



Escuela de  
Diseño



ior  
Promocionales



Universidad  
Politécnica  
de Nicaragua



Escuela de  
Diseño

# Plan de Negocio “DIOR Promocionales”

Autor: Br. Wilfredo Manuel Díaz Ortega  
Tutor: Luis Carvajal Rodríguez



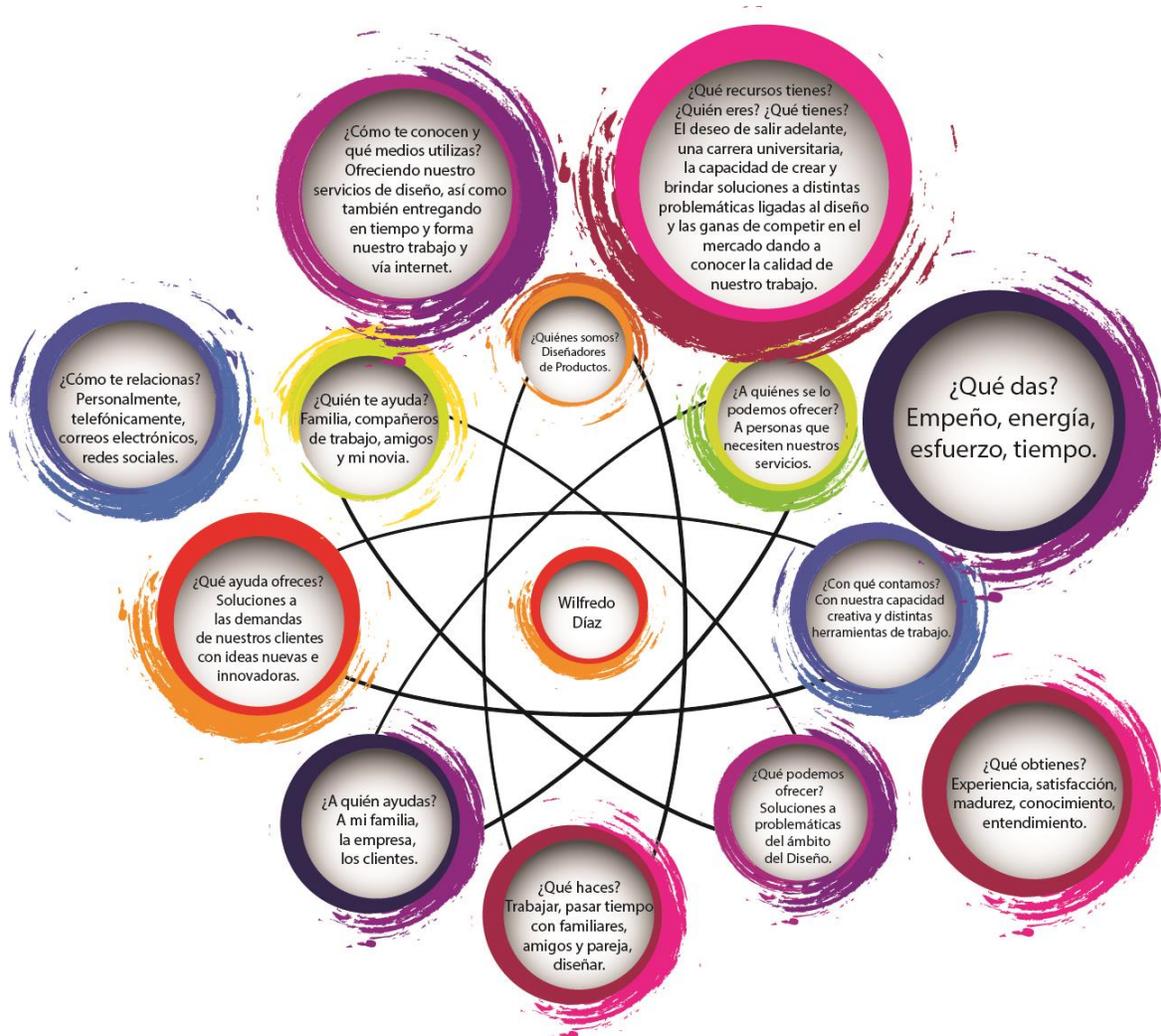
Universidad  
Politécnica  
de Nicaragua



# Capítulo I: Auditoría Personal

## Introducción

La auditoría personal consiste en evaluarse y conocerse a uno mismo, darnos cuenta de dónde venimos y hacia dónde vamos, las cosas que tenemos a nuestro favor y cómo las podemos utilizar, las debilidades que tenemos y tratar de convertirla en fortalezas, de esa manera desarrollarnos, hacer y cumplir con nuestros objetivos de la manera más eficaz posible, de aquí depende saber y plantearnos donde queremos y hacia donde debemos llegar.



## Capítulo II: Introducción al Plan de Negocios

### Introducción.

Un plan de negocio es una declaración formal de un conjunto de objetivos de una idea o iniciativa empresarial, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. El plan de negocio puede ser una representación comercial del modelo que se seguirá. Reúne la información verbal y gráfica de lo que el negocio es o tendrá que ser. También se lo considera una síntesis de cómo el dueño de un negocio, administrador, o empresario intentará organizar una labor empresarial y llevar a cabo las actividades necesarias y suficientes para que tenga éxito.

### Propósitos u objetivos de un Plan de Negocios.

¿Qué necesidades satisface?

DIOR multiservicios brindará a los clientes soluciones de diseño que lo beneficien para cumplir un objetivo para creando un impacto visual en sus productos y que atraigan sus clientes.

### Tipo de empresa.

#### **Empresa de servicio: agencia de promocionales.**

Se brindarán los servicios de impresiones de volantes, mantas, impresión en tazas, lápices, lanyards, bordados en camisas, serigrafías, impresión de banners, impresión de afiches, revistas, transfer en camisetas, carpetas.

### Tamaño.

Es una microempresa, estará compuesta por 3 trabajadores y es de carácter familiar.

## **Ubicación.**

Estará ubicada en la colonia Villa Rubén Darío, del portón principal de la UPOLI, ½ cuadra al lago, ½ andén abajo. Casa N 292.

## **Justificación.**

El motivo de la creación de esta empresa primeramente es el deseo de superación y generar una fuente de ingresos en cuanto a lo económico se refiere por medio de los conocimientos adquiridos durante los períodos de estudios y la experiencia que he adquirido en mi etapa laboral para brindar a los clientes soluciones a las problemáticas que nos presenten de tal manera que queden satisfechos y mi empresa obtenga su ganancia.

## **Misión.**

En “DIOR promocionales” Generamos soluciones integrales en el campo de la comunicación empresarial.

## **Visión.**

Ser la empresa líder en prestaciones de servicios de comunicación empresarial, cumpliendo con los más altos parámetros de calidad que las tendencias exigen.



## **Valores del empresario.**

**Autodisciplina:** Disciplina que una persona o los miembros de un grupo se imponen voluntariamente a sí mismos sin ningún control exterior.

**Ética:** Disciplina filosófica que estudia el bien y el mal y sus relaciones con la moral y el comportamiento humano.

**Optimismo:** Tendencia a ver y a juzgar las cosas en su aspecto más positivo o más favorable.

**Puntualidad:** Es una actitud humana considerada en muchas sociedades como la virtud de coordinarse cronológicamente para cumplir una tarea requerida o satisfacer una obligación antes o en un plazo anteriormente comprometido

**Tolerancia:** Actitud de la persona que respeta las opiniones, ideas o actitudes de las demás personas aunque no coincidan con las propias.

**Responsabilidad:** Es un valor que está en la conciencia de la persona que le permite reflexionar, administrar, orientar y valorar las consecuencias de sus actos, siempre en el plano de lo moral.

**Aprendizaje:** Adquisición del conocimiento de algo por medio del estudio, el ejercicio o la experiencia

**Perseverancia:** Firmeza y constancia en la manera de ser o de obrar.

**Respeto:** Consideración de que algo es digno y debe ser tolerado

## **Principios Empresariales.**

Excelentes relaciones con los clientes

Innovación

Mejora continua

Orientación al cliente

Derechos humanos

Puntualidad



## **Ventajas Competitivas.**

Calidad

Entregas en tiempo y forma

Optimización de los recursos para brindar mejores precios

Diferenciación

## **Distingos.**

Postventa:

Instalación.

Obsequios de suvenir.

Las entregas serán delivery

Garantizaremos la calidad en cada uno de nuestros trabajos

## **Capítulo III: El Mercado**

### **Introducción**

La mercadotecnia o marketing consiste en un conjunto de principios y prácticas que se llevan a cabo con el objetivo de aumentar el comercio, en especial la demanda. El concepto también hace referencia al estudio de los procedimientos y recursos que persiguen dicho fin. La mercadotecnia implica el análisis de la gestión comercial de las empresas. Su intención es retener y fidelizar a los clientes actuales que tiene una organización, mientras que intenta sumar nuevos compradores.

### **Objetivos.**

#### **Corto Plazo**

Que los potenciales clientes sepan de la existencia de la empresa.

Mostrar a los potenciales clientes la calidad del servicio brindado por la empresa.

Garantizar que el cliente solicite nuevamente el servicio de la empresa.

Lograr obtener una cartera al menos de unos 200 a 300 clientes que requieran el servicio de la empresa.

Concretar la venta entre 600 a 1200 servicios.

Lograr un volumen de venta de U\$ 12,000 a 15,000 en el año

Tratar de acaparar el 10 a 15% de clientes que solicitan servicios y productos de publicidad.



## **Mediano Plazo**

Que la cantidad de clientes a quienes se les vende el servicio sea aproximadamente entre 300 a 500.

La venta de servicios vendidos estime entre los 3000 a 3600.

Que el volumen de venta oscile entre los U\$ 45,000 a 50,000.

Lograr que el 15% al 30% de clientes soliciten y garanticen la compra de nuestros servicios y productos.

## **Largo Plazo**

Conseguir la apertura de una nueva sucursal ubicada en un punto más estratégico en cuanto a la comercialización de nuestro servicio y producto.

Comprar maquinarias de impresión y corte (guillotinas)

Obtener una cartera de clientes entre 500 a 1000.

Obtener un volumen de venta de U\$ 50,000 a 75,000.

Garantizar el 30 a 45% de clientes que solicitan los servicios y productos de publicidad.

Que un estimado de 1000 a 2000 clientes trabajen con la empresa.

Posicionarnos en los puestos más altos de las empresas que ofrecen este tipo de servicios.



## Investigación de Mercado

### Tamaño del Mercado

El tamaño de mercado o el segmento al que está dirigido es de gran amplitud debido a que toda empresa desde las microempresas hasta las macroempresas solicitan en un determinado momento dicho servicio, como se menciona anteriormente los clientes del negocio serán mayormente empresas sin embargo DIOR multiservicios también atenderá demandas de personas no empresarias ya sea soliciten tarjetas de invitaciones, posters personalizados, impresiones varias.

Éste último segmento de clientes es variado puede estar constituido desde adolescentes hasta adultos mayores en los cuales varían las tendencias, siendo generalmente solicitado diseños en cuanto a la época de preferencia de cada cliente, por ejemplo: Las personas mayores optan por diseños más conservadores y lo que normalmente llamamos clásicos, mientras los jóvenes optan por diseños más modernos, coloridos y con más movimiento no obstante esto podría variar según la utilidad que se le vaya a dar según el tipo de evento al que podría estar dirigido ya sean cumpleaños, baby shower, bodas, quince años, bautizos.

### Consumo aparente

Según los datos extraídos a través de las encuestas realizadas el 80% de los clientes solicitarían un servicio brindado por la empresa y su consumo varía según el servicio solicitado que podría ser mensual, trimestral, semestral y anual.

Período	Servicios	Ingresos
Mensual	83.3	1,166.66
Trimestral	250	3,500
Anual	1200	14,000

Como podemos observar en la tabla, es el estimado en cuanto a productos o servicios se refiere en el primer año (corto plazo), por lo cual se espera que en un mediano plazo (3 años) se logrará vender un estimado de 3,300 servicios con

ingresos aproximadamente de U\$ 45,000 y para largo plazo una venta de 4,600 servicios para un ingreso de unos U\$ 65,000 aproximadamente

## Demanda Potencial

El crecimiento de la empresa según la potencial demanda en un estimado a corto plazo sería entre 10 a 15% (1 año) en el mediano plazo de un 15 a 25% (3 años) y a largo del 25 a 40% (5 años).

## Participación de la competencia en el mercado

La competencia directa en el mercado son las microempresas, el sector o áreas geográficas que cubren en su mayoría es el distrito VI y sus principales ventajas son sus precios accesibles y su calidad.

Empresa	Ubicación	Servicios asociados	Ventajas	Estrategia de mi empresa
Pbs	UPOLI	Tarj. de presentacion, banners, brochure,	Están establecidas, cuentan con una	La estrategia de la empresa estará centrada mayormente
Brodados y creaciones	Villa Rubén Darío	invitaciones, impresiones en tazas, serigrafía,	cartera de clientes estable, disponen	en mantener y superar la calidad que la competencia
M impresiones	Villa Progreso	transfer, sublimación, imp. Afiches	de maquinaria propia y buena calidad	ofrece y mantener y/o mejorar el precio así como tiempo.

Las campañas de publicidad de DIOR promocionales será mediante: tarjetas de presentación y volantes que serán entregados en la calle y especialmente en la zona a la que se desea acceder (en primera instancia está el abarcar o penetrar en el distrito VI), se hará uso de brochures, afiches, un banner publicitario ubicado en las afueras del negocio así como también un rótulo en las afueras del local. (Ver anexo en manual corporativo- Misceláneos).

## **Estudio de Mercado.**

El estudio de mercado se realizó con el objetivo de conocer sobre los potenciales clientes así como también los servicios que ofrecen la competencia, los precios que brindan en base a esto desarrollar un plan para tomar ventaja sobre ésta y hacer que los clientes trabajen con “DIOR promocionales” empresa.

Según las personas y negocios encuestados el 80% trabajarían o solicitarían los servicios ofrecidos por DIOR promocionales, así mismo ese porcentaje están de acuerdo con los servicios ofrecidos.

Haciendo un análisis de los datos proporcionados por los encuestados, la instalación de la empresa es viable debido a la demanda que genera este tipo de servicios siempre y cuando se cumpla con los requerimientos de los clientes esto con el fin de tomar al cliente y fidelizarlo con la empresa no dando ventaja de ningún tipo a la competencia y mejorar aspectos claves sobre ellos los cuales serían calidad, buen precio, tiempo de entrega así como también un excelente asesoramiento al servicio que deseen contratar.

## Distribución y Puntos de Ventas.

Describe la manera en que la empresa o compañía se comunica con sus clientes ya sea de manera directa o indirecta.

Para la distribución de nuestros productos utilizaremos el canal de distribución corto, el más común, empresa-cliente para el corto y mediano plazo, así como también por medio de llamadas telefónicas, correos, y el contacto directo esto con el fin de brindar confianza al cliente y que se sienta seguro de trabajar con DIOR multiservicios.

Productor —————> Consumidor Final

Para el largo plazo se sumará agentes de ventas siendo éste intermediario en la transacción de venta y entregas de los productos con el fin de brindar siempre una mejor atención en las demandas presentadas por el cliente.

Productor —> Agente —————> Consumidor Final



## Fijación y políticas de precio

Costos fijos Mensuales		Costos Variables Mensuales	
Alquiler de local (largo plazo)	\$ 250.00	Materia prima (mediano y largo plazo)	\$ 217.60
Teléfono celular	\$ 20.00		
Teléfono fijo	\$ 15.00		
Internet	\$ 35.00		
Agua	\$ 10.80		
Luz	\$ 28.45		
Publicidad	\$ 19.00		
Artículos de limpieza	\$ 2.60		
Combustible	\$ 40.00		

Total Corto plazo: 170.85

Mediano Plazo: 387.45

Largo plazo: 637.45

En base a la tabla mostrada anteriormente se establecen las siguientes políticas de precio.

Fijación y políticas de precios
1- Se pedirá el 50% del total de anticipo y el otro 50% contra entrega
2- Los precios serán iguales o más bajos que la competencia
3- Se ofrecerán descuentos a las compras por mayor
Los precios varían de acuerdo al servicio o producto contratado así como tipo de material.

## Plan de introducción al Mercado

Consiste en describir las acciones a realizar en una empresa para lograr entrar exitosamente en un mercado.

DIOR publicidad pretende ofrecer una variedad de productos y servicios de acuerdo a la necesidad de cada persona o empresa, brindando una mejor calidad, mejor precio y a su vez un mejor servicio a sus clientes, esto con el fin de satisfacer al cliente con el trabajo realizado.

La empresa tendrá un contacto directo con el cliente ya que esto ayudará a mejorar la comunicación y a identificar de manera más clara los intereses del cliente.

## Riesgos y oportunidades del mercado

Riesgos	Acciones a Realizar
La competencia es conocida por los clientes	Dar mayor publicidad a los productos y servicios de la empresa
La aceptación del producto sea breve	Innovar constantemente
Los clientes prefieran la competencia	Diferenciar por la calidad del producto y atención personalizada
Oportunidades	Acciones a Realizar
Precios accesibles	Ofrecer distingos en los precios
Calidad en los productos	Dar publicidad por los distintos medios(brochures, flyers, etc)
Personalización	Tratar con el cliente cara a cara, conocer detalladamente su demanda



## Sistema de Ventas

SISTEMA Y PLAN DE VENTAS ANUAL - DIOR MULTISERVICIOS													
MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Tarjetas (presentación, invitaciones)	95	60	80	85	70	50	130	80	90	95	125	90	1050
Volantes	220	125	86	97	120	92	86	135	80	110	120	150	1421
Afiches	70	73	78	85	89	90	95	80	65	120	135	150	1130
carpetas	95	70	85	64	73	65	140	94	35	60	85	76	942
Revistas	150	65	70	58	160	120	40	130	25	80	120	100	1118
mantas	30	35	50	58	40	45	30	48	40	50	80	95	601
Banners	50	35	30	38	45	40	58	50	40	48	90	120	644
Serigrafía	250	220	90	80	73	64	85	65	60	68	150	95	1300
Transfer en camisetas	30	80	25	30	60	50	20	15	35	30	50	45	470
Bordados	50	160	75	60	64	68	30	45	55	64	58	45	774
Sublimación	60	68	75	50	90	85	35	20	35	45	160	60	783
Diseño gráfico y producto	450	312	226	260	350	250	280	125	130	150	600	680	3813
<b>TOTAL</b>	<b>1550</b>	<b>1303</b>	<b>970</b>	<b>965</b>	<b>1234</b>	<b>1019</b>	<b>1029</b>	<b>887</b>	<b>690</b>	<b>920</b>	<b>1773</b>	<b>1706</b>	<b>14046</b>

En esta tabla se detalla los ingresos que va generar cada servicio mensualmente y el total a final de año.



## Capítulo IV: Producción

### Introducción

Proceso por medio del cual se crean los bienes y servicios económicos. Es la actividad principal de cualquier sistema económico que está organizado precisamente para producir, distribuir y consumir los bienes y servicios necesarios para la satisfacción de las necesidades humanas.

### Especificación del producto

Los servicios y productos que ofrece DIOR multiservicios son específicamente trabajos profesionales de diseño gráfico y productos, a continuación se describen detalladamente cada uno de ellos:

- **Servicios de Diseño Gráfico:**

Diseño y elaboración de: tarjetas de presentación, brochures, banners, volantes, afiches publicitarios, diagramación de revistas, diseño de logotipos, manual de marca y refrescamiento de marca.

- **Tarjetas:** Tarjetas personalizadas de acuerdo a cada ocasión y al gusto del cliente. Tarjetas para felicitación, agradecimiento, pésame, promoción, 15 años, bodas, cumpleaños, bautizos, baby shower, así como las tarjetas de presentación.
- **Mantas publicitarias:** Serán elaboradas en telas y pintadas a mano.

- Banners: estos serán elaborados en lona para banners e impresos a través de un plotter, esto va acompañado con orificios para colocarlos o bien su propia estructura de acuerdo a la solicitud del cliente.
- Serigrafía: Estampado sobre telas por medio de pinturas para serigrafía (plastisol), estas pueden ser en camisetas pantalones, gorras, buzos, etc.
- Transfer en camisetas: Diseños estampados sobre camisetas de algodón por medio de impresión sobre papel de transferencia y planchado sobre la tela.
- Bordados: Elaboración de diseños bordados con hilo sobre telas a través de maquinarias especializadas para realizar este servicio.
- Sublimación: Este servicio se refiere a la impresión por medio del proceso llamado sublimación, este puede ser sobre tazas, lápices, gorras, memorias usb, lanyards, etc.

## Descripción del proceso de producción:

Esto define las actividades que se llevan a cabo para elaborar un producto o servicio en el que se toma en cuenta la materia prima y los recursos humanos y maquinarias que se necesitan para su realización.

1. El cliente visita el negocio o nos contacta por vía telefónica, correo o por medio de redes sociales para conocer detalladamente nuestros productos y servicios.
2. Se le brinda al cliente la información necesaria acerca del precio y a su vez se le proporciona una muestra del producto por el cual está interesado.
3. El cliente nos hace una descripción de lo que quiere y se toma en cuenta cada detalle para así brindar un servicio personalizado, satisfactorio y de calidad.
4. Tomando en cuenta la opinión del cliente y a su vez la experiencia de la empresa, se llega a un acuerdo en donde se establece el tiempo de producción, la fecha de entrega y el precio a pagar.
5. Si el cliente contrata un servicio de diseño, se le muestran 2 o máximo 3 bocetos del diseño y el cliente seleccione el de su preferencia.
6. Una vez se llega a un acuerdo, el cliente debe dar un anticipo del 50% del precio total.
7. Se inicia el proceso de elaboración del producto y si el servicio contratado fue de diseño se inicia con el proceso de diseño, tomando en cuenta la opción elegida por el cliente con anterioridad.
8. Una vez que está listo el producto o servicio, nos contactamos con el cliente para entregarle su pedido en las instalaciones de DIOR multiservicios o bien a domicilio en caso que el cliente lo halla requerido.
9. El cliente cancela su saldo restante contra entrega.

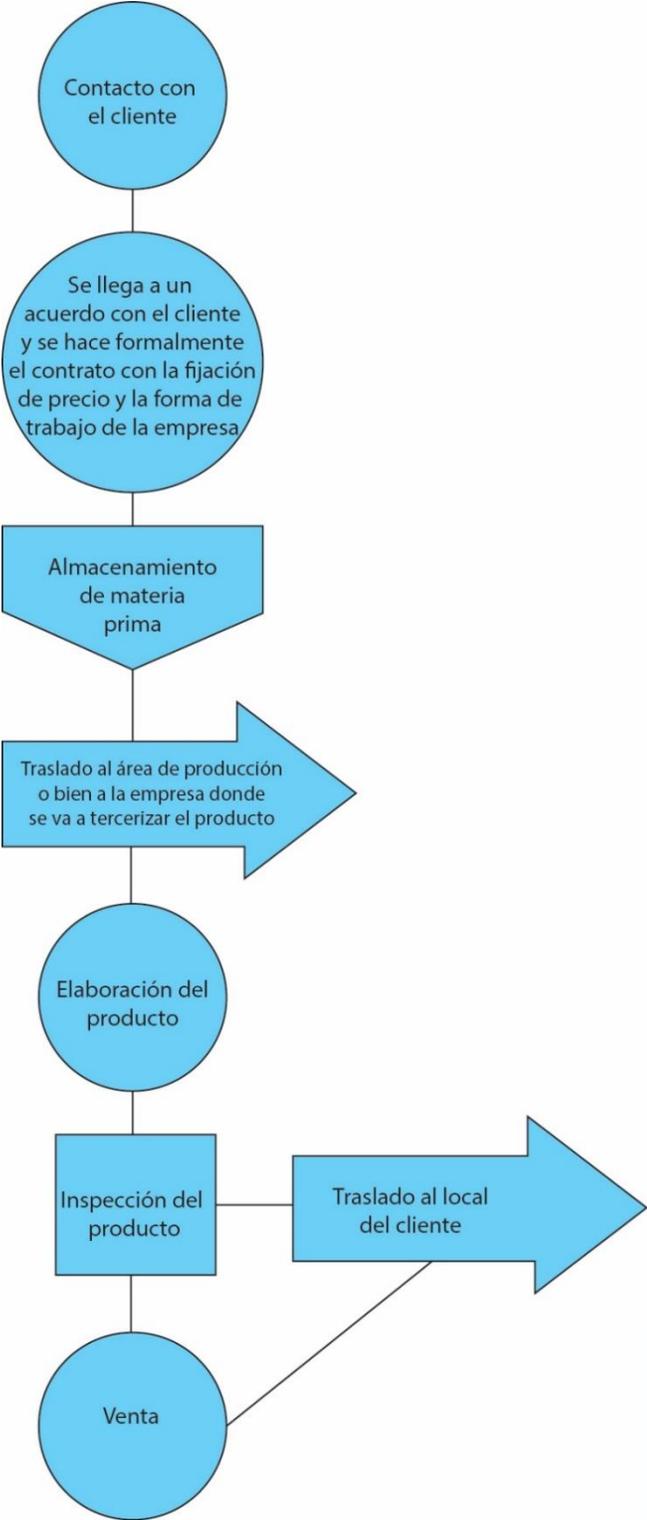


En el siguiente cuadro se detallará la cantidad de horas que se usarán para cada trabajo y el tiempo de entrega.

Nota: Las cantidades que están estimadas en el período de entrega es de 1 a 100 en caso de aumentar esta cantidad en un pedido se sumarán días al tiempo de entrega, esto en dependencia del pedido.

Servicio	Horas por día	Horas por semana	Tiempo de entrega
Tarjetas de presentación	2	14	1 día
Afiches y volantes	3	21	3 días
Manual de marca	4	28	4 semanas
Brochures y banners	4	28	3 días
Diagramación de revista	5	35	4 semanas
Mantas	4	28	1 semana
Banners	3	21	2 días
Serigrafía	3	21	8 días
Transfer en camisetas	1	7	1 día
Bordados	2	14	8 días
Sublimación	2	14	5 días

# Diagrama de Flujo de Proceso



## Características de la tecnología

	Equipos	Marca	Costo
1	Impresora	Cannon	\$ 236.00
1	Tinta	Cannon	\$ 70.00
1	Computadora escritorio	HP	\$ 400.00
1	Computadora laptop	Toshiba	\$ 600.00
1	Impresora láser alto volumen de impresión (l/p)	HP LaserJet 700 Color	\$ 3,800.00
1	Guillotina (Largo Plazo)	Yescom 400	\$ 130.00
1	Máquina de sublimación multifunción(l/p)	Orion	\$ 420.00
1	Máquina de serigrafía (largo plazo)	N/A	\$ 800.00

## Equipos e instalaciones

Se necesitará un espacio para colocar escritorio, mesas de trabajo una computadora con los programas requeridos de diseño (Photoshop, ilustrador, corel, indesign), así como también laptop para las visitas a los clientes y en caso que sea necesario mostrar propuestas o avances de diseños si lo solicitan, más equipos detallados anteriormente en el gráfico tecnológico, esto en el corto y mediano plazo, en el largo plazo el objetivo es adquirir maquinarias como impresoras para papeles especiales (Satinado, opalina, sulfito, lino, papel transfer, etc.). Así como también maquinarias para serigrafía, sublimación y guillotinas.

El mantenimiento de los equipos se realizará según indicaciones brindadas por el proveedor una vez adquiridos este.

## Identificación de Subcontratos y Cotizaciones.

Para que la selección de proveedores sea más eficiente se toman en cuenta criterios como: Calidad, precios, servicios que se ofrecen y la facilidad y cercanía del proveedor.

Tomando en cuenta lo antes mencionado se detallan a continuación los proveedores seleccionados por la empresa.

Servicio	Subcontrato	Calidad
Impresiones de papelería	Impresiones SOL	Buena
Serigrafía	Serigrafía Cortez	Buena
Bordados	Creaciones y bordados	Buena
Banners	Impresiones SOL	Buena
Teléfono celular	Movistar	Buena
Teléfono convencional	Claro	Buena
Internet	Claro	Buena

## Capacidad instalada

La capacidad instalada de DIOR promocionales es variable, esto debido a los distintos tipos de productos y servicios que ofrece la empresa.

A continuación se detalla la capacidad instalada de acuerdo a cada producto o servicio.

Tarjetas de presentación: 2,500 al mes

Afiches: 1,600 al mes

Volantes: 15,000 al mes

Banners: 30 al mes

Brochures: 10,000 al mes

Diseño: 25 servicios en el mes

Serigrafías: 500 al mes

Transfer en camisetas: 200 al mes

Bordados: 500 al mes

Sublimación: 400 al mes.

## Ubicación de la empresa.

La empresa DIOR multiservicios estará ubicada en la colonia Villa Rubén Darío, del portón principal de la UPOLI, ½ cuadra al lago, ½ andén abajo, casa N292.

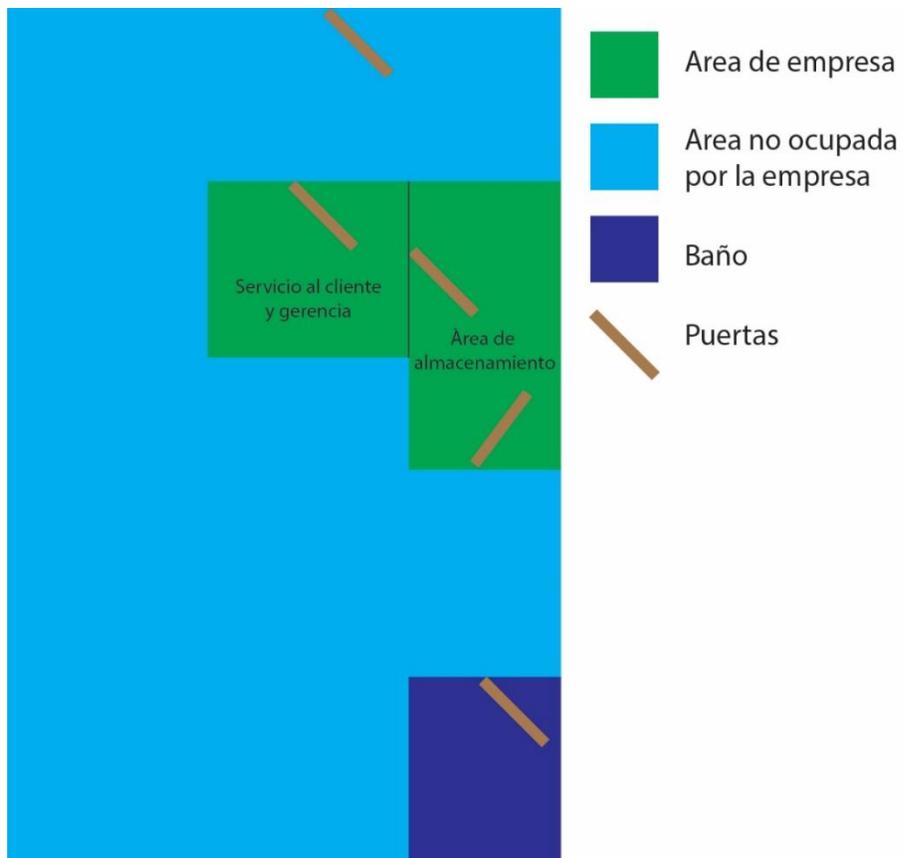
Se eligió esta ubicación por motivos de economía ya que para el arranque de la empresa no se cuenta con la capacidad económica para la compra o renta de un local, a largo plazo está contemplado adquirir un local específicamente para la empresa así como la apertura de una sucursal.

El producto o servicio será vendido en las instalaciones de la empresa así como le entrega salvo que el cliente en su solicitud haya agregado la entrega a domicilio.

## Diseño y Distribución de Plantas y Oficinas.

La distribución de la empresa se mostrará en el siguiente plano. Consiste en 3 áreas.

Área de servicio al cliente y gerencia, área de almacenamiento y baño.



## **Mano de obra requerida.**

En DIOR promocionales para iniciar la empresa se contará con una persona encargada de realizar los trabajos de diseños y la elaboración de mantas, una persona encargada de las cuentas y de gestionar los pedidos a los proveedores así como también la venta de los servicios y productos, el resto de servicios ofrecidos por la empresa serán por medio de otras empresas como lo habíamos mencionado anteriormente se va a subcontratar para realizar la producción, para el largo plazo se estima necesitará más personal entre 2 a 4 personas más debido a que se comprarán equipos de producción propios de la empresa y se necesitará personal para operar estos equipos.

## **Procedimientos de mejora continua:**

La calidad del producto se mantendrá siempre ya que el cliente prefiere un producto que tenga calidad constante.

Se invertirá siempre en lo necesario.

Si el cliente pide una mejora o un detalle especial en su producto o servicio, se le brindará.

Se revisará constantemente la política de precios para así mantener siempre un precio accesible y de preferencia.

Se planea ampliar el local en un futuro. Así como también la apertura de una sucursal.

## **Programa de Producción:**

- Rentar un local.
- Mejoras del local.
- Comprar maquinaria necesaria para la producción.
- Seleccionar proveedores, tomando en cuenta la calidad de sus productos, el precio y el acceso al local.
- Comprar materia prima necesaria.
- Trabajar siguiendo el diagrama de flujo de proceso.

## Capítulo V: Organización

### Introducción

Una organización es un grupo social formado por personas, tareas y administración, que interactúan en el marco de una estructura sistemática para cumplir con sus objetivos, organización sólo puede existir cuando hay personas que se comunican y están dispuestas a actuar **en forma coordinada** para lograr su misión. Las organizaciones funcionan mediante **normas** que han sido establecidas para el cumplimiento de los propósitos.

### Objetivos del área de Organización:

Administrar de manera impecable los recursos y bienes de la empresa y siempre estando pendiente del buen uso de los equipos, orientar de manera clara la labor de cada persona dentro de la empresa con la intención de que todos realicen bien su trabajo.

**Estructura Organizacional**



## Funciones específicas por puestos

**Administrador:** Será el encargado del funcionamiento de la empresa, coordinará y hará las visitas a los clientes así como también la administración del dinero que se mueva dentro de la empresa, la materia prima a utilizar, se encargará de verificar que el o los empleados estén debidamente capacitado para desarrollar el trabajo solicitado, estas capacitaciones se realizaran cada vez que el personal lo demande o cuando se note una deficiencia en determinado trabajo o proceso con el fin de mejorar la productividad de la empresa, observar las debilidades que se presenten y crear planes para mejorar dicha debilidad, crear estrategias de ventas para aumentar ingresos para alcanzar metas ya sean mensuales, trimestrales o anuales y también coordinarse con los proveedores en caso de que los trabajos sean tercer izados.

**Diseñador:** Será la persona encargada de realizar todos los trabajos de diseño, también abarcará la parte de la mano de obra dentro de la empresa, así como también la venta de los productos ya sea mediante correos, vía telefónica o bien personalmente con el cliente, también deberá constatarse de administrar adecuadamente los recursos que está utilizando para no generar desperdicios y mejorar el margen de costos y ganancias de la empresa lo cual brindará un mejor funcionamiento, estos serán capacitados constantemente con el objetivo de brindar un trabajo de calidad y más eficiencia en menor tiempo lo cual permitirá atender más clientes y por lo tanto aumentar las ganancias de Dior promocionales.

**Mercadeo:** Encargado de definir y ejecutar estrategias de mercadeo para promover los servicios de la empresa, así como detectar las necesidades del entorno a fin de considerar la satisfacción de las mismas, preparar y desarrollar estrategias de mercadeo que permitan fortalecer las ventas en la empresa.

**Finanzas:** El departamentos de finanzas es una parte integral de una empresa, es el encargado de proporcionar el combustible para mantenerlo en movimiento. Mediante la comunicación, gestionando el dinero de manera inteligente y manteniéndose informados sobre las oportunidades disponibles, el departamento de finanzas debe asegurar el flujo constante de fondos a la empresa.

## **Contratación del personal**

### **Perfil del puesto**

Se dará a conocer la vacante mediante el periódico, redes sociales, etc. se proporcionará un documento en donde se indique los requerimientos que deben cumplir las personas interesadas en aplicar al puesto.

### **Reclutamiento**

Se convocará a las personas que se consideren están mejor calificadas y con mayores posibilidades de integración cumpliendo todos los requisitos antes expuestos en el perfil del puesto así como también los plus que presenten las personas seleccionadas.

### **Selección**

Acá conoceremos las aptitudes y cualidades de cada una de las personas seleccionadas con el fin de elegir a la persona o las personas que creamos más adecuada para asumir el puesto verificando que todos sus documentos estén en regla y cumpla con las normativas o políticas de la empresa en cuanto a este proceso se requiere.

A continuación se citarán a estas personas a una entrevista, durante ésta revisaremos junto al entrevistado su currículum y se realizará un intercambio de palabras en donde podamos observar sus defectos y virtudes que posee para ver si es la persona apta para obtener el puesto, luego se le realizarán pruebas en el área al que la persona está aplicando para ver su desempeño, (estas pruebas podrían alcanzar hasta un período de 3 meses) y también se le realizará su debido test psicométrico en donde nos daremos cuenta si la persona está bien mentalmente para desarrollar de la mejor manera con buen desempeño en el puesto.

## Capacitación del personal

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas demandas que presente el mercado actual. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto. De esta manera, también resulta ser una importante herramienta motivadora.

El primer paso en esta fase es detectar dónde se encuentran las debilidades, en qué se está fallando o qué debemos mejorar, luego de esto desarrollar un plan en el cual se demuestre de qué manera hacer correctamente el trabajo y ser más eficiente, además de buscar la persona idónea para que brinde dicha capacitación.

Las capacitaciones del personal se harán cada tres, seis o doce meses, o también cada vez que un determinado trabajo lo requiera, así como también el uso de maquinarias nuevas.

### Desarrollo del personal

El desarrollo del personal se refiere a los procesos, programas y actividades por medio de los cuales la empresa se desarrolla, aumenta y mejora las habilidades, competencias y rendimiento general de sus empleados y trabajadores.

Se creará un plan para el desarrollo del personal que comprende programas de capacitación e iniciativas para alinear con los objetivos de la empresa de acuerdo con cada plazo (corto, mediano, largo plazo), con el objetivo de ver mejoras que puedan medirse en el rendimiento del personal y productividad general en los períodos antes mencionados, todo esto con el fin de la mejora constante del funcionamiento de la empresa.

## **Evaluación del desempeño**

La evaluación del desempeño consiste en el proceso por el cual se estima el rendimiento global del empleado, acá nos daremos cuenta que tan eficiente es el personal de la empresa, si la capacitaciones brindadas han generado un incremento en la efectividad de la realización del trabajo desempeñado por el empleado o bien darnos cuenta si el plan desarrollado para las capacitaciones fue el adecuado y en caso de no serlo desarrollar otro que cumpla o se adhiera a las necesidades demandadas por la empresa, esta evaluaciones se harán de manera constante con el fin de mejorar el desempeño en la empresa.

## Administración de sueldo y salario

DIOR PROMOCIONALES															
		SALARIOS					DEDUCCIONES				PRESTAMOS SOCIALES				
NOMBRE	CARGO	SALARIO MENSUAL	DIAS LABORADOS	SUELDO NOMINAL	HORAS EXTRAS	SALARIO BRUTO	PRESTAMOS	SEGURO SOCIAL 6.25%	TOTAL DEDUCCIONES	NETO A PAGAR	INSS PATRONAL	INATEC	AGUINALDO	VACACIONES	INDEMNIZACION
Wilfredo Manuel Diaz	Diseñador	C\$ 3,400.00	30	C\$ 3,400.00	0	C\$ 3,400.00	0	C\$ 212.50	C\$ 212.50	C\$ 3,187.50	C\$ 612.00	C\$ 68.00	C\$ 283.33	C\$ 283.33	C\$ 283.33
Fátima Ortega Ramirez	Administrativo	C\$ 3,400.00	30	C\$ 3,400.00	0	C\$ 3,400.00	0	C\$ 212.50	C\$ 212.50	C\$ 3,187.50	C\$ 612.00	C\$ 68.00	C\$ 283.33	C\$ 283.33	C\$ 283.33
<b>Total</b>		C\$ 6,800.00		C\$ 6,800.00		C\$ 6,800.00		C\$ 425.00	C\$ 425.00	C\$ 6,375.00	C\$ 1,224.00	C\$ 136.00	C\$ 566.67	C\$ 566.67	C\$ 566.67



## **Marco Legal de la Organización:**

La constitución de la empresa Dior promocionales será como Compañía Limitada y Sucesores, ya que esta es una empresa familiar.

- Pasos para constituir una empresa en Nicaragua.

1. Constituirse legalmente ante el registro público mercantil y de la propiedad mediante escritura de constitución.
2. Obtener su número de Registro Único de Contribuyente (RUC) ante la Dirección General de Ingresos (DGI).
3. Otorgar Poder de Administración a su representante legal.
4. Registrarse como contribuyente ante la Administración de Rentas de su área (Consultar en la oficina de atención al contribuyente, en que administración de rentas le corresponde registrarse y además registrar los libros contables cotidianos, un libro diario, un libro mayor, uno de actas y uno de acuerdos.
5. Registrarse en la Alcaldía de Managua, para lo cual se debe presentar copia de escritura de constitución y los libros contables debidamente registrados en la Administración de Rentas.
6. Una vez realizado estos pasos optara por inscribirse en la Ley sectorial que le corresponda según la naturaleza de su empresa o compañía.
7. Registrarse en el Sistema de Registro Estadístico de Inversiones Extranjeras de la Republica de Nicaragua, si su inversión es mayor a los US\$30,000.00 (TREINTA MIL DOLARES NETOS), según mandato de Ley N° 344 Promoción de Inversiones extranjeras y su Reglamento. El formulario lo obtiene en la Dirección de Políticas de Fomento de Inversiones y Exportaciones del MIFIC.

- Trámites fiscales

Dirección General de Ingresos.

Para legalizar la empresa en la DGI se debe de seguir las siguientes instrucciones considerando que es una pequeña empresa:

1. Requisitos del Representante Legal de la Sociedad Mercantil.

2. Original y fotocopia de cédula de identidad del Representante Legal y la Junta Directiva.
3. Fotocopia de recibos: Agua, Luz, Teléfono o fotocopia de contrato de arriendo. Nota. Si los recibos aparecen a nombre del que se va a inscribir, debe de elaborar una carta el dueño del servicio y anexar fotocopia de su cédula, expresando en que condición habita en su vivienda.
4. Si el trámite lo realiza una tercera persona deberá presentar, Poder Especial Notariado donde se autorice a que realice el trámite.

- Sociedades Mercantiles

1. Original y fotocopia certificada del Acta Constitutiva con sus Estatutos debidamente inscrita en el Registro Público Mercantil.
2. Fotocopia de la cédula de identidad de los Socios nicaragüenses y Fotocopia de Pasaporte de los socios extranjeros, Dirección Completa: Ciudad, Municipio, Barrio, Teléfono (máximo 20 socios).
3. Libros Contables: Diario y Mayor debidamente inscritos en el Registro Público Mercantil o minuta de depósito sellada por el Registro Público Mercantil, en caso los libros estén en proceso de registro.
4. Fotocopia de Recibos: Agua, Luz, Teléfono o fotocopia de contrato de arriendo del lugar donde está ubicado el negocio. **SI ESTÁN UBICADAS LAS OFICINAS DE LA SOCIEDAD MERCANTIL EN LA CASA DE HABITACIÓN DEL PRESIDENTE ELABORAR CARTA ACLARATORIA.**
5. Escritura de comerciante debidamente inscrita en el Registro Público Mercantil.

- Alcaldía Municipal.

El procedimiento para matricular la empresa en la alcaldía municipal es por medio de la presentación de la documentación que a continuación se detalla:

1. Presentar Acta de constitución de la empresa.
2. Fotocopia de Poder General de quien representa la empresa.
3. Fotocopia de cédula de identidad de quien la representa.
4. Presentar solvencia hasta la fecha en lo que se refiere a impuestos de bienes Inmuebles y Tasas Municipales.
5. Presentar una evaluación de impacto ambiental.
6. Pago de la Matrícula en Oficina de recaudación.
7. Llenar formato de solicitud de matrícula donde se piden datos tales como: El nombre del negocio, durante qué año hace la solicitud, la ubicación de la empresa, No de cedula, barrio o comunidad, Valor de la matrícula, etc.

## Capítulo V: Sistema Financiero

### Objetivo Del Área Contable

El objetivo del área contable es proporcionar información de hechos económicos y financieros de nuestra microempresa de forma continua, ordenada y sistemática con relación a sus metas y objetivos trazados para la toma de decisiones acertada y contribuya a obtener resultados óptimos.

### Sistema contable de la empresa

El sistema contable que se visualiza utilizar es el Sistema Contable MONICA 9, este sistema contable es el programa de computador ideal para su negocio. Hecho en Estados Unidos, totalmente en español.

Le permite realizar: -Las facturas

- Controlar el inventario
- Realizar listas de precios
- Tener un archivo de clientes
- Tener un archivo de proveedores
- Manejar las cuentas por cobrar
- las cuentas corrientes
- la contabilidad de su empresa.

En términos generales este sistema puede ser utilizado en cualquier país del habla castellana, muy práctico y de fácil aprendizaje teniendo en mente al empresario latino que desea resultados rápidos e instrucciones sencillas.

## Catálogo de Cuentas DIOR Promocionales

GRUPO	CUENTA	SUBCUENTA	SUB-SUBCUENTA	DESCRIPCION
<b>GRUPO 10</b>				<b>ACTIVO</b>
<b>GRUPO 11</b>				<b>DISPONIBILIDADES</b>
	01			<b>CAJA</b>
		01		CAJA PRINCIPAL
		02		CAJA CHICA
	02			<b>BANCOS</b>
		01		Depósitos en Instituciones Financieras del País
			01	1 Depósitos en Cuentas Corrientes con Intereses
				2 Depósitos en Cuentas Corrientes sin Intereses
				3 Depósitos en Transito
		02		Depósitos en Instituciones Financieras del Exterior
			01	1 Depósitos en Cuentas Corrientes con Intereses
				2 Depósitos en Cuentas Corrientes sin Intereses
				3 Depósitos en Transito
<b>GRUPO 14</b>				<b>CUENTAS POR COBRAR</b>
	05			Préstamos a Funcionarios y Empleados
	08			Otras cuentas por cobrar
		02		Anticipo a proveedores
		03		Depósitos en Garantía
		06		Cuentas por Cobrar al Personal
		99		Otras Partidas Pendientes de Cobro
<b>GRUPO 15</b>				<b>BIENES DE USO</b>
	01			TERRENOS
		01		1 Terreno Costo Histórico
				2 Terreno revaluación
	02			EDIFICIOS E INSTALACIONES
		01		Edificios
		02		Instalaciones costos históricos
	03			EQUIPOS DE OFICINA Y MOBILIARIO
		01		Equipos de Oficina

		02	Mobiliario
	04		Equipos de computación
		01	Equipos de computación
	09		Adiciones y mejoras
		01	Adiciones
		02	Mejoras
<b>GRUPO 16</b>			<b>OTROS ACTIVOS</b>
	01		Gastos pagados por anticipados
		03	Primas Pagadas por Anticipado
		09	Mantenimiento Pagado por Anticipado
		11	Publicidad y Propaganda Pagadas por Anticipado
		99	Otros Gastos Pagados por Anticipado
	02		IVA ACREDITABLE
		01	Acreditable
		02	No Acreditable
	03		IMPUESTOS DIFERIDOS
		01	Impuestos sobre la Renta
	06		BIENES DIVERSOS
		01	Papelería, Útiles y Otros Materiales
	07		OPERACIONES PENDIENTES DE IMPUTACIÓN
		1	Faltante de caja
<b>GRUPO 20</b>			<b>PASIVOS</b>
<b>GRUPO 21</b>			<b>OBLIGACIONES INMEDIATA</b>
	05		CUENTAS POR PAGAR
<b>GRUPO 24</b>			<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR Y PROVISIONES</b>
	01		Otras cuentas por pagar
	03		<b>Intereses por Pagar sobre Otras Cuentas por Pagar</b>
<b>GRUPO 25</b>			<b>RESERVAS POR OBLIGACIONES LABORALES PARA EL RETIRO</b>
	01		Por pensiones
<b>GRUPO 26</b>			<b>OTROS PASIVOS</b>
<b>GRUPO 27</b>			<b>INGRESOS DIFERIDOS</b>
	01		Ingresos financieros diferidos
	02		Ganancia por venta de bienes diferidos
<b>GRUPO 32</b>			<b>PROVISION PARA CUENTA POR COBRAR</b>
	4		Comisiones, Tarifas y Cuotas por Servicios
	5		Préstamos a Funcionarios y Empleados
	99		Otras cuentas por cobrar
<b>GRUPO 33</b>			<b>DEPRECIACION ACUMULADA</b>
	01		Depreciación acumulada bienes de uso
		01	Depreciación Acumulada de Edificios e Instalaciones
		02	Depreciación Acumulada de Equipo y Mobiliarios

		03	Depreciación Acumulada de Equipo de computación
<b>GRUPO 40</b>			<b>PATRIMONIO</b>
<b>GRUPO 41</b>			<b>CAPITAL SOCIAL PAGADO</b>
	01	01	Capital Social Ordinario
<b>GRUPO 50</b>			<b>INGRESOS</b>
<b>GRUPO 52</b>			<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>
	02		Ingresos Financieros
	06		Ingresos de cuentas por cobrar
		06	Préstamos a funcionarios y empleados
	07		Otros Ingresos Financieros
<b>GRUPO 60</b>			<b>GASTOS</b>
<b>GRUPO 61</b>	01		<b>GASTOS FINANCIEROS</b>
<b>GRUPO 63</b>			<b>PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS</b>
<b>GRUPO 67</b>	01		<b>GASTOS POR OTROS ACTIVOS</b>
<b>GRUPO 68</b>			<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>
	01		Sueldos y beneficios al personal
		01	sueldo del personal permanente
		02	Comisiones pagadas
		04	Tiempo Extraordinario
		05	Viáticos
		06	Aguinaldo
		07	Vacaciones
		08	Indemnizaciones
		09	Seguro Social aporte Patronal (INSS)
		10	Aportes a INATEC
	02		<b>GASTOS GENERALES</b>
		01	Gastos de Energía Eléctrica
		02	Servicios de Agua Potable
		03	Servicios de Limpieza
		04	Papelería, Útiles y Otros Materiales
		05	Gastos Legales
		06	Propaganda, Publicidad y Promociones
		07	Gastos de Mercadeo
<b>GRUPO 69</b>			<b>PERDIDAS Y GANANCIAS</b>

# Flujo de Efectivo

## Corto Plazo

### Hoja de cálculo para el presupuesto del flujo de caja DIOR Promocionales

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Total
<b>Efectivo inicial</b>	\$ 200.00	\$ 7.91	\$ 874.82	\$ 1,408.73	\$ 1,937.64	\$ 2,735.55	\$ 3,318.46	\$ 3,911.37	\$ 4,362.28	\$ 4,616.19	\$ 5,100.10	\$ 6,437.01	
<b>Ingresos de efectivo (ganancias):</b>													
Ventas	\$ 1,550.00	\$ 1,303.00	\$ 970.00	\$ 965.00	\$ 1,234.00	\$ 1,019.00	\$ 1,029.00	\$ 887.00	\$ 690.00	\$ 920.00	\$ 1,773.00	\$ 1,706.00	\$ 14,046.00
Préstamos													0
Anticipo de venta													0
Otros:													0
<b>Total de ingresos de efectivo</b>	\$ 1,550.00	\$ 1,303.00	\$ 970.00	\$ 965.00	\$ 1,234.00	\$ 1,019.00	\$ 1,029.00	\$ 887.00	\$ 690.00	\$ 920.00	\$ 1,773.00	\$ 1,706.00	\$ 14,046.00
<b>Saldo disponible de efectivo</b>	\$ 1,750.00	\$ 1,310.91	\$ 1,844.82	\$ 2,373.73	\$ 3,171.64	\$ 3,754.55	\$ 4,347.46	\$ 4,798.37	\$ 5,052.28	\$ 5,536.19	\$ 6,873.10	\$ 8,143.01	
<b>Egresos de efectivo (gastos):</b>													
Publicidad	\$ 19.00	\$ 19.00	\$ 19.00	\$ 19.00	\$ 19.00	\$ 19.00	\$ 19.00	\$ 19.00	\$ 19.00	\$ 19.00	\$ 19.00	\$ 19.00	\$ 133.00
Oficina	\$ 1,306.00												\$ 1,306.00
Sueldos y salarios	\$ 265.24	\$ 265.24	\$ 265.24	\$ 265.24	\$ 265.24	\$ 265.24	\$ 265.24	\$ 265.24	\$ 265.24	\$ 265.24	\$ 265.24	\$ 265.24	\$ 1,856.68
Servicios públicos y teléfono	\$ 111.85	\$ 111.85	\$ 111.85	\$ 111.85	\$ 111.85	\$ 111.85	\$ 111.85	\$ 111.85	\$ 111.85	\$ 111.85	\$ 111.85	\$ 111.85	\$ 782.95
Transporte	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 280.00
													0
													0
													0
<b>Total de egresos de efectivo</b>	\$ 1,742.09	\$ 436.09	\$ 436.09	\$ 436.09	\$ 436.09	\$ 436.09	\$ 436.09	\$ 436.09	\$ 436.09	\$ 436.09	\$ 436.09	\$ 436.09	\$ 4,358.63
<b>Efectivo al final del período</b>	\$ 7.91	\$ 874.82	\$ 1,408.73	\$ 1,937.64	\$ 2,735.55	\$ 3,318.46	\$ 3,911.37	\$ 4,362.28	\$ 4,616.19	\$ 5,100.10	\$ 6,437.01	\$ 7,706.92	



## Mediano y Largo Plazo

### Flujo de Caja Dior Promocionales

	3(mediano plazo)	5(largo plazo)	Total
<b>Efectivo inicial</b>	\$ 11,129.82	\$ 55,384.22	
<b>Ingresos de efectivo (ganancias):</b>			
Ventas de contado	\$ 45,000.00	\$ 50,000.00	\$ 95,000.00
Prestamos			
Anticipo de venta			
<b>Total de ingresos de efectivo</b>	\$ 45,000.00	\$ 50,000.00	\$ 95,000.00
<b>Saldo disponible de efectivo</b>	\$ 56,129.82	\$ 105,384.22	
<b>Egresos de efectivo (gastos):</b>			
Publicidad	\$ 228.00	\$ 228.00	\$ 456.00
Compras de inventario	\$ 217.60		\$ 217.60
Varios			0
Oficina			\$ -
Sueldos y salarios			\$ -
Honorarios profesionales			\$ -
Insumos			\$ -
Maquinarias de produccion		\$ 6,456.00	\$ 6,456.00
Servicios públicos y teléfono	\$ 300.00	\$ 1,342.20	\$ 1,642.20
Otros:			0
			0
			0
<b>Subtotal</b>	\$ 745.60	\$ 8,026.20	\$ 8,771.80
<b>Otros egresos de efectivo:</b>			
Compras de capital			0
Capital principal de préstamos			0
Retiros de los accionistas			0
Otros:			0
			0
<b>Subtotal</b>	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total de egresos de efectivo</b>	\$ 745.60	\$ 8,026.20	\$ 8,771.80
<b>Efectivo al final del período</b>	\$ 55,384.22	\$ 97,358.02	

Estado de Resultado

Corto plazo

**DIOR PROMOCIONALES**  
**Estado de resultados**  
**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015**

**Ingresos:**

Ventas brutas		\$ 14,046.00
Menos: Devoluciones y provisiones		\$ -
<b>Ventas netas</b>		<b>\$ 14,046.00</b>

**Costo de las ventas**

Inventario inicial		
Costo de compra de mercaderia	\$ 5,618.40	
Gastos indirectos	\$ -	
	<u>\$ 5,618.40</u>	
Menos: Inventario final	\$ -	
<b>Costo de las ventas</b>		<b>\$ 5,618.40</b>

**Ganancia (pérdida) bruta** \$ 8,427.60

**Gastos:**

Publicidad	\$ 133.00	
Gastos administrativos	\$ 1,305.96	
Articulos de limpieza	\$ 2.60	
Teléfono	\$ 35.00	
Servicios públicos	\$ 74.25	
Gastos de los vehiculos	\$ 40.00	
Sueldos y salarios	\$ 1,856.68	
<b>Total de gastos</b>		<b>\$ 3,447.49</b>

**Ingresos operativos antes de impuestos** \$ 4,980.11

**Impuestos sobre la Renta** \$ 280.92

**Ganancia (pérdida) neta** \$ 4,699.19



**DIOR PROMOCIONALES**  
**Estado de resultados**  
**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2018**

**Ingresos:**

Ventas brutas		\$ 45,000.00
Menos: Devoluciones y provisiones		\$ -
<b>Ventas netas</b>		<b>\$ 45,000.00</b>

**Costo de las ventas**

Inventario inicial		
Costo de compra de mercadería	\$ 18,000.00	
Gastos indirectos	\$ -	
	<u>\$ 18,000.00</u>	
Menos: Inventario final	\$ -	
<b>Costo de las ventas</b>		<b>\$ 18,000.00</b>

**Ganancia (pérdida) bruta** **\$ 27,000.00**

**Gastos:**

Publicidad	\$ 228.00	
Gastos administrativos	\$ 217.60	
Artículos de limpieza	\$ 31.20	
Teléfono	\$ 342.20	
Servicios públicos	\$ 1,000.00	
Gastos de los vehículos	\$ 480.00	
Sueldos y salarios	\$ 1,856.68	
<b>Total de gastos</b>		<b>\$ 4,155.68</b>

**Ingresos operativos antes de impuestos** **\$ 22,844.32**

**Impuestos sobre la renta** **\$ 900.00**

**Ganancia (pérdida) neta** **\$ 21,944.32**



**DIOR PROMOCIONALES**  
**Estado de resultados**  
**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2020**

**Ingresos:**

Ventas brutas		\$ 50,000.00
Menos: Devoluciones y provisiones		\$ -
<b>Ventas netas</b>		<b>\$ 50,000.00</b>

**Costo de las ventas**

Inventario inicial	\$ -	
Más: Compras	\$ -	
Costo de compra de mercadería	\$ 20,000.00	
Mano de obra directa	\$ -	
Gastos indirectos	\$ -	
	<u>\$ 20,000.00</u>	
Menos: Inventario final	\$ -	
<b>Costo de las ventas</b>		<b>\$ 20,000.00</b>

<b>Ganancia (pérdida) bruta</b>		<b>\$ 30,000.00</b>
---------------------------------	--	---------------------

**Gastos:**

Publicidad	\$ 228.00	
Gastos administrativos	\$ 5,150.00	
Alquileres	\$ 250.00	
Teléfono	\$ 342.20	
Servicios públicos	\$ 1,000.00	
Gastos de los vehículos	\$ 480.00	
Sueldos y salarios	\$ 1,856.68	
<b>Total de gastos</b>	<u>\$ 9,306.88</u>	

<b>Ingresos operativos antes de impuesto</b>		<b>\$ 20,693.12</b>
--	--	---------------------

Impuestos sobre la Renta		\$ 1,000.00
--------------------------	--	-------------

<b>Ganancia (pérdida) neta</b>		<b>\$ 19,693.12</b>
--------------------------------	--	---------------------



## Balance General

### DIOR Promocionales

#### BALANCE Inicial

Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2016

#### ACTIVOS

##### CIRCULANTES

Efectivo en Caja  
ME  
Efectivo en  
Bancos ME

300.00  
**TOTAL ACTIVO  
CIRCULANTE 300.00**

##### ACTIVOS FIJOS

Terrenos  
Edificios  
Equipo de  
Transporte  
Equipo de  
Computación

1,306.00

Herramientas y  
Equipos  
Mobiliario y Equipo  
Oficina

**TOTAL  
ACTIVO  
FIJO 1,306.00**

##### ACTIVOS DIFERIDOS

**TOTAL  
ACTIVOS 1,606.00**

#### PASIVOS

##### CIRCULANTES

Cuentas y Documentos  
por Pagar

Gastos Acumulados por  
Pagar  
Retenciones Por  
Pagar  
Impuestos y Aportes por  
Pagar

**TOTAL  
PASIVO 0.00**

##### PATRIMONIO SOCIAL

Patrimonio Inicial  
Socios

1,606.00

##### Utilidad o Perdida del ejercicio

**TOTAL  
PATRIMONIO 1,606.00**

**TOTAL PASIVOS +  
PATRIMONIO**

**1,606.00  
0.00**



## Mediano Plazo

<b>BALANCE GENERAL</b>			
<b>DIOR Promocionales</b>			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Caja M/N	11,129.82		
Banco M/N	45,000	Proveedores	18,000
		Acreedores diversos	
Inventario	2,611.2	Cuentas por pagar	1,711.2
Cuentas por cobrar CP	0	Impuestos por pagar	900
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>58,741.02</b>		
 <b>Activo Fijo</b>			
Equipo de transporte	0		
Equipo de computación	0		
Equipo de Mobiliario y equipo de oficina	0		
<b>Total de Activo No Corriente</b>	<b>0</b>		
<b>TOTAL ACTIVO =58,741.02</b>			
		<b>Capital</b>	
		Capital Social	11129.82
		Utilidad Neta del Ejercicio	27000
		<b>PASIVO + CAPITAL= 58,741.02</b>	



## Largo Plazo

### Balance General

#### DIOR Promocionales

#### ACTIVOS

##### ACTIVO CORRIENTE

Caja M/N	55,384.22
Banco M/N	50,000
Inventario	9,067.2
Clientes	1,000
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>114,451.42</b>

#### Activo Fijo

Equipo de transporte	
Equipo de computación	
Equipo de Mobiliario y equipo de oficina	637.45

Total de Activo No Corriente

**TOTAL ACTIVO =116,088.87**

#### PASIVOS

##### PASIVO CORRIENTE

Proveedores	29,067.2
Acreedores diversos	637.45
Cuentas por pagar	
Impuestos por pagar	1,000

TOTAL PASIVO: 30,704.65

#### Capital

Capital Social	55,384.22
Utilidad Neta del Ejercicio	30,000

**PASIVO + CAPITAL= 116,088.87**



## PUNTO DE EQUILIBRIO A CORTO PLAZO

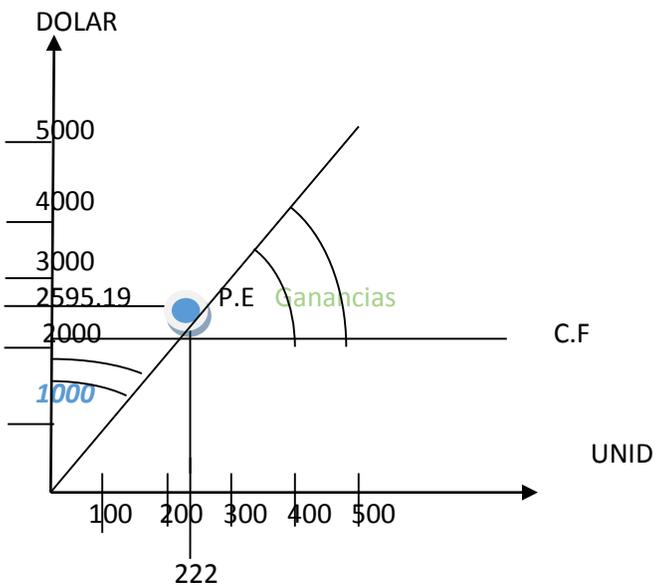
**COSTO FIJO**                      **2,050.2**

**COSTO VARIABLE UNITARIO**   **2.5**

**PRECIO DE VENTA UNITARIO**   **11.71**

$$\text{PEU} = \frac{2,050.2}{11.71 - 2.5} = 222 \text{ UNIDADES}$$

$$\text{PE} = \frac{2,050.2}{1 - \frac{2.5}{11.71}} = 2,595.19$$



## PUNTO DE EQUILIBRIO A MEDIANO PLAZO

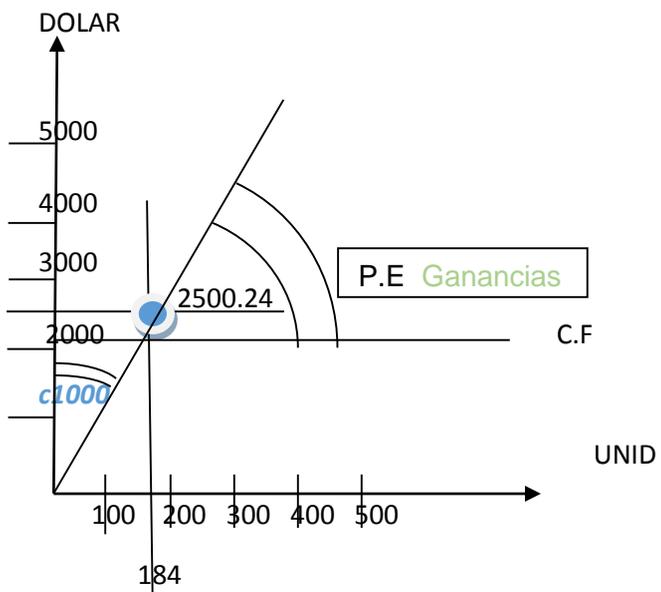
**COSTO FIJO**                      **2,050.2**

**COSTO VARIABLE UNITARIO**   **2.5**

**PRECIO DE VENTA UNITARIO**   **13.64**

$$\text{PEU} = \frac{2,050.2}{13.64 - 2.5} = 184 \text{ UNIDADES}$$

$$\text{PE} = \frac{2,050.2}{1 - \frac{2.5}{13.64}} = 2,500.24$$



## PUNTO DE EQUILIBRIO A LARGO PLAZO

**COSTO FIJO**                      **5,050.20**

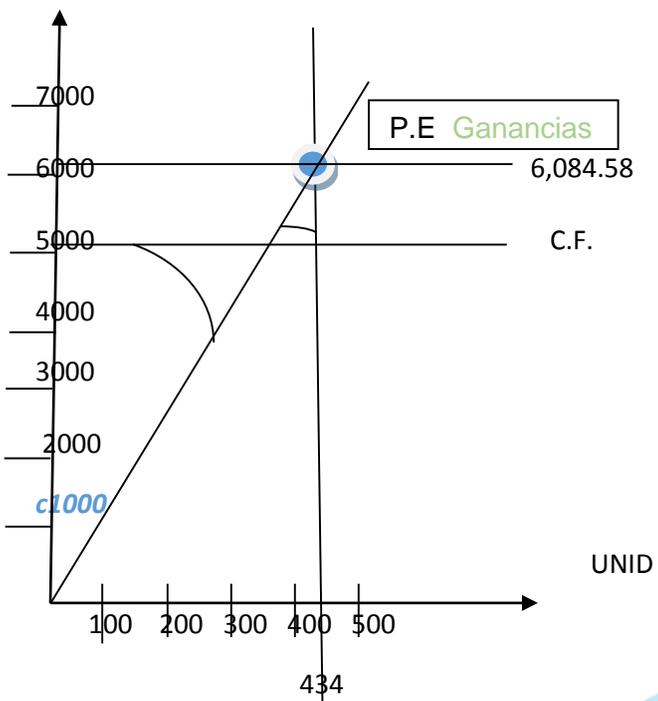
**COSTO VARIABLE UNITARIO**   **2.5**

**PRECIO DE VENTA UNITARIO**   **14.13**

$$\text{PEU} = \frac{5,050.2}{14.13 - 2.5} = 434 \text{ UNIDADES}$$

$$\text{PE} = \frac{5,050.2}{1 - \frac{2.5}{14.13}} = 6,084.58$$

DOLAR



## *Resumen ejecutivo*

El presente documento consiste en la creación de un Plan de Negocios para la empresa “DIOR promocionales”

El documento consta de 6 capítulos los cuales fueron las bases para la realización de forma adecuada y rentable de este Plan de Negocios.

Mediante los datos obtenidos durante la realización de encuestas demuestra que a pesar de ser un mercado bastante competido y en el cual existen muchas empresas dedicadas a este tipo de negocios, indican que la empresa es rentable y que se puede acaparar gran parte del mercado tomando en cuenta aspectos esenciales como la calidad, costos bajos, puntualidad y tanto creatividad como innovación en los diseños.

“DIOR multiservicios” tiene como objetivo brindar a los clientes soluciones de diseño por medio de la creación de promocionales que beneficien a quienes solicitan nuestros servicios para cumplir un objetivo, ya sea dar a conocer su empresa, refrescamiento de marca, lanzamiento de un producto o bien promociones en determinados productos o servicios.

El mercado al que está dirigido “DIOR promocionales” serán mayormente empresas sin embargo DIOR multiservicios también atenderá demandas de personas no empresarias ya sea soliciten tarjetas de invitaciones, posters personalizados, impresiones varias.

Éste último segmento de clientes es variado puede estar constituido desde adolescentes hasta adultos mayores en los cuales varían las tendencias.

“DIOR promocionales” en sus inicios constará además de equipos como computadoras e impresoras con un capital de \$ 200 netos, va a ser una empresa rentable ya que va generar en el corto plazo \$ 4,699.16, en el mediano plazo \$ 21,944.32 y en el largo plazo \$ 19,693.12.



## Anexo 1

¿Quiénes somos?

Diseñadores de Productos.

¿Con qué contamos?

Con nuestra capacidad creativa y distintas herramientas de trabajo.

¿Qué podemos ofrecer?

Soluciones a problemáticas del ámbito del Diseño.

¿A quiénes se lo podemos ofrecer?

A personas que necesiten nuestros servicios.

¿Quién te ayuda?

Familia, compañeros de trabajo, amigos y mi novia.

¿Qué haces?

Trabajar, pasar tiempo con familiares, amigos y pareja, diseñar.

¿A quién ayudas?

A mi familia, la empresa, los clientes.

¿Qué ayuda ofreces?

Soluciones a las demandas de nuestros clientes con ideas nuevas e innovadoras.

¿Cómo te relacionas?

Personalmente, telefónicamente, correos electrónicos, redes sociales.

¿Cómo te conocen y qué medios utilizas?

Ofreciendo nuestros servicios de diseño, así como también entregando en tiempo y forma nuestro trabajo y vía internet.

¿Qué obtienes?

Experiencia, satisfacción, madurez, conocimiento, entendimiento.

¿Qué das?

Empeño, energía, esfuerzo, tiempo.

¿Qué recursos tienes? ¿Quién eres? ¿Qué tienes?

El deseo de salir adelante, una carrera universitaria, la capacidad de crear y brindar soluciones a distintas problemáticas ligadas al diseño y las ganas de competir en el mercado dando a conocer la calidad de nuestro trabajo.

## Encuesta

1. ¿Ha hecho uso de agencias de publicidad con el fin de incrementar sus ventas?  
Si\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_
2. ¿Qué tan efectivo ha sido el incremento de las ventas con el uso de las agencias de publicidad que ha contratado?  
Muy efectivo \_\_\_\_\_ efectivo\_\_\_\_\_ poco efectivo\_\_\_\_\_
3. ¿Por qué razones utilizaría los servicios de una agencia de publicidad?  
Incrementar las ventas\_\_\_\_\_ Mejorar el posicionamiento\_\_\_\_\_ Lanzar un producto\_\_\_\_\_ otro\_\_\_\_\_ Especifique\_\_\_\_\_
4. ¿Qué servicio de la agencia de publicidad contrató?
  1. Impresión de volantes
  2. Banners
  3. Mantas
  4. Souvenires
  5. Vinetas de radio
  6. Spot televisivo
  7. Diseño de páginas web
  8. OtrosEspecifique

5. Detalle cual es el precio de los diferentes servicios contratados

Servicios contratado	Precio pagado
Impresión de volantes	
Banners	
Mantas	
Souvenires	
Vinetas de radio	
Spot televisivo	
Diseño de páginas web	
Otros	

6. ¿Con qué frecuencia utiliza los servicio de la agencia de publicidad?

Semanal \_\_\_\_\_ quincenal \_\_\_\_\_ Mensual \_\_\_\_\_ Anual \_\_\_\_\_  
otros \_\_\_\_\_ Especifique \_\_\_\_\_

7. Por favor especifique la cantidad de cada uno de los servicios recibidos por las diferentes agencias de publicidad contratadas con anterioridad

Servicios contratado	Precio pagado
Impresión de volantes	
Banners	
Mantas	
Souvenires	
Vinetas de radio	
Spot televisivo	
Diseño de páginas web	
Otros	

8. ¿Cuál de estas promociones le gustaría recibir por el trabajo realizado en nuestra agencia de publicidad?  
Asesoría en diseño\_\_\_\_ Descuentos\_\_\_\_ souvenirs\_\_\_\_  
instalación\_\_\_\_ bonificaciones\_\_\_\_

9. ¿Probaría los servicios ofrecidos por Dior promocionales?  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

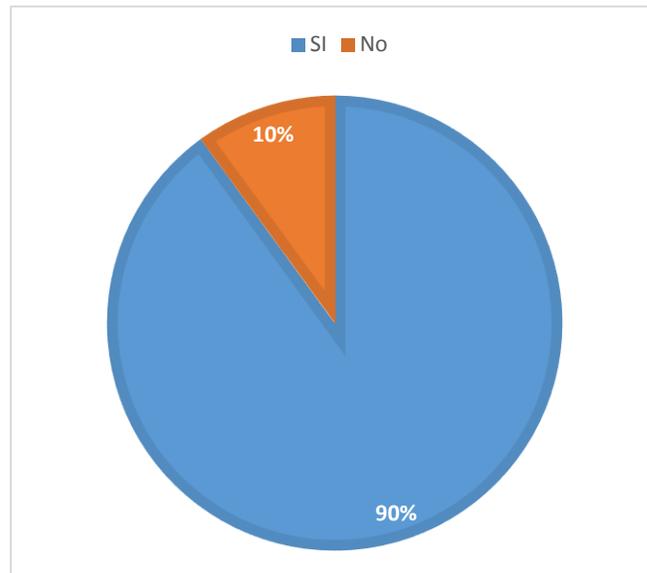
10. De las siguientes características ofrecidas por Dior promocionales ¿Cuál es el más importante para usted para trabajar con la agencia?
- a. Precio
  - b. Creatividad
  - c. Rapidez
  - d. Atención

11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios de Dior promocionales y con qué frecuencia los contrataría?

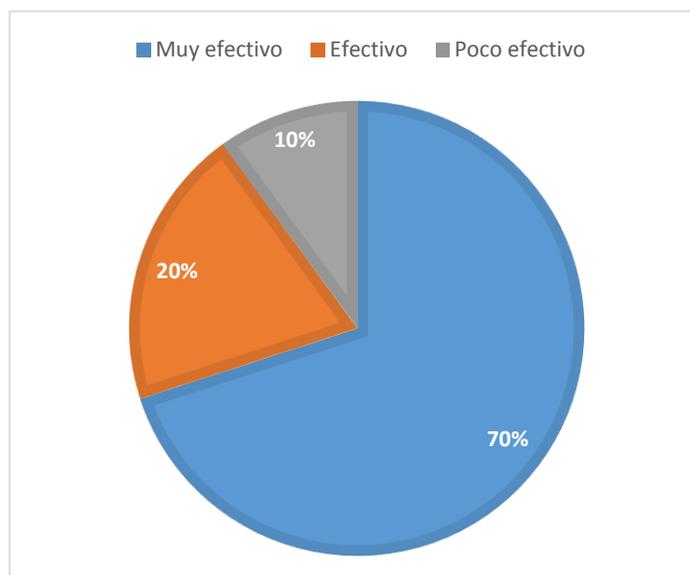
Servicios contratado	Precio pagado	Frecuencia				
		Semanal	Quincenal	Mensual	Anual	Otros especifique
Impresión de volantes						
Banners						
Mantas						
Souvenires						
Vinetas de radio						
Diseño de páginas web						
Otros						

## Gráficos

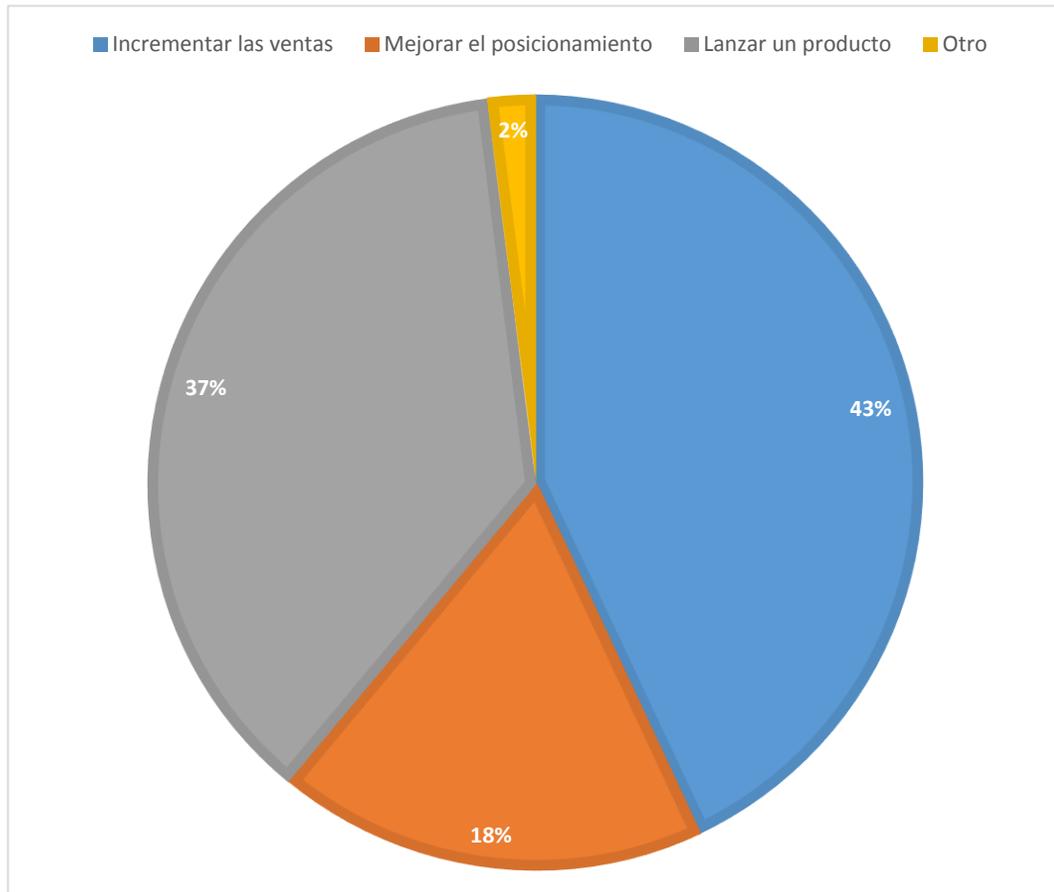
¿Ha hecho uso de agencias de publicidad con el fin de incrementar sus ventas?



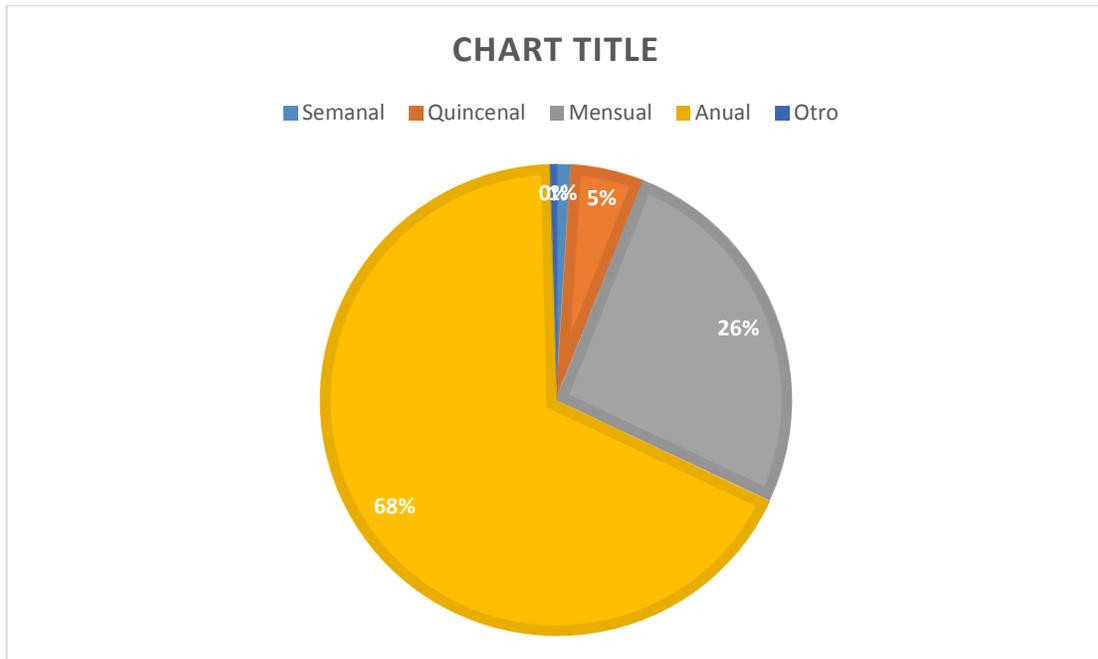
¿Qué tan efectivo ha sido el incremento de las ventas con el uso de las agencias de publicidad que ha contratado?



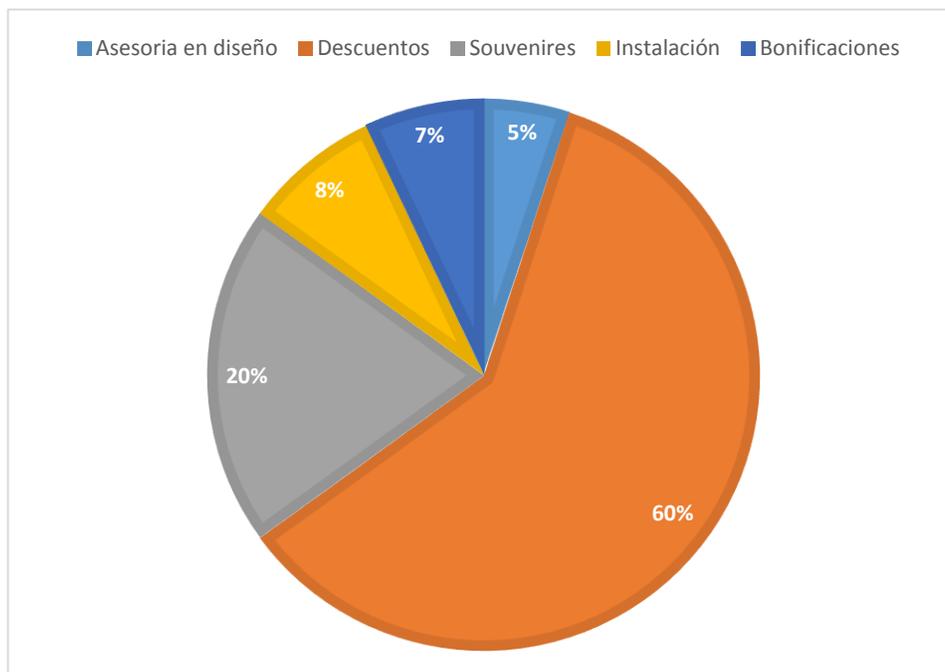
¿Por qué razones utilizaría los servicios de una agencia de publicidad?



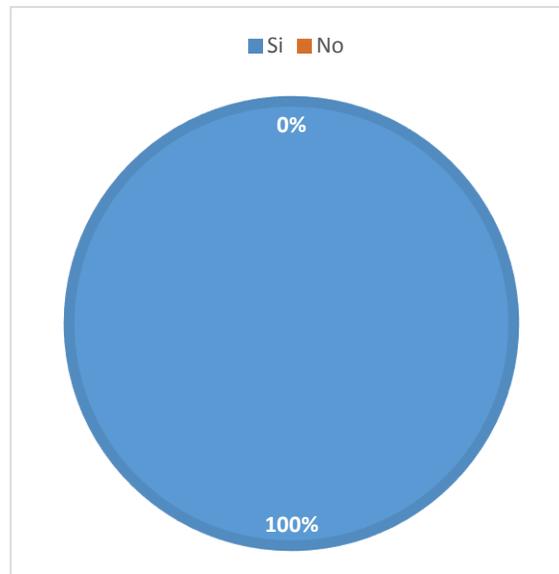
¿Con qué frecuencia utiliza los servicios de la agencia de publicidad?



¿Cuál de estas promociones le gustaría recibir por el trabajo realizado en nuestra agencia de publicidad?



¿Probaría los servicios ofrecidos por Dior promocionales?



De las siguientes características ofrecidas por Dior promocionales ¿Cuál es el más importante para usted para trabajar con la agencia?

