trabajar bajo un mínimo de supervisión</li> <li>• Vehículo propio</li> </ul>

#### 4.12 Procedimientos de mejora continúa

La conservación de nuestros clientes depende del grado de calidad, rapidez y eficiencia que el área de producción en conjunto con toda la empresa, sea capaz de garantizar. Por ello es fundamental cerciorarnos que se cumplan en tiempo y forma cada una de las fases del proceso productivo sin mayores retrasos ni pérdidas.

La microempresa estará sujeta a aplicar mejoras paulatinamente tanto en tecnología, como en capacitaciones para la mano de obra y actualización de conocimientos sobre leyes/decretos que el gobierno establezca en determinados trámites de registros, esto nos permitirá brindar un mejor rendimiento en el servicio y la plena satisfacción del cliente.

### 4.13 Programa de producción

El programa de producción iniciará desde el momento que el área de mercadeo/ventas haya recepcionado las necesidades del cliente. Y para que esto se lleve a cabo, a través del área de Administración y finanzas se comenzara habilitar y acondicionar el local de nuestra microempresa con los espacios y equipos tecnológicos descritos anteriormente en los puntos 4.5 y 4.6.

Actividad	Personal encargado
Instalación y acondicionamiento del área de trabajo.	Administración financiera
Compra de equipo materiales y herramientas.	
Seleccionar y contratar el personal de atención al cliente.	
Selección y negociación con proveedores.	
Inducción y capacitación del personal.	
Estimación de costos y flujo de efectivo.	
Arranque de la producción	Diseñador y gestor de trámites

En la siguiente gráfica de grantt estimamos el tiempo que nos llevara la realización de las actividades pre-operativas de nuestra microempresa:

No.	Actividad	Meses					
		Enero				Febrero	
		Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2
1	Instalación y acondicionamiento del área de trabajo						
2	Compra de equipo materiales y herramientas						
3	Seleccionar y contratar el personal de atención al cliente						

No.	Actividad	Meses					
		Enero				Febrero	
		Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2
4	Selección y negociación con proveedores						
5	Inducción y capacitación del personal						
6	Estimación de costos y flujo de efectivo						
7	Arranque de la producción						



## CAPITULO V. Organización

Se designa con el término de organización a aquel sistema diseñado para alcanzar satisfactoriamente determinadas metas, en tanto, estos sistemas pueden, a su vez, estar conformados por otros subsistemas relacionados que cumplen funciones específicas e interactúan en el marco de una estructura sistémica en pro del cumplimiento de ciertos objetivos propuestos.

Cada empresa debe de contar con la adecuada organización de todos los departamentos que esta tenga internamente, es por ello, que a continuación mostraremos estructuradamente cada aspecto organizacional de nuestra microempresa, mediante la determinación de jerarquías, disposición y agrupación de actividades y tareas que permitirán la realización y facilitación de las funciones del grupo de personas que conformara NOVADISEÑO a fin de alcanzar las metas propuestas, bajo los criterios de eficiencia, responsabilidad y calidad.

### 5.1. Objetivos del área de organización

#### Corto plazo

- Asegurar las condiciones físicas y equipos necesarios para el buen funcionamiento de las diferentes áreas de la microempresa, con el objetivo de lograr desarrollar cada uno de nuestros servicios con calidad y en tiempo y forma a nuestros clientes.
- Asegurar la contratación del personal de trabajo de acuerdo al perfil de cargos y funciones necesarios, para que brindemos los servicios con compromiso, ética y control de calidad.
- Crear una estructura de organización y funciones, que cumpla con las metas y procedimientos establecidos en la empresa.
- Administrar de forma eficiente los recursos de la microempresa. Ya que el buen cuidado de los recursos materiales, como lo es la materia prima, materiales de oficina y equipos de cómputo nos permitirá desarrollar mejor nuestros servicios.

- Dirigir a cada uno de los empleados de nuestra microempresa de manera responsable, supervisando las tareas a efectuar y haciendo que cumplan los respectivos roles que han de desarrollar de forma óptima, para poder alcanzar las metas propuestas.

### Mediano plazo

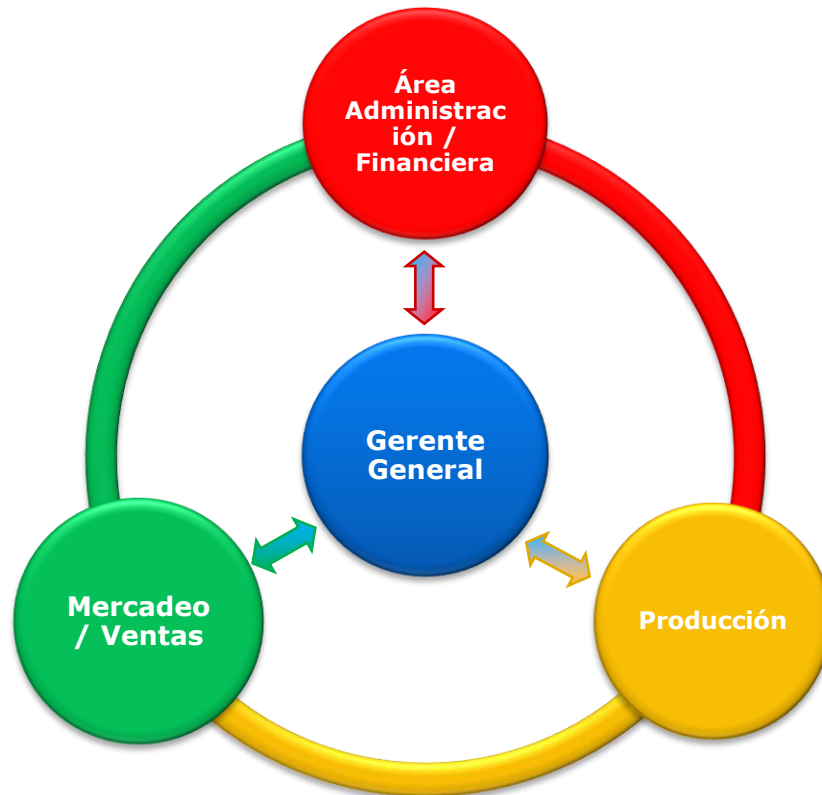
- Presentar periódicamente los estados financieros de la empresa y explicar si tenemos crecimiento por diversificación o por expansión.
- Dotar de nuevos equipos tecnológicos y capacitar e incrementar de conocimientos / habilidades necesarios en el personal, para que se brinde una mejor atención y calidad en nuestros servicios; y así ganar prestigio en el mercado competitivo.
- Hacer un seguimiento periódico del trabajo que realizan los empleados, para evaluar el cumplimiento de sus funciones y la atención brindada a nuestros clientes con eficiencia y excelentes resultados.
- Garantizar un flujo permanente de materia prima demandada dentro de la empresa, el mantenimiento y el cuidado de todos los bienes muebles e inmuebles.

### Largo plazo

- Reclutar y capacitar al nuevo personal requerido por las diferentes áreas, para que se continúe brindando la buena calidad y satisfacción de nuestros productos y servicios en nuestros clientes.
- Evaluar el diseño organizacional que se viene construyendo desde el inicio de operaciones de nuestra microempresa y decidir si lo mantenemos para seguir una línea en ascenso o evolucionar en la distribución justa de labores de cada área y trabajador.
- Velar por la capacitación constante y evaluar la experiencia y desempeño de los recursos humanos para incrementar sus habilidades creadoras e innovadoras y capacitarlos en cuanto a estrategias, decretos, leyes y técnicas eficientes en el diseño gráfico, con el objetivo que fortalezcan sus conocimientos e incrementen las ventas y buenas relaciones con nuestros clientes.
- Motivar al personal para conformar un equipo sólido, capaz y excelente.

## 5.2 Estructura organizacional

A continuación presentamos la estructura organizacional de NOVADISEÑO:



Hemos escogido seleccionar la estructura organizacional a nivel funcional, porque nuestras áreas funcionales estarán siendo coordinadas a través del Gerente General, quien a su vez será un líder que formara parte del nivel cíclico y estable que permitirá el eficiente desarrollo en la elaboración de nuestros servicios/productos.

Esta estructura nos permitirá facilitar la supervisión y el intercambio de conocimientos valiosos entre los superiores y subordinados y el aprovechamiento eficiente de la especialización de los recursos y sus habilidades.

### 5.3 Funciones específicas por puesto

Por factor económico, NOVADISEÑO utilizará tres sistemas de reclutamiento para su personal, 1) a través de anuncios en redes sociales, 2) comunicación personalizada entre trabajadores contratados y 3) por recomendación de amigos, conocidos y colaboradores. También existirá un sistema de oportunidad para promover a aquellos empleados que posean la capacidad y habilidad para desempeñarse bien en el cargo licitado.

Las funciones específicas de cada cargo de NOVADISEÑO se detallan a continuación, no obstante se hace la observación que por inicio de operaciones, algunos cargos estarán fusionados para ser realizados por una sola persona:

#### Gerente General

##### *Principales Funciones del Cargo*

- Será el responsable de dirigir, supervisar y dictar las normas para que se dé un eficiente desarrollo de las actividades de nuestra microempresa.
- Deberá crear buenas relaciones con los clientes y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la microempresa.
- Nombrar y promover a los empleados de la microempresa.
- Representar a la microempresa como persona jurídica y autorizar con su firma los actos y contratos que tenga que intervenir.
- Velar por una adecuada recaudación e inversión de los recursos de la microempresa.
- Distribuir la planta global de personal y crear los grupos internos de trabajo que considere necesarios para el cumplimiento de las funciones propias de la microempresa.
- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
- Planifica, organiza y administra el presupuesto.
- Coordina y brinda seguimiento a la aplicación de las políticas e implementación de estrategias de mejoras de servicios al cliente.
- Se encargará de planificar, ejecutar y supervisar todo el proceso de producción que se lleve en la microempresa. Es el responsable de entregar todos los trabajos a los clientes con las mejores calidades, teniendo como principio la satisfacción de nuestros clientes.

*Habilidades*

- Alto enfoque en servicio al cliente y mejora continua
- Manejo de Personal
- Negociación y persuasión
- Acostumbrado a trabajar sobre metas y fechas de cumplimiento.

## Salario mensual

- C\$9,000.00

**Directivo de Mercadeo/ventas***Principales Funciones del Cargo*

- Responsable de realizar los estudios de mercado para actualizar la fijación de precios y la calidad del producto.
- Elaborar promociones de servicios que permitan la captación de nuestros clientes.
- Formular las estrategias de ventas de la empresa y delegar las funciones que su departamento requiera.
- Responsable de adquirir cuentas o clientes para poder vender nuestros servicios.
- Responsable de garantizar una óptima cobertura del territorio de ventas asignado, asegurando el cumplimiento de la meta y objetivos anuales, manteniendo una satisfacción general de los clientes.
- Asegurar el crecimiento de las cuentas existentes y atraer nuevos clientes. Para la cual mantendrá actualizada la base de datos de clientes existentes y clientes potenciales
- Cumplir con los procesos de atención a los clientes.
- Asesorar adecuadamente a los clientes, ofreciendo y promoviendo soluciones que cumplan con sus requerimientos.
- Dar seguimiento oportuno a las cotizaciones de los clientes.
- Detectar oportunidades y desarrollar soluciones que le agreguen valor a las operaciones de los clientes. (Ahorro, eficiencia, etc.).
- Realizar visitas frecuentes a los clientes para cultivar la relación y la fidelidad de los clientes hacia NOVADISEÑO.
- Apoyar en el proceso de inducción de nuevos integrantes al equipo de ventas de servicios.
- Trabajar de manera coordinada con el gerente general, de tal manera que se puedan presentar las mejores soluciones al cliente

y que las mismas sean implementadas cumpliendo los requerimientos del cliente.

- Asegurar la satisfacción del cliente en todas las etapas del proceso de ventas.
- Realizar reportes de ventas y visitas mensuales para medir la cobertura y el cumplimiento de metas asignadas.
- Cumplir los Procesos Internos, códigos, reglamentos de la empresa.
- Apoyar cualquier otra tarea asignada por el gerente de NOVADISEÑO.

#### *Habilidades*

- Profesional graduado en Ingeniería Industrial, Administración de empresas, mercadeo y carreras afines.
- Excelente habilidad de comunicación oral y escrita (redacción, ortografía y buena dicción)
- Manejo de sistemas operativos (Microsoft Office y Windows)
- Orientación al logro y atención al Cliente.
- Integridad, Iniciativa y Pensamiento Analítico.
- Técnicas de ventas.

Salario mensual

- C\$7,000.00

### **Directivo Administrativo Financiero/RRHH**

#### *Principales Funciones del Cargo*

- Dirigir y coordinar las acciones del equipo de trabajo y realizar directamente las acciones que así lo requieran, para el cumplimiento de las siguientes funciones, en el ámbito nacional de la organización.
- Diseñar, proponer y aplicar las políticas, normas e instrucciones relacionadas con dotaciones, remuneraciones, reclutamiento, selección, capacitación, evaluación del personal y desvinculación, velando por la correcta y uniforme aplicación de las normas legales y reglamentarias, en materia de derechos, beneficios, obligaciones, deberes e incompatibilidades del personal.
- Proveer los recursos humanos requeridos por las distintas áreas para el buen funcionamiento de la microempresa, contando con

sistemas de administración, desarrollo, registro y control adecuados.

- Planificar, dirigir y controlar la gestión financiera, contable y presupuestaria, de tesorería y control de activos de NOVADISEÑO.
- Proveer de la infraestructura, servicios logísticos y de mantenimiento necesarios para el buen funcionamiento de NOVADISEÑO, incluyendo la programación y control de las actividades de prevención de riesgos y enfermedades profesionales.
- Programar, adquirir, abastecer y controlar los materiales necesarios para el buen funcionamiento NOVADISEÑO en coordinación con el Gerente General.
- Gestionar la función de compras, incluyendo las contrataciones para el suministro de bienes muebles, para la prestación de servicios, para la ejecución de acciones de apoyo, y las contrataciones de estudios y tramites, en los términos previstos por la normativa vigente, y de forma coordinada con las áreas que lo requieran en beneficio de NOVADISEÑO.
- Proveer de información para la gestión interna de NOVADISEÑO y de información financiera y de personal al Gerente General y Directivos que corresponda.
- Dirigir y controlar el manejo de activo físico y control de inventarios.
- Tomando como referencia la información contable suministrado por el contador externo, diseña sistemas de información (contable y gerencial) mejorándolos y documentándolos. Y, lleva a cabo estudios de los problemas económicos y financieros que aquejen a NOVADISEÑO.

#### *Habilidades*

- Título universitario de Ingeniero(a) Comercial, o Administrador(a) Público(a).
- Deseable que el (la) postulante tenga capacitación o estudios de post título en el área de Gestión de Recursos Humanos y Desarrollo de las Personas.
- Experiencia en liderar áreas de contabilidad, administración y/o recursos humanos

Salario mensual

- C\$7,000.00

## **Diseñador gráfico**

### *Principales Funciones del Cargo*

- Ser responsable del desarrollo proyectual de nuestros servicios o conceptos.
- Trabajar según un proceso de diseño que comienza con la interpretación o detección de un problema o necesidad y culmina con la producción o construcción de la solución a este problema.
- Poner en práctica las habilidades que se relacionan con el manejo y conocimiento de las ciencias, auxiliares del diseño, la tecnología, la psicología, la forma, el lenguaje, la comunicación visual, la cultura general y una gran capacidad creativa.

### *Habilidades*

- Profesional Graduado en diseño gráfico, con tres o más años de experiencia.
- Dominio y conocimiento en el uso de softwares de diseño (PS, IL, IND, DREW, COREL) e impresoras (indispensable).
- Pro activo y con buen trato para con su equipo de trabajo.
- Facilidad para conceptualizar
- Uso de equipos tecnológicos (escáner, impresoras, telefax, etc.)

Salario mensual

- C\$6,000.00

## **Gestor de trámites en Registro de Propiedad Intelectual.**

### *Principales Funciones del Cargo*

- Ser responsable de realizar cada gestión respecto al trámite para cada servicio de manual de Identidad corporativa que NOVADISEÑO oferta.
- Procesar el trámite en el tiempo requerido por la institución donde se efectúa.
- Poner en práctica las habilidades que se relacionan con el manejo y conocimiento para este tipo de gestión de trámite.

### *Habilidades*

- Proactivo y ordenado.
- Dominio de los requisitos y llenado de documentos para este tipo de trámite a realizar.



- Conocimiento de las diferentes ventanillas de atención para este trámite ante las instancias gubernamentales.
- Dominio de leyes y decretos establecidos para el trámite que se ofertará a los clientes.
- Trabajar bajo un mínimo de supervisión.
- Poseer vehículo propio.

Salario mensual

- C\$6,000.00

### **Recepcionista / Limpieza**

#### *Principales Funciones del Cargo*

- Contestar amablemente el teléfono.
- Llevar control y realizar llamadas de quien lo solicite.
- Tomar recados y transferirlos a los interesados.
- Recibir, registrar y canalizar, correspondencia y/o paquetes que lleguen a la empresa vía correo o mensajería.
- Integra los expedientes para el trámite de contratos, verifica que la documentación este completa y con todas las firmas.
- Mecnografía contratos y cualquier otro documento necesario.
- Asegura la limpieza de las instalaciones.
- Apoyo a otras áreas de la empresa.

#### *Habilidades*

- Estudiante de las carreras de administración de empresas, mercadeo, administración turística y hotelera o carrera a fin.
- Excelente actitud al servicio al cliente.
- Buena presentación, facilidad de expresión y trabajo en equipo.
- Dominio de Idioma Ingles nivel básico y manejo de Microsoft office.
- Experiencia en cargo similar.

Salario mensual

- C\$4,500.00

### **Contador**

Se contrataran los servicios mensuales de un contador externo, por C\$5,000.00 para que: elabore la información financiera, examine y evalúe los resultados estados financieros.

### Nómina de NovaDesign

NOMBRE DEL CARGO	SALARIO ANUAL	SALARIO MENSUAL	INSS LABORAL	IR	INSS PATRONAL	APORTE INATEC	VACACIONES	AGUINALDO	INDEMNIZACIÓN	A RECIBIR
Gerente General / Director Administrativo Financiero / Diseñador gráfico / Gestor de trámites	108,000.00	9,000.00	562.50	390.62	1,620.00	180.00	750.00	750.00	750.00	<b>8,046.88</b>
Director de Mercadeo/ Ventas/ Diseñador gráfico / Gestor de trámites	108,000.00	9,000.00	562.50	390.62	1,620.00	180.00	750.00	750.00	750.00	<b>8,046.88</b>
<b>TOTALES</b>	<b>216,000.00</b>	<b>18,000.00</b>	<b>1,125.00</b>	<b>781.25</b>	<b>3,240.00</b>	<b>360.00</b>	<b>1,500.00</b>	<b>1,500.00</b>	<b>1,500.00</b>	<b>16,093.75</b>

#### CALCULO DEL IR SEGÚN TABLA LEY DE CONCERTACIÓN

Salario mensual	9,000.00	
INSS laboral	562.50	
Salario antes de IR	8,437.50	
Meses del año	12.00	
Salario anual	101,250.00	
Renta gravable	100,000.01	
Monto aplicar IR	1,249.99	
Tasa de IR 15%	187.50	
Impuesto base	4,500.00	
Total IR anual	4,687.50	
<b>Total IR mensual</b>		<b>390.62</b>

## 5.4 Captación del personal

Nuestro proceso de selección de personal estará a cargo del Área Administrativa Financiera /Recursos humanos que en conjunto con la gerencia de la empresa, realizarán las entrevistas personalizadas a todas las posibles contrataciones dentro de las instalaciones de la microempresa.

El sistema de contratación que utilizaremos será a través de la firma de un contrato individual con el empleado por un tiempo determinado, especificaremos las funciones, horario y salario por el cargo a desempeñar (ver modelo de contrato en anexo 5). Este contrato de trabajo se concertará de acuerdo a lo establecido en el código del trabajo vigente (ley 618), (arto 19 ct.), Reglamento Interno del trabajo o normativas para cada área o puesto específico.

Y, para ingresar como trabajador de la empresa deberán cumplirse los siguientes requisitos:

- Tener aprobados los estudios necesarios según el cargo al que se aplica
- Presentar Hoja de Vida actualizada
- Llenar solicitud de empleo
- Presentar fotocopia de cédula
- Presentar cartas de recomendación de los últimos empleos
- Presentar cartas de recomendaciones personales
- Record de policía actualizado
- Presentar certificado de salud
- Los aspirantes deberán someterse a cualquier examen de aptitud que la microempresa estime necesario, de acuerdo con el puesto que aspire desempeñar
- El horario laboral está establecido de las 8:00 a.m. – 5:00 p.m.
- Se dará 1 hora de almuerzo a los trabajadores, comprendida de 12:00 m – 1:00 p.m.
- El pago será de forma mensual. Los días 30 de cada mes
- Se pagaran horas extras siempre que sea requerido. Y, serán consideradas como extras, las horas dedicadas a una tarea específica después de las 5:00 p.m.
- No se consideran horas extras las laboradas por los siguientes motivos:
  - a. Las laboradas fuera de su horario por deficiencia, errores u omisiones del empleado.
  - b. Las horas trabajadas para reponer ausencias o permisos autorizados sin goce de salario.

### c. Las que se laboran sin previa autorización

A cada empleado nuevo se le proporcionara un mes de inducción para que conozca las funciones del cargo a desempeñar y la filosofía, valores, políticas y reglas de NOVADISEÑO.

No se permitirá que se dirija o se realice y desarrolle la actividad laboral bajo los efectos de bebidas alcohólicas, influencia de drogas o cualquier otra condición análoga.

El contrato entre la empresa y el trabajador podrá suspenderse por cualquiera de los siguientes motivos:

- Renuncia del trabajo
- Por jubilación de acuerdo a lo prescrito en la ley de seguridad social
- Incumplimiento de las funciones específicas
- Por violar compromiso de confidencialidad de la información de la empresa y/o sus clientes.

Todo trabajador que renuncie deberá notificarlo con quince días de anticipación y a través de una carta dirigida a su superior inmediato.

### **Capacitación del personal**

Según las necesidades que se presenten, periódicamente NOVADISEÑO facilitara al personal, a través del aporte brindado a INATEC, de capacitaciones que permitan el fortalecimiento y actualización de habilidades o Leyes/decretos necesarios para que se pueda brindar una eficiente y excelente atención a la demanda de trabajo.

Cabe señalar, que no se aprobaran programas de capacitación; si no son necesarios para el beneficio y crecimiento de la empresa.

### **5.5 Desarrollo del personal**

Para lograr una mejor calidad, eficiencia y productividad dentro de la empresa es importante que el empleado se sienta parte de la empresa. Por lo que trataremos de reconocer el excelente desempeño que demuestre en la microempresa a través del respeto de sus derechos y deberes, y que en la medida de lo posible, se le otorgue al personal atribuciones directas que mejoren su calidad de vida.

En cuanto a este aspecto todo trabajador tendrá la oportunidad de desarrollarse y de acuerdo a su desempeño, se tomara en cuenta para la promoción de cargos y oportunidades dentro de NOVADISEÑO.

## 5.6 Administración de sueldos y salarios

Dada la importancia de cumplir debidamente con las disposiciones legales aplicables al Instituto nicaragüense de seguridad social, INATEC; así como con las demás disposiciones previstas por el código del trabajo y disposiciones generales en materia de seguridad e higiene que fijan una gran variedad de obligaciones a cargo de los empresarios, desde el inicio de operaciones estaremos regulando y garantizando el cumplimiento de lo que mandata la Ley para el empleado.

La política de sueldo a implementar en NOVADISEÑO será que el pago sea mensual y de acuerdo a las responsabilidades y obligaciones en que se desempeñe el empleado.

## 5.7 Evaluación del desempeño

Las evaluaciones se realizaran cada 6 meses para ver el desempeño laboral de todos los trabajadores y para observar el desarrollo de la microempresa. Esto nos permitirá darnos cuenta cuáles son los puntos débiles que pueden afectar a NOVADISEÑO y en donde debemos de trabajar el plan de mejora que permita desarrollarnos.

También nos permitirá darnos cuenta si la mano de obra contratada cumple con los estándares deseados por la microempresa y si el entorno laboral es de su agrado; ya que un mal clima laboral, afecta a los empleados y a su vez el funcionamiento de NOVADISEÑO.

Esos son los propósitos de las evaluaciones cada área tendrá su propia evaluación por separado y así se conocerá mejor como es el desempeño de cada una de ellas desde el área de mercado y ventas, administrativos financieros, producción y área de creatividad.

## 5.8 Relaciones de trabajo

En este punto tomaremos en cuenta cómo serán las relaciones laborales de cada área y como comunicarse las unas de las otra. En NOVADISEÑO se implementará dos tipos de forma de relaciones la forma directa e indirecta, por medio de memorando notificando el asunto que desea comunicar.

Pero las relaciones directas también serán implementadas, si el asunto es de suma importancia se deberá buscar una pronta solución que incluya a todas las áreas pertenecientes a la empresa. Y se realizaran estas relaciones por medio de reuniones de áreas.

## 5.9 Marco legal de la organización

NOVADISEÑO es una empresa privada que persigue fines de lucro. Se constituirá por Compañía Limitada. Donde nosotros como socios, solidariamente aportaremos por parte iguales el financiamiento necesario para llevar a cabo su implementación. Nuestra razón social será NOVADISEÑO, Co. Ltd.

Esta microempresa constituida por dos personas, tomará con gran responsabilidad la tarea de desarrollar el buen funcionamiento del negocio apegado al código Mercantil con el ingreso y cumplimiento de los requisitos que esta exige para la constitución del negocio. Y, asumiendo la responsabilidad y garantía de todo el patrimonio que poseemos, las deudas u obligaciones que podamos contraer con la empresa.

Si en dado caso NOVADISEÑO quebrara asumiríamos las obligaciones en ambas partes, y en caso de no pagar todos nuestros bienes adquiridos serian embargados.

La inversión que nos lleva el poder constituir la legalización de nuestra empresa es de \$.400.00. A continuación describimos los pasos que seguiremos para establecer la constitución de la microempresa NOVADISEÑO:

	A donde se hace o se debe ir	Compras previas
1	Administración Renta (DGI)	Comprar papel sellado o timbres fiscales
2	Librería	Comprar tres libros comerciales

		(Order Book)
<b>Escritura de constitución de Compañía limitada</b>		
<b>3</b>	Abogado y Notario Público	Solicitar elaboración de escritura constitutiva y estatutos y copia autenticada
<b>4</b>		Pagar y retirar escritura constitutiva, estatutos y copia autenticada
<b>Inscripción de Compañía limitada y sucesores</b>		
<b>5</b>	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua.	Obtener orden de pago inscripción de compañía limitada y sucesores
<b>6</b>	Banco	Pagar inscripción de compañía limitada y sucesores
<b>7</b>	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua.	Solicitar inscripción de compañía limitada y sucesores
<b>8</b>	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua.	Retirar inscripción de compañía limitada y sucesores
<b>Inscripción como comerciante y sellado de libros</b>		
<b>9</b>	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua.	Obtener orden de pago de inscripción como comerciante y sellado de libros
<b>10</b>	Banco	Pagar inscripción como comerciante y sellado de libros
<b>11</b>	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua.	Solicitar inscripción como comerciante y sellado de libros
<b>12</b>	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua.	Retirar inscripción como comerciante y libros sellados
<b>Poder general de administración de la sociedad</b>		
<b>13</b>	Abogado y Notario Público	Solicitar elaboración y certificación de poder general de administración

<b>14</b>		Retirar poder general de administración y certificación de documento
<b>Inscripción de poder general de administración de la Compañía limitada y sucesores</b>		
<b>15</b>	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua	Obtener orden de pago inscripción de poder
<b>16</b>	Banco	Pagar inscripción de poder
<b>17</b>	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua	Solicitar inscripción de poder
<b>18</b>	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua.	Retirar inscripción de poder
<b>Documento único de registro</b>		
<b>19</b>	Administración de cualquier Renta DGI	Obtener documento único de registro



## CAPITULO VI. Finanzas

En este capítulo describimos el proceso para llevar ordenadamente las cuentas de la empresa, conocer nuestra situación financiera a través de instrumentos tales como: balance general, estado de resultados, flujo de efectivo, punto de equilibrio, etc.

Esta información a la vez nos permitirá conocer si la realización de esta empresa será rentable y pre factible desde el punto de vista contable. Así mismo se definirá el capital social con que cuenta la empresa y las fuentes de financiamiento necesarias para costear la inversión total.

### 6.1 Objetivos del área contable

#### Corto plazo

- Proveer información sobre los recursos disponibles para iniciar las operaciones de producción y compra de materia prima, así como determinar los costos de operación y obligaciones o gastos fijos que tendrá la empresa durante los primeros meses, para facilitar la toma de decisiones económicas.
- Implementar el uso de un software contable que permita llevar el control de los ingresos y egresos de la empresa.

#### Mediano plazo

- Registrar en forma clara y precisa, todas las operaciones efectuadas por la empresa. Así como proporcionar en cualquier momento un informe claro de la evolución del patrimonio y la situación financiera de NOVADISEÑO durante el período.
- Prever con bastante anticipación las probabilidades financieras de la empresa.

#### Largo plazo

- Presentar informes que sirvan de base en la formación de estadísticas para NOVADISEÑO.
- Conocer las utilidades obtenidas; así como el capital en giro de la empresa y precisar de acuerdo con estas cifras el valor que deben alcanzar los impuestos respectivos.
- Presentar los Informes Financieros en tiempo y forma, además de elaborar proyecciones de flujo de efectivo.

## 6.2 Sistema contable de la empresa

El sistema contable que pretendemos utilizar en NOVADISEÑO, es el software del sistema de contabilidad llamado "MONICA", el cual consiste en ser un programa que nos permite realizar:

- Control de inventario
- Emisión de facturas
- Listas de precios
- Administrar una base de datos de clientes y proveedores
- Manejar las cuentas por cobrar y de cuentas corrientes.

A través de este programa podremos llevar incluso, de manera más sencilla la contabilidad básica de nuestra empresa. Este software es ideal para los negocios dedicados a la comercialización de productos y nos permitirá emitir la facturación; ya sea en córdobas o en dólares porque es adaptable para usar en cualquier país latinoamericano.

No obstante, la contabilidad de NOVADISEÑO estará siendo revisada y aprobada por un contador horario, que deberá contar con una licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas, y con experiencia mínima de 2 años, sus honorarios serán de C\$ 5,000 por servicio mensual proporcionado.

El catálogo de cuentas de la empresa podrán visualizarlo como Anexo No.6.

### 6.3 Flujo de efectivo

<b>NOVADISEÑO, Co. Ltda.</b>		
<b>Flujo de caja inicial</b>		
<b><u>INGRESOS</u></b>		163,800.00
Aporte de socios	163,800.00	
<b><u>EGRESOS</u></b>	0.00	0.00
<b><u>SALDO</u></b>		163,800.00
Elaborado por: _____		
Noelia Gutiérrez Arróliga		

<b>NOVADISEÑO, Co. Ltda</b>							
<b>Flujo de efectivo del 01 Enero al 31 Diciembre del 2016</b>							
Saldo anterior							-
<b><u>INGRESOS</u></b>							
Ventas					588,150.00		
Préstamo					163,800.00		
							751,950.00
<b><u>EGRESOS</u></b>							
Materia prima					45,208.80		
Equipos					46,546.50		
Mobiliario y material de oficina					68,809.65		
Cuota de préstamos					48,323.33		
Salarios					216,000.00		
Provisionamiento de prestaciones					54,000.00		
Patronal INSS					38,880.00		
Inatec					4,320.00		
Impuestos					1,995.00		
Servicios básicos (Agua, luz, teléfono-internet)					33,415.20		
Alquiler local					32,760.00		
Publicidad					10,950.00		
Otros (servicios profesionales, gastos variables)					87,300.00		
							688,508.48
<b>SALDO</b>							63,441.52
Elaborado por: _____							
Noelia Gutiérrez Arróliga							

<b>NOVADISEÑO, Co. Ltda.</b>					
<b>Flujo de efectivo proyectado para el periodo 01 Enero 2016 al 31 de Diciembre de 2020</b>					
Detalle	Proyecciones				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Entradas de efectivo</b>					
Dinero líquido disponible <b>al inicio</b> del periodo (en las cuentas bancarias, o en Cajas Mayores y menores)	<b>163,800.00</b>	<b>63,441.52</b>	<b>148,603.34</b>	<b>130,309.86</b>	<b>256,642.18</b>
Ventas	588,150.00	635,202.00	646,965.00	676,372.50	705,780.00
Prestamos que se tramiten ante bancos	-	-	-	-	-
<b>Subtotal disponible ANTES de gastos</b>	<b>751,950.00</b>	<b>698,643.52</b>	<b>795,568.34</b>	<b>806,682.36</b>	<b>962,422.18</b>
<b>Salidas de Efectivo</b>					
Materia prima	45,208.80	45,208.80	45,208.80	45,208.80	45,208.80
Equipos	46,546.50	0.00	46,546.50	0.00	46,546.50
Mobiliario y material de oficina	68,809.65	15,137.85	68,809.65	15,137.85	68,809.65
Nómina salarial	216,000.00	216,000.00	216,000.00	216,000.00	216,000.00
Seguridad social (patronal INSS)	38,880.00	38,880.00	38,880.00	38,880.00	38,880.00
Aporte INATEC	4,320.00	4,320.00	4,320.00	4,320.00	4,320.00
Provisionamiento de prestaciones (Treceavo, Vac., Indeminación)	54,000.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00
Proveedores	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Servicios básicos (Agua, Luz, telefono, internet)	33,415.20	33,415.20	33,415.20	33,415.20	33,415.20
Arrendamientos de local (oficina)	32,760.00	32,760.00	32,760.00	32,760.00	32,760.00
Publicidad	10,950.00	-	-	-	-
Otros (servicios profesionales, etc)	87,300.00	60,000.00	75,000.00	60,000.00	87,300.00
Obligaciones financieras con bancos (Prestamo)	48,323.33	48,323.33	48,323.33	48,323.33	48,323.33
Impuestos	1,995.00	1,995.00	1,995.00	1,995.00	1,995.00
<b>Subtotal Salidas de efectivo</b>	<b>688,508.48</b>	<b>550,040.18</b>	<b>665,258.48</b>	<b>550,040.18</b>	<b>677,558.48</b>
<b>Total Salidas de efectivo</b>	<b>688,508.48</b>	<b>550,040.18</b>	<b>665,258.48</b>	<b>550,040.18</b>	<b>677,558.48</b>
<b>Dinero líquido disponible al final (en las cuentas bancarias, o en Cajas)</b>	<b>C\$ 63,441.52</b>	<b>C\$ 148,603.34</b>	<b>C\$ 130,309.86</b>	<b>C\$ 256,642.18</b>	<b>C\$ 284,863.70</b>

## 6.4 Estados financieros proyectados

### Estados de Situación financiera de Aperturas

NOVADISEÑO, Co. Ltda.

Balance General  
Al 01 de Enero del 2016

ACTIVO		PASIVO	
<b>Activo corriente</b>		<b>Pasivos corriente</b>	
Efectivo en Caja	-	Cuentas y documentos por pagar C/P	48,323.33
Banco	163,800.00	Gastos acumulados por pagar	-
Inventarios de material	-	Retenciones por pagar	-
		Impuestos y aportes por pagar	-
		Publicidad	-
		Prestamos por pagar L/P	115,476.67
Total de Activo corriente	163,800.00	Total de pasivo corriente	163,800.00
<b>Activo Fijo</b>		<b>Pasivos por aplicar Activos</b>	
Equipos de computos	18,154.50	Pasivo por aplicar Equipo de computo	9,077.25
Mobiliario y Equipo de Ofic.	3,822.00	Pasivo por aplicar Mobiliario y equipo de oficina	764.40
Otros Equipos	-		
(-Depreciación acumulada)		<b>Patrimonio Social</b>	
Depreciación Acum Equipo de computo	(9,077.25)	Capital socios	9,841.65
Depreciación Acum Mobiliario y equipo de oficina	(3,057.60)		
Total de Activo Fijo	9,841.65	Utilidad o pérdida del ejercicio	-
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>173,641.65</b>	<b>TOTAL DE PASIVO + CAPITAL</b>	<b>173,641.65</b>

Elaborado por: \_\_\_\_\_  
Noelia Gutiérrez Arróliga

## Balance General Proyectado

NOVADISEÑO, Co. Ltda.			
Balance General			
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2016			
ACTIVO		PASIVO	
<b>Activo corriente</b>		<b>Pasivos corriente</b>	
Efectivo en Caja	527,803.35	Cuentas y documentos por pagar C/P	48,323.33
Banco	163,800.00	Gastos acumulados por pagar	573,239.95
Inventarios de material	45,208.80	Retenciones por pagar	54,000.00
Material de oficina	<u>15,137.85</u>	Impuestos y aportes por pagar	1,995.00
		Publicidad	10,950.00
		Prestamos por pagar L/P	<u>115,476.67</u>
Total de Activo corriente	751,950.00	Total de pasivo corriente	803,984.95
<b>Activo Fijo</b>		<b>Pasivos por aplicar Activos</b>	
Equipos de computos	64,701.00	Pasivo por aplicar Equipo de computo	55,623.75
Mobiliario y Equipo de Ofic.	72,631.65	Pasivo por aplicar Mobiliario y equipo de oficina	69,574.05
Otros Equipos	-		
(-Depreciación acumulada)			
Depreciación Acum Equipo de computo	(9,077.25)	<b>Patrimonio Social</b>	
Depreciación Acum Mobiliario y equipo de oficina	<u>(3,057.60)</u>	Capital socios	73,162.85
Total de Activo Fijo	125,197.80	Utilidad o pérdida del ejercicio	27,132.52
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<u><b>877,147.80</b></u>	<b>TOTAL DE PASIVO + CAPITAL</b>	<u><b>877,147.80</b></u>
Elaborado por: _____			
Noelia Gutiérrez Arróliga			

## Estado de resultados proyectado

### NOVADISEÑO, Co. Ltda.

#### Estado de Ingresos vrs. Gastos (Estado de resultado) Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2016

##### **INGRESOS GENERALES**

Ingresos por servicios Diseño, impresiones y asesorías/trámites	588,150.00	588,150.00
--	------------	------------

##### **COSTOS DE PRODUCCIÓN**

Nómina salarial	216,000.00	
Prestaciones del personal	54,000.00	
Inss patronal	38,880.00	
Inatec	4,320.00	
Materia prima	45,208.80	
Alquiler de oficina	32,760.00	
Depreciación de equipos	(12,134.85)	
Utilidad Bruta	<u>379,033.95</u>	209,116.05

##### **GASTOS DE OPERACIONES**

Gasto de ventas	10,950.00	
Gasto de administración	120,715.20	
Gastos financieros	48,323.33	
	<u>179,988.53</u>	29,127.52

<b>Utilidad antes de impuesto</b>		29,127.52
<b>Impuesto sobre la renta</b>		1,995.00
<b>Utilidad neta del ejercicio</b>		<u>27,132.52</u>

Elaborado por: \_\_\_\_\_  
Noelia Gutiérrez Arróliga



ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>VENTAS</b>	588,150.00	635,202.00	646,965.00	676,372.50	705,780.00
<b>(COSTOS DIRECTOS)</b>	379,033.95	380,794.54	381,241.37	386,757.03	389,073.30
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>209,116.05</b>	<b>254,407.46</b>	<b>265,723.63</b>	<b>289,615.47</b>	<b>316,706.70</b>
<b>(COSTOS INDIRECTOS)</b>	131,665.20	131,665.20	131,665.20	131,665.20	131,665.20
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>77,450.85</b>	<b>122,742.26</b>	<b>134,058.43</b>	<b>157,950.27</b>	<b>185,041.50</b>
<b>(GASTOS FINANC.)</b>	48,323.33	48,323.33	48,323.33	48,323.33	48,323.33
<b>UTILIDAD ANTES IMP.</b>	<b>29,127.52</b>	<b>74,418.93</b>	<b>85,735.10</b>	<b>109,626.94</b>	<b>136,718.17</b>
<b>IMPUESTOS</b>	1,995.00	1,995.00	1,995.00	1,995.00	1,995.00
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>27,132.52</b>	<b>72,423.93</b>	<b>83,740.10</b>	<b>107,631.94</b>	<b>134,723.17</b>

## 6.5 Indicadores financieros

A continuación presentamos un indicador importante que permite reflejar la condición de la empresa de acuerdo a los márgenes de ventas y unidades de los servicios a ofrecer en el mercado. Este indicador nos permite conocer donde se encuentra la utilidad y la pérdida o bien la cantidad del producto a vender para no ganar ni perder, con lo cual encontramos su punto de equilibrio.

La empresa vende las tarjetas de presentación a un precio de C\$.2.00 córdobas por cada unidad. Su costo de diseño e impresión es de C\$.75 córdobas, con un costo variable de C\$.30, córdobas y sus costos fijos es de C\$34,935.98 córdobas.

### USANDO LA ECUACIÓN

Punto de equilibrio (Ventas Mínimas para cubrir los costos de la empresa)

Punto de equilibrio: Costo Fijo/ (Precio Venta – Costo Variable)

$$PE = \frac{CF}{(PV - CV)}$$

$$PE = \frac{34,935.98}{(2 - 1.05)} = 36,774 \text{ tarjetas de presentación}$$

Punto de equilibrio monetarios = C\$73,548.00

## 6.6 Supuestos utilizados en las proyecciones financieras

NOVADISEÑO, Co. Ltda														
Proyección de ventas anual														
SERVICIOS OFERTADOS	COSTO (P.V.)	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Afiches (carteles)	8.00	4,000.00	800.00	1,600.00	1,600.00	40,000.00	1,600.00	8,000.00	1,600.00	8,000.00	1,600.00	8,000.00	40,000.00	116,800.00
Volantes (flyers)	1.15	3,450.00	4,600.00	1,150.00	2,875.00	3,450.00	1,150.00	1,725.00	3,450.00	5,750.00	1,150.00	9,200.00	11,500.00	49,450.00
Folletos (brochures)	3.50	10,500.00	14,000.00	1,750.00	700.00	1,050.00	700.00	3,500.00	700.00	5,250.00	3,500.00	5,250.00	5,250.00	52,150.00
Tarjetas de presentación	2.00	2,000.00	2,000.00	600.00	400.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	1,000.00	400.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	15,400.00
Diplomas	13.00	1,300.00	1,300.00	-	2,600.00	-	1,300.00	650.00	-	650.00	-	1,300.00	-	9,100.00
Tarjetas de invitación	30.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	30,000.00
Sobres	0.75	75.00	150.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	150.00	75.00	75.00	1,050.00
Separador de libros	25.00	12,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	40,000.00
Revistas, catálogos de productos y/o servicios	23.00	2,300.00	2,300.00	2,300.00	2,300.00	2,300.00	2,300.00	2,300.00	2,300.00	2,300.00	2,300.00	2,300.00	2,300.00	27,600.00
Etiquetas	10.00	2,000.00	12,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	24,000.00
Calendarios	8.00	-	-	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	80,000.00	87,200.00
Documentos, libros y manuales institucionales (Edición, Diseño)	1,200.00	2,400.00	3,600.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	3,600.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	20,400.00
Banners (rollups)	1,350.00	4,050.00	5,400.00	-	1,350.00	2,700.00	1,350.00	-	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00	1,350.00	27,000.00
Asesorías y gestión de trámites varios	1,000.00	5,000.00	8,000.00	5,000.00	10,000.00	5,000.00	5,000.00	10,000.00	5,000.00	7,000.00	10,000.00	8,000.00	10,000.00	88,000.00
<b>TOTAL</b>		52,575.00	59,650.00	20,975.00	30,400.00	65,075.00	23,975.00	36,750.00	25,325.00	41,525.00	29,400.00	44,825.00	157,675.00	588,150.00

Item	Materia prima	Inversión anual C\$
1	Papel Bond t/C	4,368.00
2	Papel Bond legal	2,620.80
3	Papel A3	1,365.00
4	Papel A4	1,365.00
5	Papel A7	1,365.00
6	Papel tabloide	764.40
7	Etiquetas para CD/DVD	900.90
8	CD's	2,730.00
9	DVD	1,638.00
10	Tinta Black Epson 73HN	873.60
11	Tinta Cian Epson 73N	1,064.70
12	Tinta Yellow Epson 73N	1,064.70
13	Tinta Magenta Epson 73N	1,064.70
14	Xerox 006R01643 tóner cyan	5,460.00
15	Xerox 006R01633 tóner yellow	5,460.00
16	Xerox – tóner Black	7,644.00
17	Xerox 006R01644 tóner Magenta	5,460.00
	<b>Total inversión</b>	<b>C\$45,208.80</b>

Item	Materia prima	Inversión anual C\$
1	Papel Bond t/C	1,092.00
2	Papel Bond legal	655.20
3	Borrador de leche	163.80
4	Lapiceros	327.60
5	Grapas Standard	218.40
6	Lápiz mecanico 0.7mm	819.00

Item	Materia prima	Inversión anual C\$
7	Minas 0.7mm	163.80
8	Block con líneas t/carta	491.40
9	Folders t/carta	245.70
10	Folders t/legal	300.30
11	Folders colgante t/legal	163.80
12	Engrapadora estándar	54.60
13	Perforadora de 2 agujeros	81.90
14	Perforadora de 3 agujeros	136.50
15	Tijera	109.20
16	Estuche geometrico	81.90
17	Memoria USB 16GB	1,228.50
18	Disco duro portatil 2TB	3,276.00
19	Licencia de Antivirus Kaspersky PURE 3 por dos años para 3 pc.	3,412.50
20	Borrador para pizarra	54.60
21	Estuche marcador para pizarra 4 colores	436.80
22	Marcador permanente color azul	204.75
23	Marcador permanente color negro	204.75
24	Marcador permanente color rojo	204.75
25	Clips pequeños	102.38
26	Clips grandes	143.33
27	Clamps 50 hojas	109.20

Item	Materia prima	Inversión anual C\$
28	Clamps 100 hojas	81.90
29	Clamps 150 hojas	81.90
30	Papel carbón	273.00
31	Fasteners	218.40
	<b>Total inversión</b>	<b>C\$15,137.85</b>

Item	Costos fijos mensual	Costo Anual
1	Renta de alquiler	32,760.00
2	Energía eléctrica	16,380.00
3	Agua potable	
4	Casa claro (internet-teléfono)	
	<b>Total</b>	<b>C\$ 49,140.00</b>

Item	Costos variables en 1er año	Costo C\$
1	Deposito de alquiler	2,730.00
2	Sistema eléctrico	5,460.00
3	Construcción de pared divisoria con puerta y su llave de acceso (material y mano obra)	8,190.00
4	Gastos legales para inscripción/registro de empresa (DGI, ALMA, Reg.Mercantil y propiedad)	10,920.00
	<b>Total</b>	<b>C\$ 27,300.00</b>

CALCULO DE PRÉSTAMO					
<b>DATOS:</b>					
CAPITAL INICIAL					<b>163,800.00</b>
PLAZO DE AMORTIZACIÓN EN AÑOS					<b>5.00</b>
TIPO DE INTERÉS NOMINAL ANUAL					<b>16.50%</b>
IMPORTE PAGADO POR COMISIÓN DE APERTURA Y GASTOS DE ESTUDIO					<b>3,276.00</b>
IMPORTE PAGADO POR PRIMAS DE SEGUROS OBLIGATORIAS					<b>1,638.00</b>
PERIODICIDAD DE LA LIQUIDACIÓN					<b>mensual</b>
LIQUIDACIÓN VENCIDA O ANTICIPADA					<b>vencida</b>
<b>RESULTADOS:</b>					
CUOTA MENSUAL					<b>4,026.94</b>
TAE (TASA ANUAL EQUIVALENTE)					<b>19.457%</b>

**Tabla de amortización de préstamo**

meses	cuota mensual	intereses	amortización	amortizado	pendiente
-					163,800.00
1.00	4,026.94	2,252.25	1,774.69	1,774.69	162,025.31
2.00	4,026.94	2,227.85	1,799.10	3,573.79	160,226.21
3.00	4,026.94	2,203.11	1,823.83	5,397.63	158,402.37
4.00	4,026.94	2,178.03	1,848.91	7,246.54	156,553.46
5.00	4,026.94	2,152.61	1,874.33	9,120.87	154,679.13
6.00	4,026.94	2,126.84	1,900.11	11,020.98	152,779.02
7.00	4,026.94	2,100.71	1,926.23	12,947.21	150,852.79
8.00	4,026.94	2,074.23	1,952.72	14,899.93	148,900.07
9.00	4,026.94	2,047.38	1,979.57	16,879.50	146,920.50
10.00	4,026.94	2,020.16	2,006.79	18,886.29	144,913.71
11.00	4,026.94	1,992.56	2,034.38	20,920.67	142,879.33
12.00	4,026.94	1,964.59	2,062.35	22,983.02	140,816.98
13.00	4,026.94	1,936.23	2,090.71	25,073.73	138,726.27
14.00	4,026.94	1,907.49	2,119.46	27,193.19	136,606.81
15.00	4,026.94	1,878.34	2,148.60	29,341.79	134,458.21
16.00	4,026.94	1,848.80	2,178.14	31,519.94	132,280.06
17.00	4,026.94	1,818.85	2,208.09	33,728.03	130,071.97
18.00	4,026.94	1,788.49	2,238.45	35,966.48	127,833.52
19.00	4,026.94	1,757.71	2,269.23	38,235.72	125,564.28
20.00	4,026.94	1,726.51	2,300.44	40,536.15	123,263.85
21.00	4,026.94	1,694.88	2,332.07	42,868.22	120,931.78
22.00	4,026.94	1,662.81	2,364.13	45,232.35	118,567.65
23.00	4,026.94	1,630.31	2,396.64	47,628.99	116,171.01
24.00	4,026.94	1,597.35	2,429.59	50,058.59	113,741.41
25.00	4,026.94	1,563.94	2,463.00	52,521.59	111,278.41
26.00	4,026.94	1,530.08	2,496.87	55,018.45	108,781.55
27.00	4,026.94	1,495.75	2,531.20	57,549.65	106,250.35
28.00	4,026.94	1,460.94	2,566.00	60,115.65	103,684.35
29.00	4,026.94	1,425.66	2,601.28	62,716.94	101,083.06
30.00	4,026.94	1,389.89	2,637.05	65,353.99	98,446.01
31.00	4,026.94	1,353.63	2,673.31	68,027.30	95,772.70
32.00	4,026.94	1,316.87	2,710.07	70,737.37	93,062.63
33.00	4,026.94	1,279.61	2,747.33	73,484.70	90,315.30
34.00	4,026.94	1,241.84	2,785.11	76,269.81	87,530.19
35.00	4,026.94	1,203.54	2,823.40	79,093.22	84,706.78
36.00	4,026.94	1,164.72	2,862.23	81,955.44	81,844.56
37.00	4,026.94	1,125.36	2,901.58	84,857.03	78,942.97
38.00	4,026.94	1,085.47	2,941.48	87,798.51	76,001.49
39.00	4,026.94	1,045.02	2,981.92	90,780.43	73,019.57
40.00	4,026.94	1,004.02	3,022.93	93,803.35	69,996.65
41.00	4,026.94	962.45	3,064.49	96,867.85	66,932.15
42.00	4,026.94	920.32	3,106.63	99,974.47	63,825.53
43.00	4,026.94	877.60	3,149.34	103,123.82	60,676.18
44.00	4,026.94	834.30	3,192.65	106,316.46	57,483.54
45.00	4,026.94	790.40	3,236.55	109,553.01	54,246.99
46.00	4,026.94	745.90	3,281.05	112,834.06	50,965.94
47.00	4,026.94	700.78	3,326.16	116,160.22	47,639.78
48.00	4,026.94	655.05	3,371.90	119,532.12	44,267.88
49.00	4,026.94	608.68	3,418.26	122,950.38	40,849.62
50.00	4,026.94	561.68	3,465.26	126,415.64	37,384.36
51.00	4,026.94	514.03	3,512.91	129,928.55	33,871.45
52.00	4,026.94	465.73	3,561.21	133,489.76	30,310.24
53.00	4,026.94	416.77	3,610.18	137,099.94	26,700.06
54.00	4,026.94	367.13	3,659.82	140,759.76	23,040.24
55.00	4,026.94	316.80	3,710.14	144,469.90	19,330.10
56.00	4,026.94	265.79	3,761.16	148,231.06	15,568.94
57.00	4,026.94	214.07	3,812.87	152,043.93	11,756.07
58.00	4,026.94	161.65	3,865.30	155,909.23	7,890.77
59.00	4,026.94	108.50	3,918.45	159,827.67	3,972.33
60.00	4,026.94	54.62	3,972.33	163,800.00	-0.00

Item	Descripción	Unidad	Costo U\$	Costo C\$	Categoría	Fecha compra	Año Vida útil	Tasa anual	Tasa mensual	Depreciación 1er año	Depreciación 2do año	Depreciación 3er año	Depreciación 4to año	Depreciación 5to año
1	Laptop con sistema operativo: Windows 8.1	1	\$ 455.00	12,421.50	Equipo de Computo	08/12/14	2	50%	4.17%	- 6,210.75	- 3,105.38	- 1,552.69	- 776.34	- 388.17
2	Multifuncional 4 en 1 (impresión a color y b/n, copiadora, fax y escáner).	1	\$ 110.00	3,003.00	Equipo de Computo	11/11/10	2	50%	4.17%	- 1,501.50	- 750.75	- 375.38	- 187.69	- 93.84
3	Cámara digital con zoom óptico: 5x	1	\$ 100.00	2,730.00	Equipo de Computo	30/09/12	2	50%	4.17%	- 1,365.00	- 682.50	- 341.25	- 170.63	- 85.31
4	Archivero metálico de 4 gavetas	1	\$ 80.00	2,184.00	Mobiliario y Equipo	10/02/08	5	20%	1.67%	- 1,747.20	- 349.44	- 69.89	- 13.98	- 2.80
5	Mesa de trabajo	1	\$ 40.00	1,092.00	Mobiliario y Equipo	10/02/08	5	20%	1.67%	- 873.60	- 174.72	- 34.94	- 6.99	- 1.40
6	Sillas plásticas	4	\$ 20.00	546.00	Mobiliario y Equipo	10/02/08	5	20%	1.67%	- 436.80	- 87.36	- 17.47	- 3.49	- 0.70
<b>TOTAL</b>			\$ 805.00	C\$ 21,976.50						C\$ -12,134.85	C\$-5,150.15	C\$-2,391.62	C\$-1,159.12	C\$ -572.22

Item	Descripción	Unidad	Costo U\$	Costo C\$	Categoría	Fecha compra	Año Vida útil	Tasa anual	Tasa mensual	Depreciación 1er año	Depreciación 2do año	Depreciación 3er año	Depreciación 4to año	Depreciación 5to año
1	Laptop con procesador: Intel® Core™ i5-4310U. Windows 8.1 8GB DDR3L 1600MHz (max 16GB).	1	850.00	23,205.00	Equipo de Computo	01/01/16	2	50%	4.17%	- 11,602.50	- 5,801.25	- 2,900.63	- 1,450.31	- 725.16
2	Prensa Xerox® Versant® 80. Velocidad máxima 80 ppm. Resolución: 2400 x 2400	1	763.00	20,829.90	Equipo de Computo	01/01/16	2	50%	4.17%	- 10,414.95	- 5,207.48	- 2,603.74	- 1,301.87	- 650.93
3	Aire acondicionado split 12,000BTU con instalación	1	1,200.00	32,760.00	Mobiliario y Equipo	01/01/16	5	20%	1.67%	- 26,208.00	- 5,241.60	- 1,048.32	- 209.66	- 41.93
4	Escritorios ejecutivos	2	120.00	3,276.00	Mobiliario y Equipo	01/01/16	5	20%	1.67%	- 2,620.80	- 524.16	- 104.83	- 20.97	- 4.19
5	Sillas ejecutivas	2	85.00	2,320.50	Mobiliario y Equipo	01/01/16	5	20%	1.67%	- 1,856.40	- 371.28	- 74.26	- 14.85	- 2.97
6	Guillotina	1	105.00	2,866.50	Mobiliario y Equipo	01/01/16	5	20%	1.67%	- 2,293.20	- 458.64	- 91.73	- 18.35	- 3.67
7	Encolochadora	1	85.00	2,320.50	Mobiliario y Equipo	01/01/16	5	20%	1.67%	- 1,856.40	- 371.28	- 74.26	- 14.85	- 2.97
8	Espiralado	1	86.00	2,347.80	Mobiliario y Equipo	01/01/16	5	20%	1.67%	- 1,878.24	- 375.65	- 75.13	- 15.03	- 3.01
9	Engrapadora industrial	1	130.00	3,549.00	Mobiliario y Equipo	01/01/16	5	20%	1.67%	- 2,839.20	- 567.84	- 113.57	- 22.71	- 4.54
10	Exhibidor de metal de dos puertas de vidrio.	1	125.00	3,412.50	Mobiliario y Equipo	01/01/16	5	20%	1.67%	- 2,730.00	- 546.00	- 109.20	- 21.84	- 4.37
11	Regleta Electrica	2	12.00	327.60	Equipo de Computo	01/01/16	2	50%	4.17%	- 163.80	- 81.90	- 40.95	- 20.48	- 10.24
12	Respaldo de batería y estabilizador UPS	2	80.00	2,184.00	Equipo de Computo	01/01/16	2	50%	4.17%	- 1,092.00	- 546.00	- 273.00	- 136.50	- 68.25
13	Pizarra Acrílica 36x48	1	30.00	819.00	Mobiliario y Equipo	01/01/16	5	20%	1.67%	- 655.20	- 131.04	- 26.21	- 5.24	- 1.05
<b>TOTAL</b>			\$ 3,671.00	C\$ 100,218.30						C\$ -66,210.69	C\$ -20,224.11	C\$-7,535.81	C\$-3,252.66	C\$-1,523.28

<b>COSTO ANUAL</b>	
Nomina salarial	216,000.00
Prestaciones de Ley (Indem., vacac, 13vo.Mes)	54,000.00
INSS Patronal	38,880.00
INATEC	4,320.00
Servicios profesionales (contador)	60,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>373,200.00</b>

## 6.7 Sistema de financiamiento

Nuestra empresa contará con un capital social inicial de C\$ 173,641.65; de lo cual C\$163,800.00, es procedente del financiamiento bancario a pagar en 60 meses. Cabe señalar que esta deuda estará siendo asumida en partes iguales por cada uno de los 2 socios de NOVADISEÑO.



## **ANEXOS**

### **Anexo 1: Auditoría personal**

#### **¿Quiénes somos?**

Somos un grupo de diseñadores gráficos emprendedores que ofrece servicios digitales e impresos con calidad, además que brindamos asesoramiento en trámites de registro. Esto nos permite diferenciarnos de otras muchas agencias, en la gestión integrada de su imagen corporativa e empresarial y del diseño gráfico en sí mismo.

#### **¿Con qué contamos?**

Creatividad, conocimientos, experiencia y equipos tecnológicos.

#### **¿Qué podemos ofrecer?**

Ofrecemos servicios de comunicación integral para nuestros clientes, de forma que no olvidamos ninguna de las facetas que intervienen en los procesos de comunicación de una empresa.

#### **¿A quiénes se lo podemos ofrecer?**

Personas individuales, MiPymes, instituciones u organizaciones nacionales que requieran de nuestros servicios.

#### **¿Quién te ayuda?**

En el trabajo fijo, ayudan los compañeros de trabajo y como freelance, hemos sido independientes.

#### **¿Qué haces?**

Servicios de:

##### **Diseño y Publicidad**

- Diseño de logotipos e implantación de Identidad Corporativa
- Creación de Manuales de Identidad Corporativa
- Diseño e impresión de publicidad on-line e Impresa (Flyers, dípticos, trípticos, afiches, pancartas...)
- Diseño e impresión de revistas, catálogos de Productos y/o servicios
- Diseño e impresión de etiquetas y presentación de productos
- Diseño, edición e impresión de documentos y manuales institucionales

- Diseño e impresión de stands de ferias y decoración de eventos.
- Diseño e impresión de soportes publicitarios (rollups)
- Diseño e impresión de tarjetas (presentación, invitación)
- Diseño e impresión de diplomas, calendarios y separadores de libros
- Diseño y multimedia de publicaciones digitales (Libros, revistas, discos de fotos/video, DVDs institucionales)
- Gestión de contenidos y Social Media (Redacción y corrección de contenidos, Noticias, artículos y notas de prensa, Creación de perfiles en redes sociales, Feedback y control de comentarios, Branding y social media marketing)

### **Asesorías en trámites de registro:**

- Seguro social
- Propiedad intelectual
- Registro de apertura de negocios ante DGI y Alcaldía municipal

### **¿A quién ayudas?**

A los clientes que soliciten de nuestros servicios.

### **¿Qué ayuda ofreces?**

Brindar soluciones a las necesidades de servicios que nos requieran los clientes.

### **¿Cómo te relacionas?**

Con amigos, conocidos, red social y en la oficina.

### **¿Cómo te conocen y que medios utilizas?**

A través de los trabajos realizados, el cliente satisfecho me recomienda a otros posible clientes (publicidad de boca en boca) y en la red social.

### **¿Qué obtienes?**

Satisfacción con el resultado brindado a los clientes, e ingresos monetarios que permiten sufragar deudas contraídas y gastos personales/familiares.

### **¿Qué das?**

Experiencia, asesoría, calidad, recursos y optimización.

### ¿Qué recursos tienes?

Computadora desktop, laptop, cámara fotográfica, impresora multifuncional (fax, escáner, impresora), teléfonos móviles.

### ¿Quién eres?

Somos dos jóvenes diseñadores gráficos que adicional a la experiencia en el ramo del diseño gráfico, poseemos experiencia en la gestión y conocimiento de trámites de registro de propiedad intelectual y registros de formalización por apertura de negocios ante DGI, Alcaldía municipal e INSS.

### ¿Qué tienes?

- Tenemos **Experiencia** en las áreas de publicidad, Márketing e Internet.
- Brindamos controles de **calidad** exhaustivos en nuestros productos y servicios, los cuales mantenemos en continua mejora y perfeccionamiento.
- Disfrutamos de nuestro trabajo, y ponemos el mayor esfuerzo, implicando todos nuestros **recursos** para llevarlo a cabo.
- Optimizamos al máximo la **rentabilidad** de nuestro desarrollo, para que nuestros clientes estén satisfechos al máximo con su inversión.

## Anexo 2: Instrumento de estudio de mercado

### Encuesta

Somos estudiantes de la Licenciatura de Diseño gráfico y como parte de la culminación de nuestros estudios, estamos formulando evaluar el lanzamiento de una empresa especializada en el diseño gráfico, impresiones, asesorías y gestión de trámites diversos. Le agradeceremos tres minutos de su tiempo para que por favor, nos responda las siguientes preguntas con una "X" o nos exprese su opinión a donde corresponda:

**1. Actualmente tiene usted una empresa/negocio?**

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**2. Pensó en crearle una imagen corporativa a su empresa/negocio?**

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**3. ¿Ha utilizado los servicios de una empresa o diseñador gráfico para crear la publicidad de su empresa/negocio?**

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**4. ¿Qué lo motiva para seleccionar a una empresa o diseñador gráfico para la creación de su publicidad?**

Precio \_\_\_\_\_

Ubicación \_\_\_\_\_

Calidad en el servicio \_\_\_\_\_

Atención \_\_\_\_\_

Otros (especificar): \_\_\_\_\_

**5. ¿Qué tipo de servicio publicitario ha contratado para su empresa/negocio?**

Volantes \_\_\_\_\_

Imagen corporativa \_\_\_\_\_

Afiches \_\_\_\_\_

Página web \_\_\_\_\_

Otros (especificar): \_\_\_\_\_

**6. ¿Con qué frecuencia solicita de estos servicios publicitarios?**

Semanal \_\_\_\_\_

Quincenal \_\_\_\_\_

Mensual \_\_\_\_\_

Trimestral \_\_\_\_\_

Anual \_\_\_\_\_

Otro (especificar) \_\_\_\_\_

**7. ¿Cuánto suele invertir en promedio por los servicios de publicidad?**

Menos de C\$1,000 \_\_\_\_\_

Entre C\$1,000 y C\$2,700 \_\_\_\_\_

Entre C\$2,701 y C\$5,500 \_\_\_\_\_

Entre C\$5,501 y C\$11,000 \_\_\_\_\_

Más de C\$11,001 \_\_\_\_\_

**8. ¿Cuál es la forma de pago que utiliza al contratar los servicios publicitarios?**

Crédito \_\_\_\_\_ Contado \_\_\_\_\_

**9. ¿Conoce qué es el registro de propiedad intelectual?**

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**10. ¿Tiene conocimiento que debe de proteger la imagen corporativa de su empresa/negocio mediante el registro de propiedad intelectual?**

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**11. ¿Ha requerido de realizar trámites de registros ante la DGI, INSS o Alcaldía para su empresa/negocio?**

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**12. ¿Conoce los requisitos y pasos que debe seguir para realizar este trámite ante esa instancia?**

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**13. ¿Le gustaría tener la confianza y seguridad de que una empresa le asesore y ayude a realizar el trámite de registros que necesita su empresa/negocio ante estas instancias?**

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**14. ¿Considera una ventaja de poder contratar a una empresa que le pueda brindar el servicio del diseño de su imagen corporativa y al mismo tiempo, le facilite el trámite de registro ante la instancia de Propiedad Intelectual como el único dueño de su marca/nombre?**

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**15. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por los servicios de asesorías y gestión de trámites que su empresa/negocio necesite realizar?**

Menos de C\$1,000 \_\_\_\_\_ Entre C\$1,001 y C\$2,700 \_\_\_\_\_

Entre C\$2,701 a C\$5,400 \_\_\_\_\_ Más de C\$5,401 \_\_\_\_\_

**16. ¿Qué tipo de cliente se considera?**

Cliente con alto volumen de compras \_\_\_\_\_

Cliente con bajo volumen de compras \_\_\_\_\_

**17. Estaría dispuesto a probar contratar los servicios de una empresa que le brinde tanto el diseños gráfico como las impresiones, asesorías y trámites personalizados para su empresa?**

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ No sabe/ no opina \_\_\_\_\_

**18. ¿Cuál de las siguientes opciones cree que es una necesidad para usted como nuestro posible consumidor?**

Calidad \_\_\_\_\_ Estética \_\_\_\_\_

Bajos precios \_\_\_\_\_ Funcionalidad \_\_\_\_\_

Practicidad \_\_\_\_\_

**19. ¿Qué es lo que más valoraría de una empresa que brinde servicios de diseño gráfico, impresiones, asesorías y gestión de tramites personalizados?**

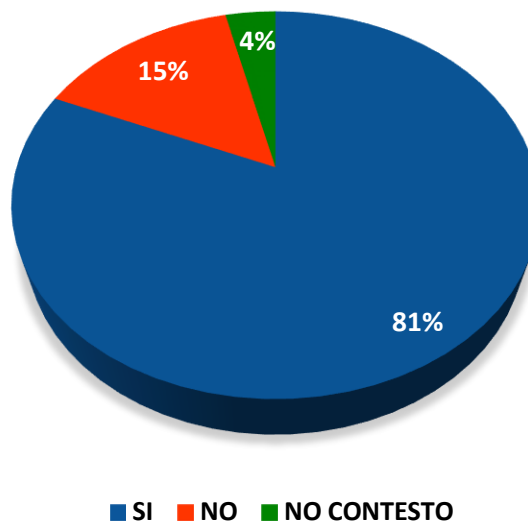
Buena atención \_\_\_\_\_ Ambiente \_\_\_\_\_

Precio \_\_\_\_\_ Calidad \_\_\_\_\_

**¡Muchas gracias por el tiempo dedicado en apoyarnos con esta encuesta!**

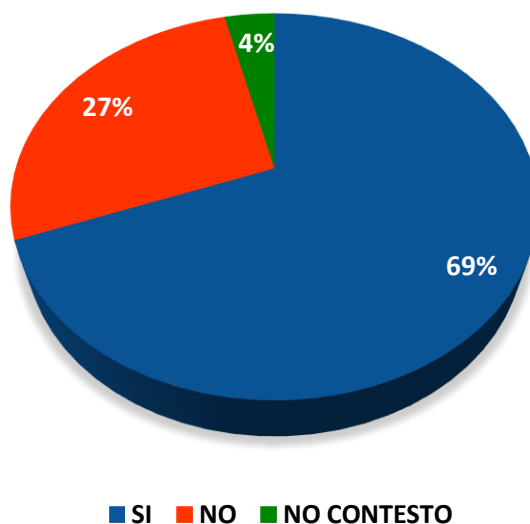
### Anexo 3: Gráficos del resultado de encuesta aplicada

1. ¿Actualmente tiene usted una empresa/negocio?



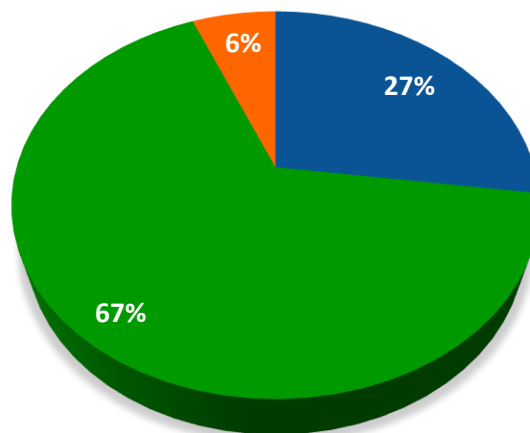
*Interpretación: Como podrá observarse, del 100% de las MiPymes encuestadas, el 81% manifestó ser dueños del negocio/empresa.*

2. ¿Pensó en crearle una imagen corporativa a su empresa/negocio?



*Interpretación: El 69% dijo estar interesado en realizar la imagen corporativa de su negocio/empresa.*

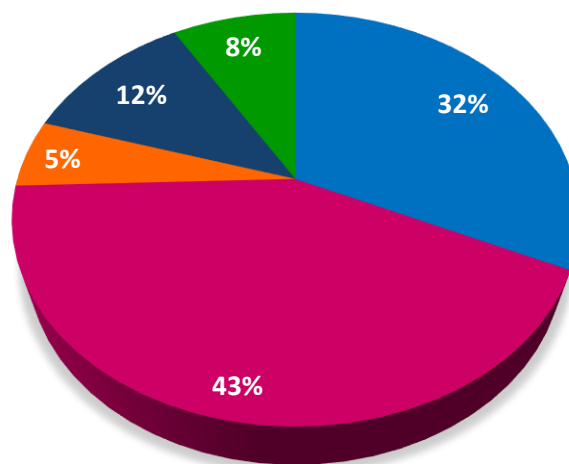
3. ¿Ha utilizado los servicios de una empresa o diseñador gráfico para crear la publicidad de su empresa/negocio?



■ SI ■ NO ■ NO CONTESTO

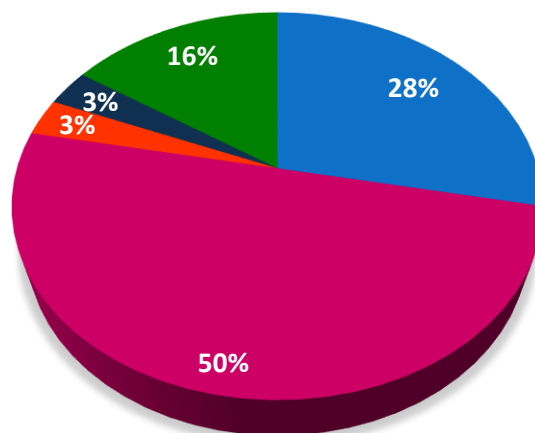
*Interpretación: Únicamente el 27% manifestó que si ha utilizado servicios de un diseñador o empresa para crear la publicidad de su negocio/empresa.*

4. ¿Qué lo motiva para seleccionar a una empresa o diseñador gráfico para la creación de su publicidad?

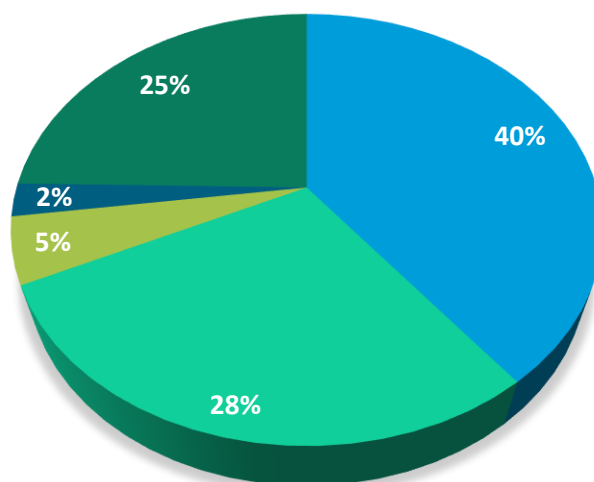


■ Precio ■ Calidad en el servicio ■ Ubicación ■ Atención ■ Otros





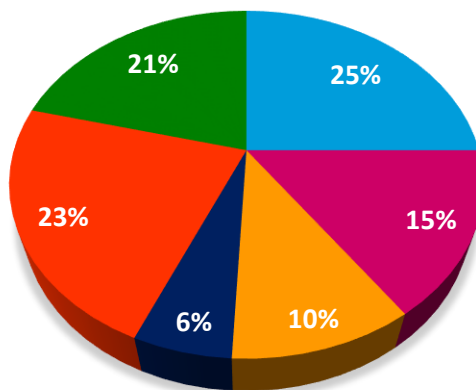
■ Prioridad Precio   ■ Prioridad Calidad   ■ Prioridad Ubicación  
 ■ Prioridad Atención   ■ Prioridad otros



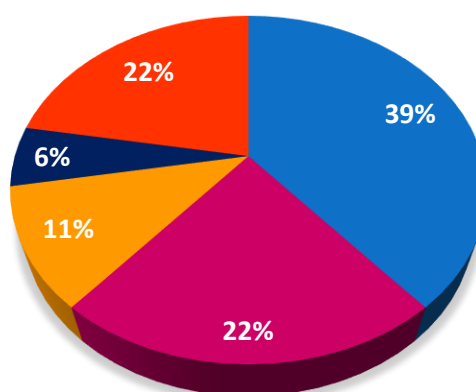
■ Contesto 1 opción   ■ Contesto 2 opción   ■ Contesto 3 opción  
 ■ Contesto 4 opción   ■ No contesto

*Interpretación: Del 100% de los que han utilizado los servicios de un diseñador o empresa para crear la publicidad de su negocio/empresa, el 43% nos indica que lo que más motiva y prioriza para decidir quién se lo hace, está la calidad seguido por el precio del mismo.*

5. ¿Qué tipo de servicio publicitario ha contratado para su empresa/negocio?

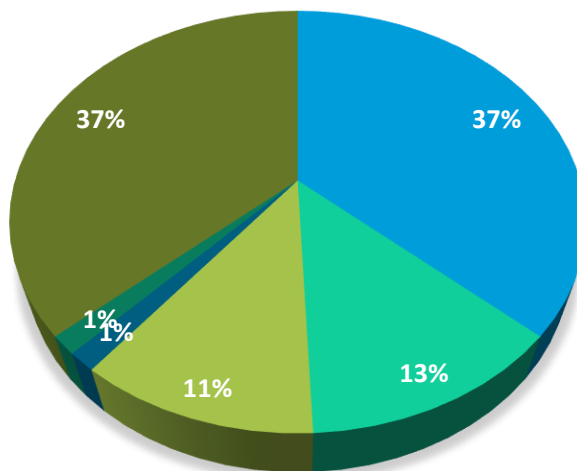


- Volantes
- Afiches
- Imagen corporativa
- Página web
- Otros
- No contesto



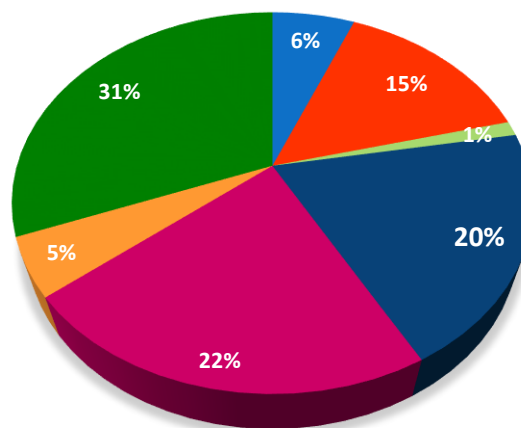
- Prioridad Volantes
- Prioridad Afiches
- Prioridad Imagen corporativa
- Prioridad Página web
- Prioridad Otros

*Interpretación: Los servicios de publicidad que más han contratado estas personas son los volantes, afiches entre otros tipos de opciones de publicidad..*



■ Contestaron 1 opción ■ Contestaron 2 opción ■ Contestaron 3 opción  
 ■ Contestaron 4 opción ■ Contestaron 5 opción ■ No contesto

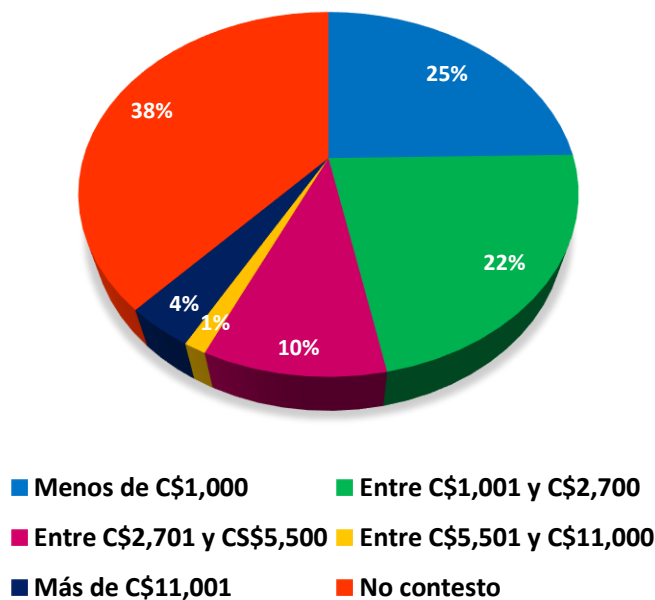
6. ¿Con qué frecuencia solicita de estos servicios publicitarios?



■ Semanal ■ Mensual ■ Quincenal ■ Trimestral  
 ■ Anual ■ Otros ■ No contesto

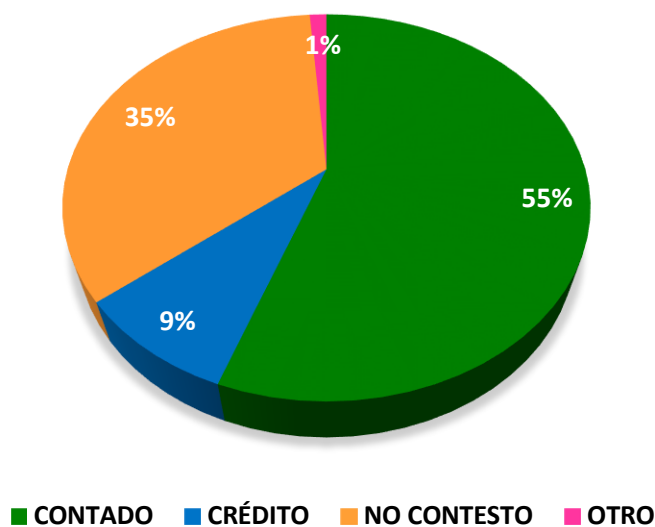
*Interpretación: Aunque el 22% y 20% manifestó que invertían en publicidad de forma anual y trimestral, el 15% lo hace mensual.*

7. ¿Cuánto suele invertir en promedio por los servicios de publicidad?



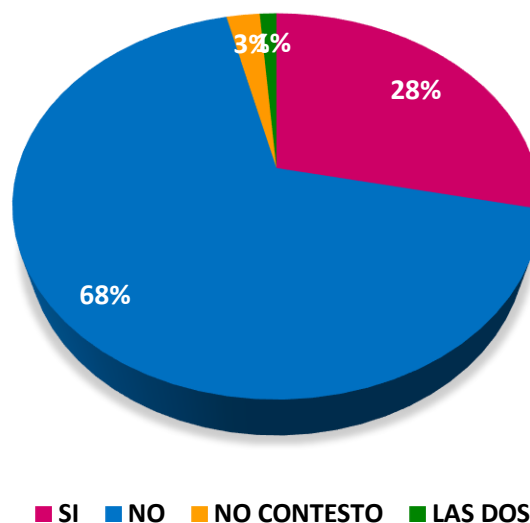
*Interpretación: La mayoría de los encuestados manifestó que su inversión en publicidad esta entre menos de C\$1,000.00 hasta C\$2,700.00.*

8.Cuál es la forma de pago que utiliza al contratar los servicios publicitarios?



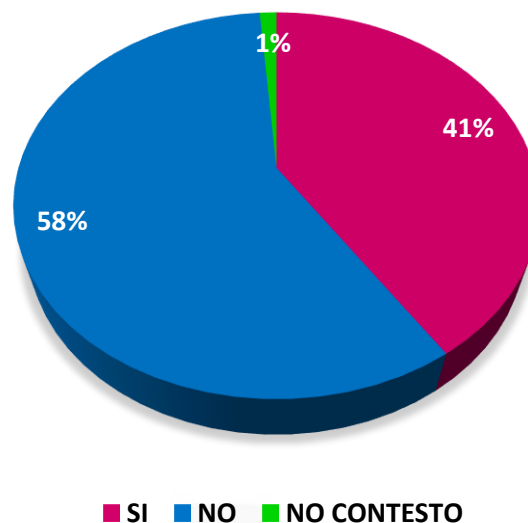
*Interpretación: La forma de pago que más utilizan para cancelar los servicios publicitarios contratados es el de pago de contado.*

9. ¿Conoce qué es el registro de propiedad intelectual?



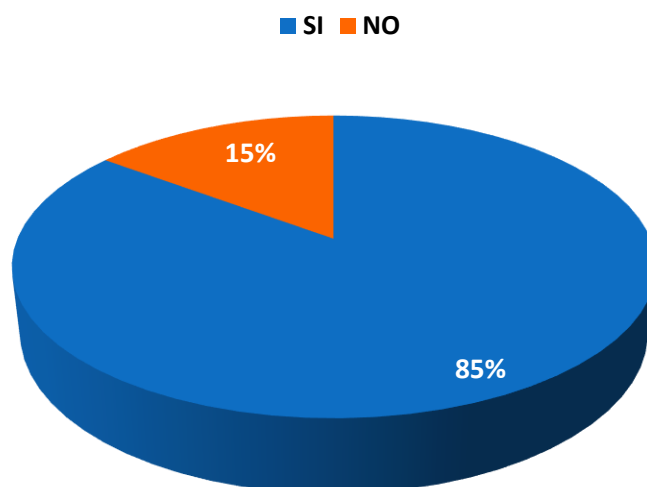
*Interpretación: Interesante fue darnos cuenta que a pesar que las personas han realizado su imagen corporativa de su marca/empresa, el 68% manifestó que desconocía lo que es el registro de propiedad intelectual.*

10. ¿Tiene conocimiento que debe de proteger la imagen corporativa de su empresa/negocio mediante el registro de propiedad intelectual?



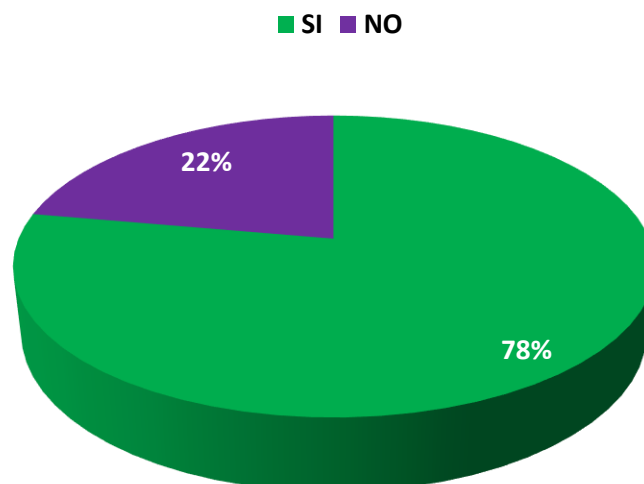
*Interpretación: El 58% de los encuestados manifestó no tener conocimiento que debía proteger su marca corporativa.*

11. ¿Ha requerido de realizar trámites de registros ante la DGI, INSS o Alcaldía para su empresa/negocio?



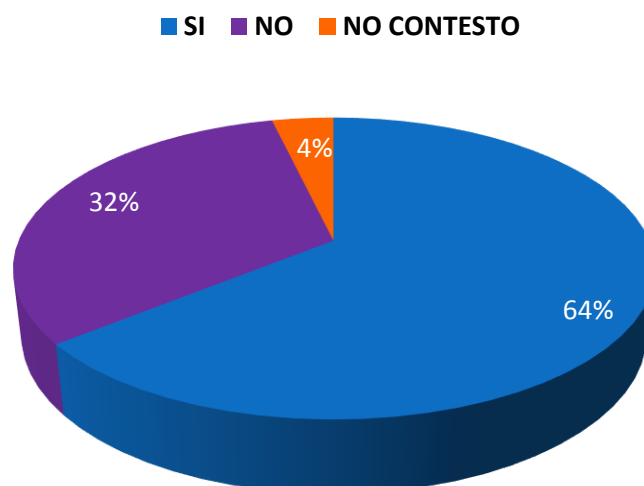
*Interpretación: Como se podrá observar, el 85% de las MiPymes encuestadas efectivamente ha requerido de realizar algún tipo de trámite de registro en esas instancias para su efectivo incorporación de activación del negocio en el mercado.*

12. ¿Conoce los requisitos y pasos que debe seguir para realizar los trámites ante esas instancias?



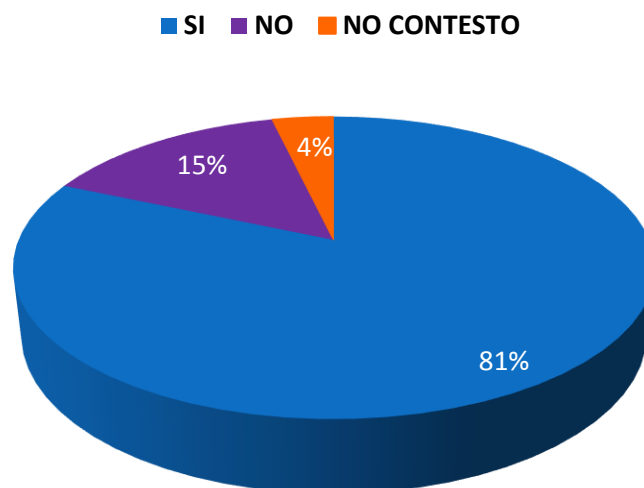
*Interpretación: Un alto porcentaje tiene necesidad de realizar los trámites ante esas instancias y manifiesta que si conoce de los requerimientos y pasos necesarios para de realizarlos.*

13.¿Le gustaría tener la confianza y seguridad de que una empresa le asesore y ayude a realizar los trámites que necesita su empresa/negocio ante estas instancias?



*Interpretación: A pesar que conocen los requerimientos y pasos para realizar los trámites, el 64% consideran que les gustaría que una empresa confiable les ayude y de seguridad en realizarle las gestiones que necesiten.*

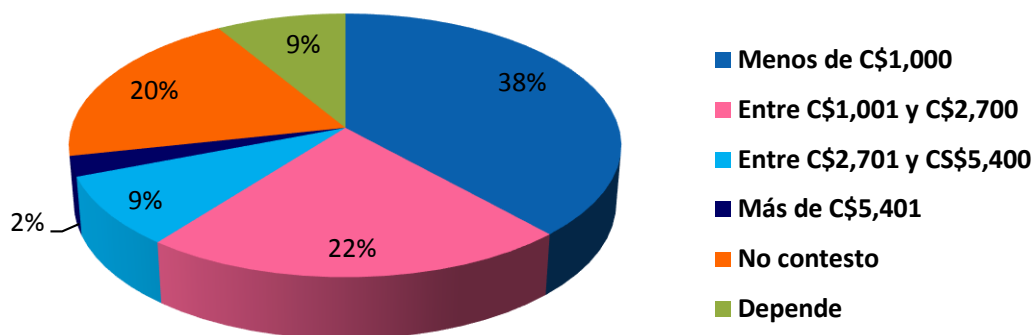
14. ¿Considera una ventaja de poder contratar a una empresa que le pueda brindar el servicio del diseño de su imagen corporativa y al mismo tiempo, le facilite el trámite de registro ante la instancia de Propiedad Intelectual como el único dueño de su marca/nombre?



*Interpretación: El 81% considera que sería una gran ventaja de poder contratar a una empresa que le pueda brindar el servicio del diseño de su imagen corporativa y al mismo tiempo, le facilite el trámite de registro ante la instancia de Propiedad.*

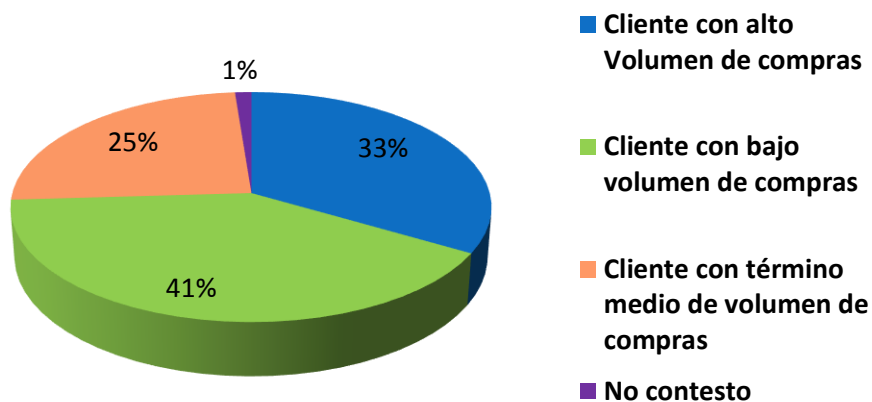
15. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por los servicios de asesorías y trámites que su empresa/negocio necesite realizar?





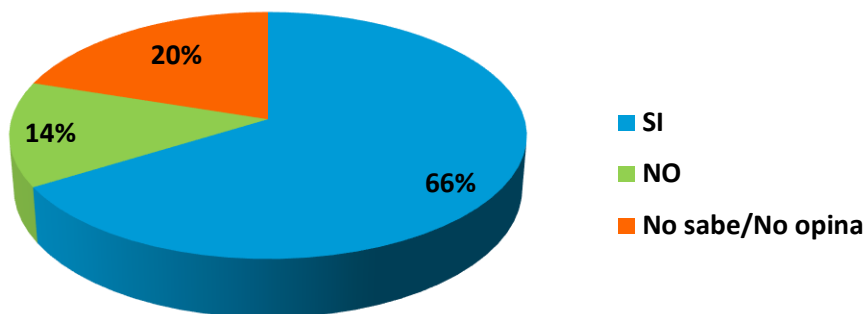
*Interpretación: Las empresas/negocios están dispuestos a pagar ya sea menos de C\$1,000.00 o hasta C\$2,700.00 por los servicios de gestión de trámites que necesiten realizar.*

16. ¿Qué tipo de cliente se considera?



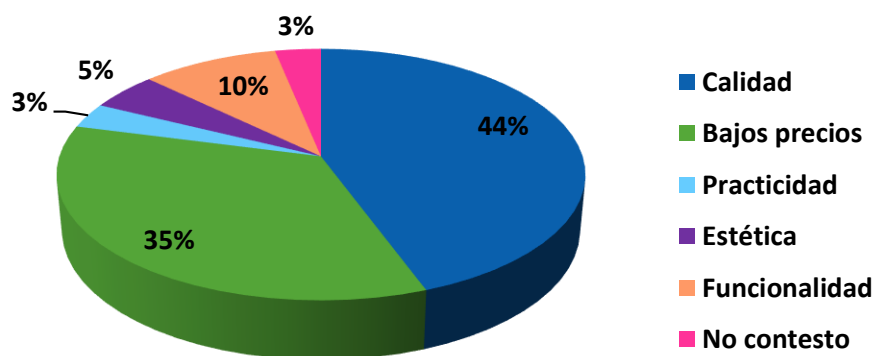
*Interpretación: La mayoría de estas empresas/negocios encuestados se consideran tener un volumen de ventas entre bajo y término medio.*

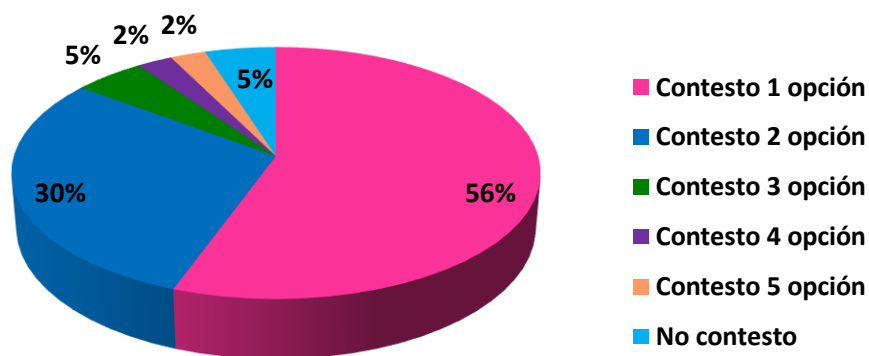
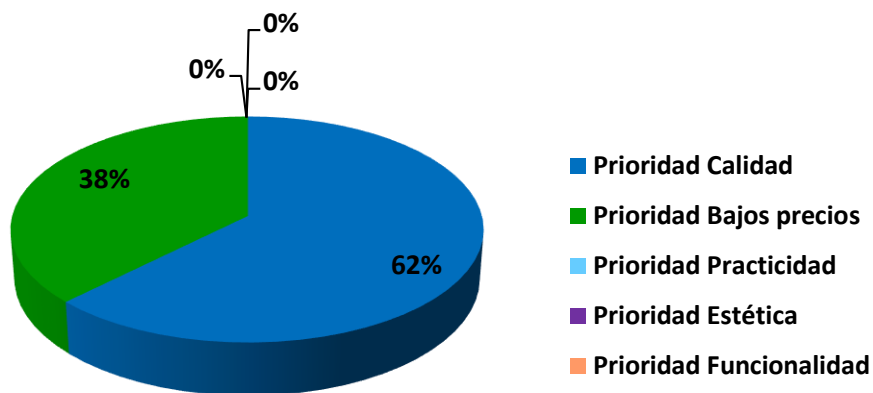
17. ¿Estaría dispuesto a probar contratar los servicios de una empresa que le brinde tanto el diseño gráfico como las impresiones, asesorías y trámites personalizados para su empresa?



*Interpretación: La mayoría de estas empresas/negocios si muestra interés en tener la oportunidad de contrata una empresa que le brinde tanto diseño gráfico, impresiones como las asesorías en la gestión de sus trámites.*

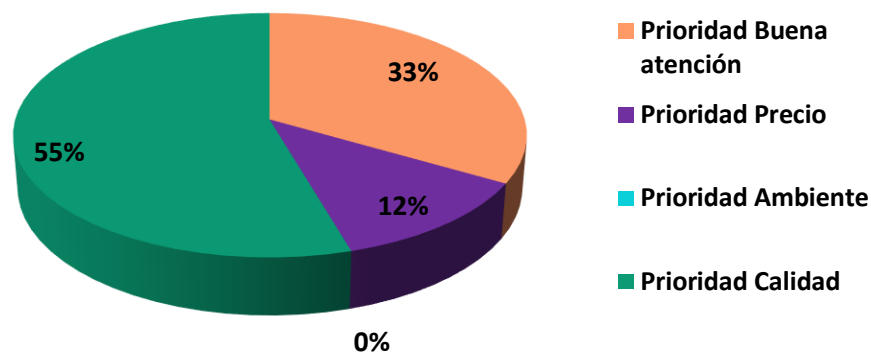
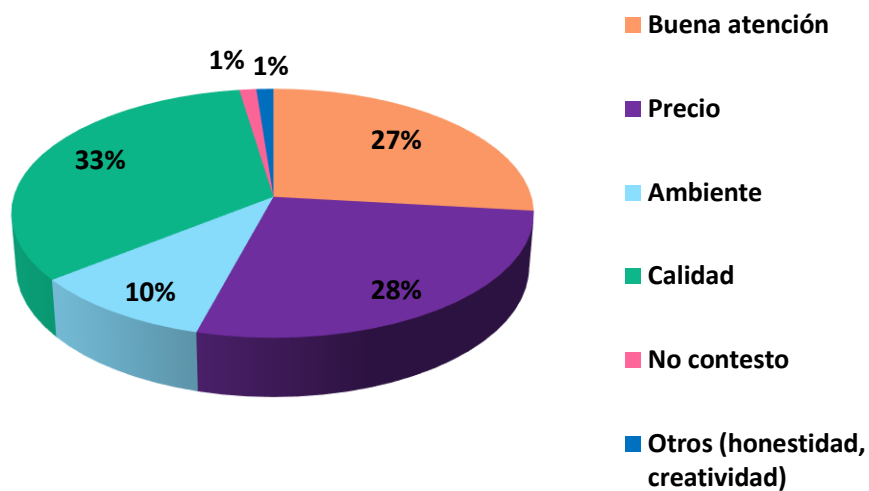
18.¿Cuál de las siguientes opciones cree que es una necesidad para usted como nuestro posible consumidor?

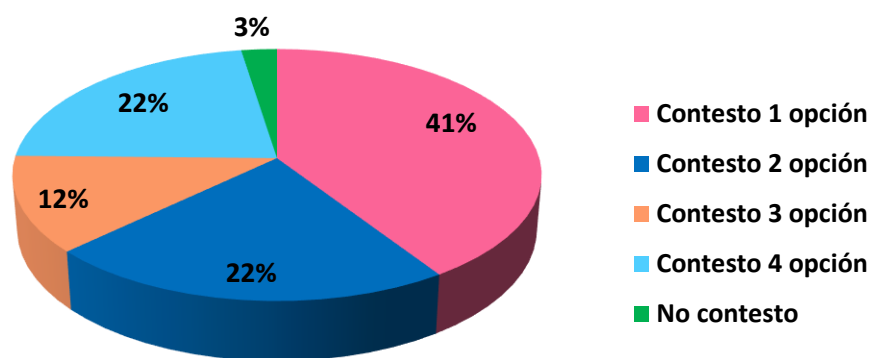




*Interpretación: Para convertirse estas empresas/negocios en posibles consumidores de NOVADISEÑO, tomarían en cuenta la calidad y el precio que se le ofrezca en los servicios que nos soliciten.*

19. ¿Qué es lo que más valoraría de una empresa que brinde servicios de diseño gráfico, impresiones, asesorías y tramites personalizados?





*Interpretación: Este resultado demuestra que efectivamente la calidad y el precio es lo que más valoran y determinara la aceptación de los servicios que NOVADISEÑO brindara a sus clientes.*

## Anexo 4: Cuestionario a aplicar para entrega de información por el cliente



Nombre de la empresa:

---

Persona de contacto: \_\_\_\_\_

Estimado cliente,

Para ayudarle a allanar el camino para el éxito de su proyecto y crearle un producto que contenga su visión y perspectiva, solicitamos que por favor llene este cuestionario y lo remita por vía email al correo de [novadiseno.ventas@hotmail.com](mailto:novadiseno.ventas@hotmail.com).

¿Cómo describiría sus productos y servicios?

¿Cuáles son las metas a largo plazo de su compañía?

(Si ya tiene uno) ¿Qué busca y espera de su nuevo logotipo? ¿Por qué quiere un nuevo logotipo?

¿Quiénes son sus principales competidores? Y ¿En qué se diferencia de ellos?

¿Cuál es el rango de edad del target de sus clientes (segmento-público meta del negocio)?

### **Preguntas relacionadas con el proyecto**

¿Tiene un "Slogan"? Si es así, le gustaría que sea parte del logotipo?

¿Tiene usted alguna imagen específica en mente que le gustaría fuera parte del logo?

¿Tiene alguna preferencia de color, o colores existentes de la marca?

¿Tiene algún color que no desea utilizar en su logotipo?

¿Qué adjetivos deberían mejor describir su logotipo?

¿Qué sentimiento o mensaje quiere que su logotipo transmita a los que lo ven?

¿Cómo prefiere que su logotipo se lea? *Ejemplo: CabañasdelMar o Cabañas del Mar*

¿Cómo le gustaría que aparezca la tipografía? *Ejemplo: manuscrita, en negrita, itálica, muy decorado, letras personalizadas.*

¿Dónde se va a utilizar su logotipo? *Ejemplo: impresión, web,...*

¿Dónde se utilizará principalmente?

¿Cuál tiempo de entrega tiene en mente?

Presupuesto, tiene alguno?

¿Le gustaría que le ofrezca un precio de paquete que incluya papelería/membretes, tarjetas de presentación, manual para el uso de su marca, etc.?

¿Tiene ejemplos de logotipos que le gusten mucho como referencia?

Comentario o alguna sugerencia para tomar en cuenta a la hora de diseñar su proyecto

---

---

## Anexo 5: Formato de contrato laboral a utilizar



### CONTRATO DE TRABAJO

FECHA		CODIGO	
-------	--	--------	--

En la ciudad de Managua a las \_\_\_\_ de la mañana del día \_\_\_\_ de \_\_\_\_ del 20\_\_\_\_, nosotros **Nombre del representante legal**, mayor de edad, soltero, Licenciado/a en Diseño gráfico, de este domicilio, cédula N° \_\_\_\_\_ quien comparece en calidad de Representante legal y Gerente General de NOVADISEÑO, que en adelante se denominará **EMPLEADOR** con sede en Managua y **Nombre del empleado**, mayor de edad, con domicilio en la ciudad de Managua, cédula N° \_\_\_\_\_ en adelante denominado el **TRABAJADOR**, han convenido suscribir el siguiente contrato individual de trabajo, de conformidad a las siguientes cláusulas:

#### **PRIMERA: Puesto a desempeñar**

El/la Trabajador/a brindará sus servicios en el área de \_\_\_\_\_; en el puesto denominado "\_\_\_\_\_". Para lo cual se entrega lista de funciones y responsabilidades del cargo.

#### **SEGUNDA: Jornada de Trabajo**

La jornada de trabajo será de 8:00 am a 5:00pm de lunes a viernes y de 8:00am a 12:00pm días sábados, los que podrán variar de acuerdo a las características del puesto y a las actividades de la empresa.

#### **TERCERA: Duración**

La duración del contrato será de \_\_\_\_\_ el que se extenderá desde el \_\_\_\_\_ del 20\_\_ al \_\_\_\_\_ del 20\_\_, pudiendo dar por terminado el presente contrato en cualquier tiempo, en caso de que el/la trabajador/a no cumpla con las obligaciones que contrae y con las que se derivan de la Ley de la materia.

#### **CUARTA: Lugar de Trabajo**

Se establece el lugar de la prestación de los servicios las instalaciones de NOVADISEÑO.



**QUINTA: Remuneraciones:**

El/la trabajador/a recibirá una remuneración mensual de C\$.\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_córdobas netos), los cuales serán pagados a través de cheque emitido a favor del empleado.

**SEXTA: PRESTACIONES**

El/la trabajador/a recibirá el pago de sus vacaciones, pago de treceavo mes e indemnización por el periodo de trabajo en los términos de Ley de Trabajo, obligándose a firmar constancia de estos

**SEPTIMA: Marco Legal:**

El presente contrato se regulará por lo dispuesto en la legislación laboral vigente, para los trabajadores de tiempo determinado.

Leído fue por las partes y estando todos de acuerdo, se firma el presente contrato en dos tantos de un mismo tenor, que consta de dos folios útiles, en la ciudad de Managua, a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del 20\_\_\_\_\_.

**EMPLEADOR**

**TRABAJADOR (A)**

**Nombre del Representante Legal  
empleado**

**Nombre del**

## Anexo 7: Catálogo de cuentas

### CATÁLOGO DE CUENTAS NOMBRE DE LA EMPRESA: NOVADESIGN

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>
<b>11</b>	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>
<b>111</b>	<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO</b>
11101	Caja General
11102	Caja Chica
111003	Efectivo en bancos
111301	Depósitos en cuentas corrientes
1110401	Reporto
<b>112</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR</b>
11201	Cuentas por cobrar comerciales
1120101	Documentos y cuentas de clientes
11202	Estimación para cuentas de cobro dudoso
11203	Anticipos a proveedores
11204	Préstamos al personal
1120401	Personal de administración
1120402	Personal de ventas
11205	Préstamos a accionistas
11207	Otras cuentas por cobrar
1120701	Pagos por cuenta ajena
<b>113</b>	<b>OTRAS CUENTA POR COBRAR</b>
11301	Arrendamiento financiero por cobrar
11302	Estimación para cuentas de cobro dudoso
<b>114</b>	<b>COMPAÑÍAS Y PARTES RELACIONADAS</b>
11401	Directores, ejecutivos y empleados
11402	Compañías afiliadas
11403	Compañías asociadas
11404	Compañías subsidiarias
<b>115</b>	<b>ACCIONISTAS</b>
11501	Acciones suscritas no pagadas
<b>116</b>	<b>INVENTARIOS</b>
11601	Inventarios en bodega al costo

**CATÁLOGO DE CUENTAS**  
**NOMBRE DE LA EMPRESA: NOVADESIGN**

<b>CÓDIGO</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA</b>
11602	Estimación para obsolescencia de equipos
11603	Pedidos en tránsito
11604	Mercaderías en consignación
<b>117</b>	<b>INVERSIONES TEMPORALES</b>
11701	Inversiones en afiliadas
1170101	Acciones
<b>118</b>	<b>GASTOS ANTICIPADOS</b>
11801	Seguros en vigor
11802	Rentas pagadas por anticipado
11803	Otros gastos
<b>12</b>	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>
<b>121</b>	<b>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>
12101	Propiedad, Planta y Equipo al costo o valuación.
1210101	Terrenos
1210102	Edificaciones
1210103	Instalaciones
1210104	Mobiliario y equipo
1210105	Vehículos
12102	Depreciación Acumulada
1210201	Depreciación acumulada de edificios
1210202	Depreciación acumulada de instalaciones
1210203	Depreciación acumulada de mobiliario y Equipo
1210104	Depreciación acumulada de Vehículos
<b>122</b>	<b>REVALUACIONES DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>
12201	Revaluaciones de terrenos
12202	Revaluaciones de edificios
12202	Revaluaciones de mobiliario y equipo
12202	Revaluaciones de vehículos
<b>123</b>	<b>INVERSIONES PERMANENTES</b>
12301	Inversiones en subsidiarias
12302	Inversiones en asociadas
12303	Inversiones en negocio conjuntos
<b>124</b>	<b>IMPUESTO SOBRE LA RENTA DIFERIDO</b>

**CATÁLOGO DE CUENTAS**  
**NOMBRE DE LA EMPRESA: NOVADESIGN**

<b>CÓDIGO</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA</b>
12401	Impuesto sobre la renta de años anteriores
12402	Pagos anticipados de Impuesto sobre la renta
<b>125</b>	<b>ACTIVOS INTANGIBLES</b>
12501	Derecho de llaves
12502	Patentes y marcas
<b>126</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR A LARGO PLAZO</b>
12601	Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo
1260101	Documentos y cuentas de clientes a largo plazo
12602	Estimación para cuentas de cobro dudoso a largo plazo
12603	Otras cuentas por cobrar
<b>127</b>	<b>PRESTAMO A ACCIONISTAS LARGO PLAZO</b>
<b>128</b>	<b>DEPOSITOS EN GARANTIA L.P.</b>
<b>129</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR</b>
<b>130</b>	<b>PARTES RELACIONADOS A LARGO PLAZO</b>
<b>2</b>	<b>PASIVO</b>
<b>21</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>
<b>211</b>	<b>PRESTAMOS Y SOBREGIROS BANCARIOS</b>
21101	Préstamos bancarios a corto plazo
21102	Sobregiros bancarios
21103	Deudas convertibles a corto plazo
2104	Porción circulante de préstamos a L.P.
<b>212</b>	<b>CUENTAS POR PAGAR</b>
21201	Proveedores
2120101	Proveedores locales
2120102	Proveedores del exterior
21202	Documentos por pagar
2120201	Contratos a corto plazo
2120202	Carta de crédito
21203	Acreedores varios
2120301	Acreedores locales
<b>213</b>	<b>OBLIGACIONES BAJO ARRENDAMIENTO FINANCIERO</b>
	<b>PORCIÓN CORRIENTE</b>
21301	Porción corriente de obligaciones bajo arrendamiento

**CATÁLOGO DE CUENTAS**  
**NOMBRE DE LA EMPRESA: NOVADESIGN**

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA
	financiero
<b>214</b>	<b>PROVISIONES Y RETENCIONES</b>
21401	Provisiones
2140101	Acreedores locales
2140102	Provisión pago a cuenta de impuesto sobre la renta
2140103	Intereses por pagar
2140104	Impuestos Municipales por pagar
21402	Retenciones
2140201	Cotizaciones al seguro social salud
2140202	Cotizaciones a fondos de pensiones
2140203	IVA retenido a terceros
2140204	Retenciones de impuesto sobre la renta
<b>215</b>	<b>BENEFICIOS A EMPLEADOS POR PAGAR</b>
21501	Beneficios a pagar corto plazo
2150101	Planillas por pagar
2150102	Comisiones
2150103	Bonificaciones
2150104	Aportes patronales seguro social salud
21502	Beneficios post empleo por pagar
2150201	Aportaciones patronales pensiones no gubernamentales
<b>216</b>	<b>IMPUESTO SOBRE LA RENTA CORRIENTE POR PAGAR</b>
21601	Impuesto sobre la renta por pagar corriente
21602	Impuesto sobre la renta pasivo diferido
<b>217</b>	<b>DIVIDENDOS POR PAGAR</b>
22401	Anticipos de clientes
22402	Garantías de clientes
<b>225</b>	<b>PROVISIÓN PARA OBLIGACIONES LABORALES</b>
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO NETO DE LOS ACCIONISTAS</b>
<b>31</b>	<b>CAPITAL</b>
<b>311</b>	<b>CAPITAL SOCIAL</b>
31101	Capital social suscrito
<b>33</b>	<b>UTILIDADES RESTRINGIDAS</b>
<b>331</b>	<b>RESERVA LEGAL</b>

**CATÁLOGO DE CUENTAS**  
**NOMBRE DE LA EMPRESA: NOVADESIGN**

<b>CÓDIGO</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA</b>
<b>31</b>	<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>
<b>341</b>	<b>UTILIDADES POR DISTRIBUIR</b>
34101	Utilidades de ejercicios anteriores
34102	Superávit realizado
34103	Utilidades del ejercicio
<b>3410</b>	<b>DEFICIT ACUMULADO</b>
34101	Pérdidas de ejercicios anteriores
34102	Pérdida del ejercicio
<b>4</b>	<b>CUENTAS DE RESULTADO ACREEDORAS</b>
<b>41</b>	<b>INGRESOS POR OPERACIONES CONTINUAS</b>
<b>411</b>	<b>VENTAS DE BIENES</b>
41101	Ventas internas
41102	Ventas externas
<b>412</b>	<b>VENTAS DE SERVICIO</b>
<b>42</b>	<b>OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES</b>
<b>421</b>	<b>INTERESES GANADOS</b>
<b>422</b>	<b>GANANCIA EN VENTA DE ACTIVOS</b>
<b>423</b>	<b>DIVIDENDOS GANADOS</b>
<b>424</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>
<b>43</b>	<b>RESULTADOS EXTRAORDINARIOS</b>
	<b>ACREEDORES</b>
<b>431</b>	<b>INGRESOS EXTRAORDINARIOS</b>
<b>5</b>	<b>CUENTAS DE RESULTADO DEUDORAS</b>
<b>51</b>	<b>COSTOS Y GASTOS DE OPERACION</b>
<b>511</b>	<b>COSTO DE LAS VENTAS</b>
51101	Costo de ventas de bienes
<b>512</b>	<b>COSTO DE SERVICIO</b>
<b>513</b>	<b>GASTOS DE VENTA</b>
51301	Sueldos
51302	Aguinaldos
51303	Vacaciones
51304	Comisiones
51305	Indemnización

**CATÁLOGO DE CUENTAS**  
**NOMBRE DE LA EMPRESA: NOVADESIGN**

<b>CÓDIGO</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA</b>
51306	Bonificaciones y gratificaciones
51307	Cuota patronal INSS salud
51308	Cuota patronal INATEC
51311	Agua purificada
51312	Energía eléctrica
51313	Comunicaciones
51314	Atención a vendedores
51315	Papelería y útiles
51316	Regalías
51317	Material de empaque
51318	Depreciaciones
51319	Seguro de edificio
51320	Combustible y lubricantes
51321	Mantenimiento de local
51322	Mantenimiento de vehículos
51323	Mantenimiento de mobiliario y equipo.
51324	Alquileres
51325	Útiles de aseo y limpieza
51326	Vigilancia
51327	Copias
51328	Franquicias
51329	Botiquín
51330	Publicidad
51331	Honorarios profesionales
51332	Inducción a vendedores
51333	Seguros
51334	Servicio de vigilancia
<b>514</b>	<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>
51401	Sueldos
51402	Aguinaldos
51403	Vacaciones
51404	Honorarios profesionales
51405	Indemnización

**CATÁLOGO DE CUENTAS**  
**NOMBRE DE LA EMPRESA: NOVADESIGN**

<b>CÓDIGO</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA</b>
51406	Cuota patronal INSS salud
51407	Cuota patronal INATEC
51409	Viáticos
51411	Agua purificada
51412	Energía eléctrica
51413	Suscripciones y publicaciones
51414	Comunicaciones
51415	Papelería y útiles
51416	Impuestos fiscales
51417	Impuestos municipales
51418	Depreciaciones
51419	Seguros
51420	Combustible y lubricantes
51421	Mantenimiento de instalaciones
51422	Mantenimiento de vehículos
51423	Mantenimiento de mobiliario y equipo.
51424	Alquileres
51425	Útiles de aseo y limpieza
51427	Capacitación al personal
51427	Copias
52106	Diferenciales cambiarios
<b>53</b>	<b>RESULTADOS EXTRAORDINARIOS DEUDORES</b>
<b>531</b>	<b>GASTOS DE VENTAS, INTERCAMBIO Y RETIROS DE ACTIVOS</b>
<b>532</b>	<b>GASTOS DE SINIESTROS</b>
<b>54</b>	<b>OPERACIONES EN DISCONTINUACIÓN DEUDORES</b>
<b>541</b>	<b>GASTOS DE OPERACIÓN EN DISCONTINUACION</b>
<b>55</b>	<b>GASTOS DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA</b>
<b>551</b>	<b>GASTOS DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA CORRIENTE</b>
<b>6</b>	<b>CUENTA LIQUIDAR O DE CIERRE</b>
<b>61</b>	<b>CUENTA LIQUIDAR O DE CIERRE</b>
<b>611</b>	<b>PERDIDAS Y GANANCIAS</b>
<b>7</b>	<b>CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS</b>



**CATÁLOGO DE CUENTAS**  
**NOMBRE DE LA EMPRESA: NOVADESIGN**

<b>CÓDIGO</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA</b>
<b>71</b>	<b>CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS</b>
<b>711</b>	<b>CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS</b>
<b>8</b>	<b>CUENTAS DE ORDEN POR CONTRA</b>
<b>81</b>	<b>CUENTAS DE ORDEN ACREDORA</b>
<b>811</b>	<b>CUENTAS DE ORDEN ACREEDORA</b>

## Anexo 7: Manual de Identidad Corporativa