

Universidad politécnica de Nicaragua



Nombre:
Shanne Patrick Hodgson Cuthbert

Número Carnet:
1011461

Carrera:
Diseño Gráfico

Proyecto de grado:
Plan de negocio
de
pre factibilidad

Tutor:
Luis Carvajal Rodríguez

Fecha de entrega
26 Octubre 2014

Escuela de diseño UPOLI





Universidad
Politécnica
de Nicaragua

Sirviendo a la Comunidad



Escuela de
Diseño

Nombre:
Shanne Patrick Hodgson Cuthbert

Número Carnet:
1011461

Carrera:
Diseño Gráfico

Proyecto de grado:
**Plan de negocio
de
pre factibilidad**

Tutor:
Luis Carvajal Rodríguez

Fecha de entrega
26 Octubre 2014





Dedicatoria y agradecimiento

Esto lo dedico a mis padres que siempre me apoyaron, moralmente y con sus sabios consejos y conocimientos a la hora de estar ante un trabajo muy difícil. A mi hermano mayor que estuvo ayudándome a lo largo de mi carrera universitaria, en el ámbito financiero porque de no ser así jamás hubiera estudiado ni logrado conseguir mis estudios superiores.

Agradezco a Dios por haberme dado salud, bienestar y voluntad de salir adelante. Agradezco mis padres por su apoyo incondicional en cuanto a tiempo, paciencia y comprensión. Y agradezco a mi tutor a lo largo de este proyecto de culminación de estudio, el profesor Luis Carvajal Rodríguez que siempre brindo de sus conocimientos, sabiduría y experiencia para ayudarme a salir adelante en este proyecto plan de negocio.



Resumen Ejecutivo

El resumen ejecutivo es la concentración más sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocio.

Nombre de la empresa: "EDIGRAF" que es nada más un juego de palabras y abreviación de la actividad principal de la empresa un estudio de diseño gráfico.



EDIGRAF

100% Responsables de su Publicidad

Objetivos de la empresa

Objetivo general

Ofrecer servicios de diseño gráfico publicitario e impresiones digitales.

Objetivo específicos

1. Crecer a nivel profesional en el mundo del diseño gráfico publicitario.
2. Poder satisfacer las necesidades en cuanto a publicidad graficas de mis clientes.
3. Brindar un servicio de calidad para que mis clientes estén satisfechos y se familiaricen con el nombre de "EDIGRAF".
4. Posicionarme en un mercado tan saturado como lo es el mundo del diseño gráfico en Nicaragua.

Capítulo I: auditoría interna

En la auditoría interna explicamos el propósito de porque realizar este tipo de proyecto como lo es el plan de negocio cual es mi objetivo a nivel personal y que deseo obtener de esta experiencia, en mi caso el deseo de conocer todos los pasos y procedimientos necesarios para la elaboración de una empresa en Nicaragua.

La auditoría personal es una reflexión de como es mi carácter como persona como lograr mis metas y objetivos como futuro emprendedor y empresario.



Capítulo II: Propuesta de valor

En este capítulo explico que es lo que yo ofreceré a mis futuros clientes cual será el valor productivo de mi empresa, como beneficiara y satisfará las necesidades a nivel profesional de las personas que busquen de uso de mis servicios.

En este capítulo resaltare que el principal objetivo de mi empresa es el de ofrecer todo lo relacionado al ámbito del diseño gráfico publicitario desde el diseño de un afiche hasta un spot audiovisual publicitario. Esa es la principal propuesta de valor de mi empresa.

También identificar a mi segmento de mercado a mis futuros clientes.

Capítulo III: Mercado

En este capítulo reforzaré lo la información sobre el segmento de mercado al cual pretendo ingresar, cual será mi estrategia e identificar a mis futura competencia.

Capítulo IV: Producción


También identificare a mis proveedores para la obtención de mi materia prima. Cuáles serán los precios de mis productos en cuanto a trabajo que requieran. Mostrare la lista de productos que ofreceré y el proceso de producción ellos.

Capítulo V: Administración

En este punto observaremos el proceso administrativo de la empresa desde el manejo y distribución de los recursos dentro de ellas como materia prima, infraestructura, maquinaria y recursos humanos.

Capítulo VI: Sistema financiero contable

Mostrare las proyecciones financieras de mi empresa y como circulara el dinero en ella las entradas y salida de capital, mostrare mi balance inicial, flujo de caja, balance general, estado resultado y punto de equilibrio. Que jugaran un rol primordial en las actividades financieras de mi negocio.



Plan de trabajo

Fecha inicio y finalización	Actividad	Propósito	Responsable	Medio verificado	Resultado esperado
01-20 febrero del 2015	Tener claro la ubicación y terreno perfecto para mi empresas	Para tener una ubicación geografía específica	Dueño del terreno	Papeles legales del terreno	Para la pronta construcción de mi empresa sobre el terreno
10 de marzo al 19 de julio del 2015	Construcción de instalaciones adecuadas para el funcionamiento de mi empresa	Para contar con unas instalaciones para inicio de operaciones.	Contratista, maestro de obra y trabajadores de la construcción	Planos de construcción	Tener una construcción adecuada para instalar mi empresa
05 de mayo al 25 de julio del 2015	Compra de maquinarias y equipo de oficina como computadoras, impresoras, máquina de corte y aire acondicionado	Para contar con los equipos necesarios para la pronta operación y funcionamiento de mi empresa	Empresas dedicadas a este negocio de compra y venta de equipos tecnológicos y de oficinas	Recibos de compra y venta	Para tener los equipos que usare dentro de mi empresa para su óptimo funcionamiento
02-15 de agosto del 2015	Inscribirse en la DGI y la alcaldía	Contar con el aval entregado por esas instituciones	Los encargados del registro de ambas instituciones	Constancia de inscripción de la DGI Matricula de la alcaldía	Para que la empresa este registrada legal mente por las autoridades del estado.
19-25 de agosto del 2015	Registrarse en el MIFIC	Registra como empresa productiva y tener beneficios fiscales	Encargado del registro en esa Institución	Constancia de registro del MIFIC	Beneficios fiscales que se derivan del registro
08-20 de Octubre del 2015	Contratación de mano de obra	Contar con la mano de obra necesaria para el funcionamiento	Yo como dueño para hacer la selección de trabajadores	Hoja de entrevista	Para así cuando la empresa inicie operaciones tener los trabajadores listos para en manejo de los equipos



Índice Plan de negocio

1. Capítulo I: Auditoria Interna

1.1 Introducción.....	11
1.2 Objetivo general.....	12
1.3 objetivos específicos.....	12
1.4 Justificación.....	12
1.5 Auditoria personal.....	13-14

2. Capítulo II: Propuesta de valor

2.1 Introducción Propuesta de valor.....	16
2.2 Visión.....	16
2.3 Misión.....	16
2.4 Valores.....	17
2.5 Principios.....	17
2.6 Segmento de clientes.....	17
2.7 Propuesta de valor.....	18-21
2.8 Relación con clientes.....	22-23
2.9 Formas de generar ingresos.....	23
2.10 Recursos claves.....	24
2.11 Actividades claves.....	24-25
2.12 Alianzas.....	25
2.13 Estructura de costos.....	25-26

3 Capítulo III: El Mercado

3.1 Objetivos de Mercadotecnia.....	28-29
3.2 Datos Cuantificables.....	29-30
3.3 Porcentaje del mercado.....	30
3.4 Investigación y estudio de mercado.....	31
3.5 Precio.....	32
3.6 Plan de introducción al mercado.....	32
3.7 Promoción.....	33
3.8 Distribución.....	33
3.9 Competencia potencial de mercado.....	33-34
3.10 Nomina de mercado.....	35

4. Capítulo VI: Producción

4.1 Introducción.....	37
4.2 Objetivos de Producción.....	37
4.3 Especificación de productos	38
4.4 Descripción de proceso	38-39
4.5 Diagrama de flujo de proceso.....	39
4.6 Características tecnológicas.....	40-41
4.7 Equipos e instalaciones	41
4.8 Materia prima.....	42
4.9 Capacidad instalada.....	43

Índice Plan de negocio

4.10 Manejo de inventarios.....	43-44
4.11 Identificar proveedores.....	44-45
4.12 Ubicación.....	45
4.13 Mano de obra requerida.....	46
4.14 Procedimiento de mejora continua.....	46
4.15 Programa de producción.....	46
5. Capítulo V: Administración	
5.1 Introducción	48
5.2 Objetivos de Administración.....	48-49
5.3 Estructura organizacional.....	49
5.4 Función específica de puestos.....	50
5.5 Capacitación del personal.....	50
5.6 Desarrollo del personal.....	51
5.7 Administración de sueldo y salario.....	51
5.8 Evaluación del desempeño.....	51
5.9 Relaciones de trabajos.....	51-52
5.10 Marco legal de la organización.....	52
5.11 Nomina general.....	53-54
5.12 Inversión inicial.....	55-56
5.13 Gastos fijos y variables.....	56
5.14 Equipos requeridos el área de administración.....	57
5.15 Costos directos e indirectos por un año.....	57-58
5.16 Costos de producción.....	58
5.17 Depreciación.....	59
5.18 Productos y servicios generados en un año.....	60-68
6. Capítulo VI: Sistema financiero Contable	
6.1 Introducción.....	70
6.2 Objetivos financieros.....	70
6.3 Sistema contable.....	70
6.4 Catalogo de cuentas.....	70-71
6.5 Flujo financiero.....	72-78
· Balance Inicial	
· Flujo de caja	
· Balance general	
· Estado de resultado	
· Punto de equilibrio	
· Hoja de cálculo	
· Proyecciones	
Anexos.....	80-85

The background features a series of thin, curved lines that sweep from the top-left and bottom-right corners towards the center. These lines are colored with a gradient, transitioning from light blue on the left to yellow and then pink on the right. The overall effect is a dynamic, flowing frame around the central text.

Capítulo I: Auditoria Interna

Introducción

El entorno laboral al cual pretendo ingresar es un mercado muy competitivo ya que hay mucha competencia me refiero a la industria del “diseño gráfico publicitario”. Pero para poder diferenciarme de esa competitividad en ese tipo de mercado se requiere poseer una actitud emprendedora y positiva eso me ha caracterizado ya que soy de los diseñadores gráficos que se preocupan porque el cliente este contento y satisfechos con el trabajo. Brindando una atención de primera con un calor humano hacia ellos respetando sus ideas e tratar de incorporarlos a los trabajos de diseños realizado, claro poniendo un toque personal del diseñador, ser 100% serviciales y procurar que ellos siempre regresen e identificar me por mi buen trabajo; esos serán las mismas aptitudes que empleare en mi empresa e implementare en mis futuros colaboradores, socios y trabajadores para poder ingresar en un mercado tan competitivo como es el del diseño en Nicaragua

Objetivo general

Conocer los pasos y procedimientos correctos y necesarios para la creación y elaboración de una empresa en Nicaragua, tanto en el ámbito de mercadeo, administrativo y legal.

Objetivo específicos

- Conocer tanto los procesos y desarrollase de un plan de negocio desde el ámbito de formulación y evaluación de proyectos.
- Segmentación correcta del cliente meta desde su género, edad, ubicación geográfica, gustos y necesidades a satisfacer.
- Técnicas de estudio e investigación de la situación de mercado, el cómo ingresar a un mercado saturado, análisis competencia, ventajas y oportunidades.
- Administración correcta de recursos valiosos para una empresa y su funcionamiento como son los gastos fijos y variables para reducir sus costos sin afectar la producción.

Justificación

El poder crea una empresa dedicada al mundo del diseño gráfico publicitario ya que es lo que me gusta hacer y me apasiona. El poder desarrollarme como un diseñador y un futuro empresario en este rubro conocer todo lo referente a la creación de una empresa, poder adquirir muchos más conocimientos. Y poder ayudar al desarrollo de mi país, brindar nuevas oportunidades de trabajos y conocer como ofrecer una buena atención a los futuros consumidores de mi producto y servicios, como satisfacer sus necesidades en cuanto se refiere al diseño gráfico publicitario.

Auditoria personal

Quiénes somos?

Yo me describo como una persona con muchos deseos de superación y con una mente clara para lograr mis objetivos.

Con qué contamos?

Cuento con el apoyo incondicional de mi familia que me han ayudado con la formación de valores y carácter . Gracias a ellos soy quien soy en la actualidad.

Qué podemos ofrecer?

Lo que podemos ofrecer es el tiempo y conocimientos necesarios para realizar un trabajo excepcional y de calidad.

A quiénes se lo podemos ofrecer?

Lo ofrecería a cliente que buscan diseños claros , concisos y que comuniquen a sus clientes los productos y servicios que estos ofrecen.

¿Quién te ayuda?

Mis padres en primer lugar y mi hermano mayor ya que él me ayudo con la parte monetaria mientras realizaba mis estudios; la ayuda de algunos colaboradores en la universidad.

¿Qué haces?

Reviso mi correo electrónico para ver si tengo una nueva notificación o petición por parte de mis clientes.

Y si la hay me contacto con ellos vía telefónica y acuerdo una reunión cara a cara si es necesario en ocasiones necesitan que tome fotografía y videos de sus producto y servicios .

¿A quién ayudas?

Con mi trabajo pretendo ayudar a mis clientes en solucionar sus necesidades en cuanto al diseño publicitario de sus empresas.

¿Qué ayuda ofreces?

Ofrezco todo lo que tiene que ver con el ramo del diseño publicitario desde lo más sencillo (una tarjeta de presentación); hasta lo más complicado (un sitio web).

¿Cómo te relacionas?

General mente me relaciono con mis clientes vía email porque en ocasiones por cuestión de tiempo ellos no pueden reunirse conmigo pero no tengo miedo de una reunión cara a cara ya que asi es más sencillo el intercambio de ideas

¿Cómo te conocen y qué medios utilizas?

Los anuncios en la web, la publicidad callejera “entrega de volantes”.

¿Qué obtienes?

Numero uno obtengo más conocimientos, experiencias, remuneración monetaria para invertir en mi negocio y la capacidad de relación humana.

¿Qué das?

Mi tiempo, estrés y energía ya que en ocasiones el cliente quiere agregar o quitar cosas al diseño a última hora.

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

Recursos que poseo mi laptop, los programas de diseño y un modem con internet para mantener la comunicasion con mis clientes. Soy un joven que tiene sueños y esperansas para poder salir adelante.



Capítulo II: Propuesta de Valor

Introducción Propuesta de valor

Muchas personas asocian al diseño gráfico como una forma de arte, que consiste en hacer dibujos, formas y colores; pero el diseño consiste en mucho más que eso. El diseño se relaciona mucho con la comunicación visual, la relación que tiene con las empresas y el mundo de los negocios. Que mediante el diseño las empresas se dan a conocer y que tiene una estrecha relación con el éxito o fracaso de estas ya que el primer punto de contacto que tienen los consumidores o cliente con las empresas es a través de la identidad visual de estas mismas y las distintas formas que tiene para dar a conocer sus productos o servicios mediante la publicidad escrita, grafica, digital y audiovisual ya que un cliente puede decidir por esos aspectos antes mencionados si él será un fiel cliente a estas empresas o lo rechazara de inmediato y no planea tener relación con ellas y mucho menos consumir ningún producto o servicios que provengan de ellas.

Por esa razón mi idea de plan de negocio es el de crear un estudio de diseño profesional que conozca como es la función primordial del diseño en un mundo tan globalizado y donde la competencia entre las empresas es feroz y todos quieren dominar el mercado al cual pertenecen incluyendo mi empresa ya que la competencia en el ramo del diseño es muy amplia y existen muchas empresas que se dedican a lo mismo. Pero en mi caso pretendo diferenciarme de las demás empresas dedicadas al diseño realizando trabajos de calidad y poniendo en práctica todo lo que he aprendido realizando mis estudios universitarios y con mis experiencias personales. La forma correcta de utilizar los medios adecuados, tanto materiales como cognoscitivos ya que me considero una persona muy capaz de superarme y de conseguir como lograr mis objetivos.

En pocas palabras el diseño es un instrumento muy necesario en un mundo tan competitivo donde todo el mundo quiere destacarse de los demás y dejar una marca o huella en la mente de los consumidores y al mercado a cual desean conquistar.

Visión

Mi visión personal es crear una de las empresas de diseño más reconocidas a nivel nacional, brindando ideas innovadoras, creativas y servicios de alta calidad con ese toque personalizado.

Misión

Brindar un servicio de calidad a mis clientes, el compromiso de crecer y mejorar cada día más aplicando mis conocimientos y experiencias a lo largo de mi trayectoria como un diseñador gráfico.

Valores

Responsabilidad: Soy una persona responsable ya que siempre realizo mis trabajos con la puntualidad que ser requiere tratando de satisfacer las necesidades de los clientes.

La Tolerancia: En más de una ocasión se encontraran a clientes dificiles de trabajar pero con una actitud positiva y mucha pero mucha paciencia uno logrará sus principales objetivos.

Respeto: El respeto es un valor primordial en cualquier empresa ya que el respeto que uno da siempre recibirá y para que exista un ambiente laboral sano el respeto debe prevalecer

Principios

Hacer que la empresa sea un instrumento para la creación de ingresos, haciendo compatible su obligación de obtener beneficios con un desarrollo social sostenible en Nicaragua y respetuoso con el medio ambiente al usar los recursos al máximo, procurando que todas sus actividades se desarrollen de manera ética y responsable.

Ejercitar la igualdad de manera que los trabajadores tengan vos y voto en la empresa.

Segmento de clientes

La segmentación de los clientes a los que mi empresa quiere llegar son clientes dueños de sus propias empresas es decir en el "mundo empresarial" que tengan la necesidad de la publicidad adecuada y necesaria para estas, y también personas que estén en el ámbito individual que también necesiten de un buen diseño desde una tarjeta de presentación hasta un sitio web. En el departamento de Managua.

¿Para quién estamos creando valor?

R= Para todos los clientes que buscan de un buen diseño y publicidad.

¿Cuáles son nuestros clientes más importantes?

Los clientes más importantes son los que están en el mundo empresarial es decir los dueños de sus propios negocios ya que poseen un mayor poder adquisitivo.

Tipos de mercado

El tipo de mercado al cual yo elegiré es el mercado. Diversificado: ya que la empresa que voy a crear se dedicara a realizar diseños a personas dueñas de su propia empresa o a gente particular que busquen y requieran de nuestros servicios en la rama del diseño gráfico.

Propuesta de valor

La propuesta de valor que les brindare a mis clientes es todo en el área del diseño gráfico publicitario desde: Tarjetas de presentación, afiches, brochures, Volantes, banners, matas publicitarias, calendarios, también el ramo del diseño digital banners flash, sitio web, spot publicitarios de T.V y viñetas de radio. El producto principal será los diseños de afiches y tarjetas de presentación ya que son los productos de mayor petición por parte de mis clientes.

Interrogantes a responder de acuerdo a la propuesta de valor:

¿Qué valor ofrecen a los clientes?

El valor que ofrezco a mis clientes es la satisfacción con los diseños realizados en mi empresa ya que serán realizados para llenar sus necesidades publicitarias hacia sus empresas.

¿Cuál de los problemas de los clientes ayudan a resolver?

Todo lo relacionado al diseño gráfico publicitario para con sus empresas ya sea por la poca o falta total de estas. Estamos para servirle y realizar diseños creativos y que llamen la atención a sus clientes.

¿Qué necesidades de los clientes se cumplen?

La necesidad de darse a conocer mediante la publicidad gráfica o de promover algún producto que quieran lanzar al mercado

¿Qué paquetes de productos y servicios se ofrece a cada segmento de clientes?

E paquete de productos que ofrezco a mis clientes es absoluta y total mente todo lo relacionado al diseño gráfico publicitario: Afiches, tarjetas de presentación, banners etc.

Por ende propuesta de valor que ofrezco tiene que ver mucho con el valor “cualitativo” ofrecerles la mejor calidad de diseños publicitarios por un precio razonable satisfaciendo todas sus necesidades en cuanto a promover sus empresas productos y servicios.

La innovación es una parte primordial en el ramo del diseño ya que hay muchas cosas ya creadas con anterioridad pero el concepto de innovación no solo se ejerce cuando alguien realiza algo nuevo nunca antes visto si no también el de tomar algo ya existente y mejorarlo hacerlo más útil y productivo. Un ejemplo aplicado a la actividad realizada a mi empresa es en ocasiones los clientes buscan un cambio de la imagen corporativa de sus empresas ahí es donde un buen diseñador gráfico muestra su capacidad como tal al tomar lo viejo un logotipo nada atractivo y convertirlo en algo más atractivo e innovador haciendo que la empresa crea una nueva publicidad que vaya acorde con su nueva imagen corporativa.

En cuanto al funcionamiento el ser más eficaz, incrementar ventas de los productos o servicios de una empresa, darse a conocer en un mercado tan saturado y dejar una marca u huella en la mente de los consumidores son parte del funcionamiento que debe realizar un diseñador gráfico al ejercer esta profesión; que hasta cierto punto trata de la manipulación del consumidor para seguir siendo un fiel cliente a las empresas.

Personalización el dejar un toque personalizado en los diseños es un trabajo que siempre debe realizar un profesional del diseño claro respetando la imagen de la empresa y colores corporativos pero teniendo la libertad de jugar con los elementos dentro del gráfico ya sea formas, distribución de estas, imágenes, textura si es necesarias etc. Ese toque es el que dará un mayor impacto en la publicidad.

Conseguir el trabajo hecho el saber que la publicidad gráfica realizada por un diseñador fue un éxito para el bienestar de una empresa ya sea dar reconocimiento a esta, incrementar sus ventas o que su producto estrella sea de la aceptación del público meta, de eso trata que el trabajo de un diseñador que sea un éxito para él y la empresa ya que la misma lo reconocerá como un excelente profesional y lo buscare para realizar muchos más trabajos.

Diseño lo fundamental de esta profesión uno puede decir que es un buen diseño si logra con éxito todo lo antes mencionado ser innovador, tener un magnifico funcionamiento para la empresas, tener el toque personalizado por parte del profesional del diseño y sobre todo lograr conseguir el trabajo hecho pero para obtener todo eso uno debe aplicarlo a su propia empresa si uno obtiene el éxito buscado para él y sus intereses empresariales lo podrá lograrlo para otros.

Marca o status el tener una marca representativa y reconocida es lo que a uno le puede dar un rotundo éxito en el mercado al cual quiere ingresa o sobresalir. La cara de la empresa es nada más ni nada menos que la imagen corporativa para otros conocidos como el logotipo. Puede que la empresa sea fácil mente reconocido por el consumidor y también buscado por el a tal punto que no exista otro a los ojos del mismo u puede que si la marca no sea reconocida quedar totalmente en el anonimato y ser olvidado. Por esa razón uno debe realizar las actividades publicitarias necesarias para que su imagen quede en la mente de los consumidores porque si uno no genera esa actividad corre el riesgo de ser arrollado por la competencia y terminar con el cierre total de su empresa ya que su marca nunca fue reconocida por el público.

Precio es el punto focal de las empresas, tales como las dedicadas al rubro del diseño gráfico publicitario todos buscan buena calidad a precios accesibles; en mi caso pretendo ofrecerles a mis cliente eso, la calidad para mí no puede estar a un precio inalcanzable y puede ser eso parte de mi éxito como empresario y diseñador en un mercado tan saturado como este. Tampoco me refiero a regalar el trabajo sino el negociar con mis clientes y darle a conocer de acuerdo al presupuestó que poseen y quieran invertir para desarrollo de su publicidad gráfica lo que se puede realizar y no se puede realizar, ser total y absolutamente honesto con ellos sin hacer que vayan a buscar otra empresa, haciendo que ellos se quede confortable con nosotros y nuestras ideas y así ayudarnos mutua mente con respeto que cada una de las partes merece.

Reducción de costos como se pueden reducir sus costos bueno por mi parte el utilizar el máximo de los materiales, me refiero a papelería, en cuanto a espacio de trabajo y márgenes aplicados a un diseño, otra forma de reducción de costos es lo sobrante de papel que ya no sea útil para realizar impresiones no botarlos sino depositarlos en un almacén, hasta hacer una gran cantidad de papel y luego reciclarlo otra forma de reducir costo, es no dejando las computadoras encendidas si nade las está ocupando y la impresora solo encenderla cuando hay que imprimir una orden especial de gran magnitud o un considerable cantidad de trabajos en conjunto.

Reducción de riesgos al hablar de ese particular punto, lo que se les ofrecerá será una pequeña garantía en cuanto a diseño y elaboración de mantas y banners si en dado ocasión poseen una manta o un banner ubicado en las calles de la capital y por x razón como daños ocasionados por un fuerte viento la manta o el banner se desprende o se daña se les remplazara completamente gratis. Esta garantía será válida por un mes así los cliente tendrán una mayor confianza en nosotros.

La accesibilidad de nuestros cliente será muy amplia por ejemplo si el cliente desea realizar cierto diseño pero no tiene tiempo para ir a la empresa y el necesita que se tomen fotografía de algún producto o servicios que ofrecen su empresa, se le enviara a un diseñador especial para poder resolver esa necesidad en particular de nuestro clientes, también podrán hacer pedidos en line vía nuestra página web u correo electrónico.

Convivencia y usabilidad haremos que nuestros cliente sientan una comodidad en cuanto a nuestros trabajos y que nuestros diseños y materiales utilizados sean de alta calidad así tengan una vida útil más larga para la empresa. Este punto en particular se relaciona mas con los materiales utilizados para la impresiones como papelería, ya que no queremos que nuestros clientes piensen que usamos materiales de mala calidad eso nos afectaría como empresa y afectaría a nuestros clientes. Un ejemplo no es lo mismo un banner, mata publicitaria o un afiche que en lo general siempre se coloca en las calles, que dura un año que esos mismos producto tengan una vida útil de tres meses ya que los materiales empleados son de pésima calidad como que la tinta se corra o que se rompa fácil mente refiriéndome a los banner y mantas.

El uso de nuestros servicios puede ser directo es decir un contacto cara a cara con el cliente o puede ser vía web es decir usando los correos electrónicos o visitando nuestra página digital. Los canales a implementar en cuanto a entrega en mi empresa será el directo de productor a cliente ya que la entrega será personal si en dado caso el cliente no puede ir a recoger el diseño finalizado se le llevara a las puertas de su negocio.

Relación con el cliente

Relación con el cliente en mi empresa siempre se atenderán a todos los clientes de forma directa, sin hacer que pierdan su valioso tiempo ya que otras empresas siempre deja que el cliente espere de más, hasta que alguien lo atienda. También se dará la visita personalizada a las empresas que requieran de nuestros servicios. Siempre se contestaran los correos electrónicos de inmediato buscando como poder ayudarlos y de resolver sus necesidades en cuanto al diseño gráfico publicitario lo más pronto posible así estarán más contentos con nuestra atención al consumidor.

En cuanto a adquirir más clientes se realizara una campaña publicitaria y se visitara a las empresas para dejar muestras de productos publicitarias, para que puedan ver la calidad de nuestro trabajo y el beneficio que esta tendrá para el desarrollo empresarial de sus empresas.

Retención de clientes se deben realizar muy buenas ofertas ya que en la mente del consumidor eso es algo muy positivos para ellos por ejemplo la empresa que yo realizare dará una oferta así se les ofrecerá un paquete de diseño si el necesita de la elaboración de tarjetas de presentación, afiches y volates se les ofrece el diseño de un banner gratis para colocar enfrente su negocio y así hacer más publicidad. Y por la impresión de más de 70 afiches se le ofrecerá 20 más gratis o por la impresión de más de 200 volantes se les cobrara la mitad del precio. Ese tipo de ofertas son del gusto de las empresas que buscan la mejor publicidad para ellas.

Se espera el aumento de ventas con las ofertas antes mencionadas que beneficiaran a nuestra empresa y el bolsillo de nuestros consumidores.

Siempre se dará una asistencia personal a nuestro cliente durante el proceso del desarrollo del diseño publicitario realizado para el para poder obtener su aprobación o realizar cambios en el ya sea cambios de color, imágenes o cualquier otro aspecto ya que la opinión e ideas de nuestros clientes siempre será valorado en mi empresa.

Asistencia personal dedicada en cuanto ese punto si tenemos un cliente estrella es decir un cliente que siempre nos busca y que también realiza gran cantidad de trabajos como impresión digitales en masa debe ser tratado de una mera más especial y personalizada brindándole la máscálidaatención . Para que él esté contento y siempre nos prefiera para realizar sus diseños e impresiones.

Auto servicio no se implementará en mi empresa ya que no podemos dejar que el cliente se sienta y realiza sus propios diseños. Ya que esa será el trabajo de mi negocio.

En cuanto a servicio automatizado el cliente podrá contactar a mi empresa vía internet mediante correos si no posee el tiempo para contactarnos directamente, no será necesario el contacto directo y podrá pagar con tarjeta de crédito al contratar ese servicio.

Cuando se habla de comunidades existe una herramienta muy útil para crear comunidades en línea el famoso fan page de Facebook ahí las empresas crean una página donde puede haber un número de seguidores indeterminados donde uno puede realizar su publicidad y conseguir más y más potenciales clientes.

Formas de generar ingresos

El manejo de tarifas es como generaremos ingresos para mi empresa ya que cada diseño a realizar tendrá un precio distinto no costará lo mismo el diseño de una tarjeta que el diseño de un banner digital flash que es un tipo de publicidad en línea por ende las tarifas serán la principal forma de obtener ingresos para mi empresa.

Préstamos, alquiler, arrendamiento financiero para poder realizar el sueño de obtener mi empresa utilizaré el dinero que un familiar me entregara en compensación de mi buen desempeño como estudiante conseguir el título universitario, así poder comenzar a construir los cimientos de mi empresa de diseño gráfico. El alquiler de un local y arrendamiento serán siempre costos fijos que tendré que pagar mensualmente al igual que luz, agua e internet. Pero poder superar esos gastos mediante el trabajo duro y arduo.

Licencias en mi caso se tendrá que trabajar para obtener una licencia de trabajo otorgado por el ministerio del trabajo, permiso de la alcaldía más bien si quiero proteger mi marca o logotipo promedio de la propiedad intelectual como una marca propia creada por mí persona debo de aplicar todo lo referente a los artículos 7 y 8 de la ley 380; ley de registro de marcas y patentes perteneciente a la propiedad intelectual tendrá que ser aprobada por el MIFIC en Nicaragua si cumple con todas las premisas de esos artículos así y solo así podré proteger mi marca como propia.

En cuanto a honorarios se contratará a un asesor de ventas capas para realizar visitas a posibles nuevas empresas y se le dará un pago por comisión 2000 córdobas por cada nueva empresa que logre enganchar como nuevos clientes para nosotros claro los gastos de transporte correrá por nuestra cuenta.

La publicidad es lo primordial para dar a conocer cierto producto o servicio, por ejemplo contratar a repartidores de volantes que se coloque en puntos principales de la capital como centros comerciales donde hay una aglomeración de personas y de empresas. Colocar bayas de carreteras en las calles principales donde transcurren gran cantidad de vehículos por día.

La publicidad en la red está tomando más auge ya que cada día más incrementa la cantidad de cibernautas ese tipo de publicidad puede atraer a muchos posibles consumidores que cualquier otra publicidad.

Recursos claves

Después de realizar este breve análisis desde potenciales clientes, hasta forma de publicidad a implementar la propuesta de valor principal para acercarme con mi segmentó de clientes es el de dar a conocer la calidad de los trabajos realizados por mi empresa mediante la publicidad si al realizar una excelente campaña publicitaria para mi empresa mostrando mi potencial al máximo ello vera la capacidad que tengo para poder realizar campañas para su empresas y por ende seré buscado y contratado por ellos.

Recursos físicos computadoras con la más alta tecnología con programas de diseños actualizados también poseer una impresora láser de alta calidad, tener un local donde mis clientes puedan visitarnos y también que la empresa posea un vehículo donde pueda llevar los trabajos terminados a ellos sin que mis clientes se sientan con la obligación de siempre tener que ir a buscarlos personal mente quitándoles tiempo valioso.

Intelectual poseer una marca distintiva que deje una huella en la mente de mis clientes y posibles consumidores. Una marca reconocible, impactante y fácil de leer donde la gente lo asocié con la actividad principal de la empresa que es el diseño gráfico publicitario.

Capital humano el contratar diseñadores capases y que puedan trabajar bajo presión es mi objetivo al buscar de personal capacitado.

En cuanto a los recursos financieros, la actividad financiera girara entorno a la cantidad de trabajos pedidos por nuestros clientes y ese ser nuestra principal fuente de ingresos y sostendría a la empresa y trabajadores. Por esa razón insistimos en cuanto a la calidad de trabajo realizados ya que si los clientes están satisfechos ellos seguirán regresando para más trabajos, incrementado y mejorando el estado financiero de la empresa en sí.

Actividades claves

En cuanto a actividades claves, que se deben aplicar es el contacto siempre con los clientes mediante la publicidad y las buenas ofertas y permitiéndoles un sencillo canal de distribución. Vía personal, facilitándole la entrega de su publicidad directo a sus negocios. Así los clientes estarán más satisfechos con el actuar de la empresa.

Tipos de actividades claves

Producción: en cuanto a ese punto la producción de diseños se realizara en la empresa y las impresiones digitales.

Solución de problemas: el principal objetivo de mi empresa es solucionar los problemas relacionados con la publicidad gráfica de los dueños de negocios y clientes individuales.

Red de plataforma: en cuanto a este punto mi plataforma principal será la publicidad en línea o sea la red como explique anterior mente la cantidad de gente que usa la red es gigantesca y es más posible llegar a ellos vía internet.

En cuanto a proveedores es necesario tener más de un proveedor que sean eficaz, confiable y puntual en cuanto a la entrega de suministros. En mi caso proveedores de papelería, tintas para impresiones y en cuanto a sistemas operativos como programas para hacer más eficaz mi trabajos los programas de Adobe y Corel que son herramientas fundamentales en el diseño gráfico también proveedor de antivirus ya que existen muchos virus maliciosos en la red que pueden afectar mis computadoras.

Alianzas

Alianzas entre no competidores por ejemplo tener distribuidores de papelería, tintas para impresiones y programas de diseño "software" no los considero competidores sino proveedores.

Alianzas con competidores en mi empresa se realizara diseños de banner pero no poseo la máquinas para manufacturarlos así que se tendrá que hacer una alianza con empresas que si produzcan es tipo de trabajo impreso.

Las relaciones entre compradores y distribuidores son fundamentales, para todo negocio en especial uno dedicado al rubro del diseño gráfico ya que se necesita de muchos materiales tales como papel y tintas, entre otros. Pero es fundamental tener más de un distribuidor para tener más opciones y no quedar atrapado en las manos de algunos distribuidores mañosos que puedan incrementar sus costos en los productos afectando a mi empresa y clientes con precios altísimos.

Estructura de costo

Costos de Marketing en cuanto a este costo el realizar un buen estudio y después de seleccionar a mi público meta, se debe realizar una buena estrategia implementado una campaña publicitaria dando a conocer los servicios que ofrecemos, para eso se requerirá de un capital para realizar desde mantas, afiches, entrega de volates en puntos clave, publicidad en la virtual en la internet, visitas de un vendedor a las empresas. Lo cual tendría un costo aproximado de 1700 dólares.

Estrategia de marketing	Costo
Publicidad de calle: matas, afiches y distribución de volantes.	Entre impresiones y colocación aproximado 500 dólares.
Publicidad virtual: banners flash y sitio web	Incluye diseño, renta de un host virtual como youtube aproximado de 700 a 800 dólares.
Visita de vendedores a las empresas donde hay posibles consumidores de nuestro servicio.	Salario del vendedor más comisión por ventas y muestras entre 300 a 400 dólares

En cuanto al costo gerencial y administrativo para poder reducir costos en esos aspectos se debe realizar un estudio de cómo no tener un gran impacto en cuanto a los gastos fijos sin afectar el trabajo y la productividad de la empresa. Costos de gerencia el gerente es el que se encarga de los contactos con los proveedores el de tener más de uno y del funcionamiento de las actividades principales de la empresa, funcionamientos de maquinaria de trabajo, ambiente laboral y actividades básicas publicitarias de la empresa relaciones públicas. Mientras que los costos administrativos se deducen del uso y distribución de los recursos monetarios de la empresa, para el pago de empleados, gastos fijos como luz y agua, gastos variables. Todas esas actividades serán realizadas por mi persona ya que soy el dueño de la empresa y por ende debo velar por el funcionamiento de mi pequeña empresa.



Capítulo III: “El Mercado”

Introducción al mercado

En cuanto hablamos del mercado se debe tener en cuenta los pros y contras de este punto desde la relación con los clientes y posibles consumidores de nuestros servicios para darles la mejor calidad, un precio aceptable, distribución correcta y que promociones podemos implementar para mejorar e incrementar las ventas. El cómo entrar en un mercado tan saturado como lo es el mundo del diseño gráfico publicitario, conocer nuestras posibles competencias y que estrategia se debe realizar para dar una marca reconocible que deje una huella en la mente de nuestros consumidores. El mercado abarca muchos puntos de vista importantes y primordiales para obtener un rotundo éxito. Para eso se debe hacer un correcto estudio de mercado para conocer a nuestros clientes potenciales, ubicación geográfica que puede tener nuestra futura empresa y técnicas de como introducirse en este mercado en particular, para realizar una estrategia efectiva.

Objetivos de la mercadotecnia

Los objetivos en la mercadotecnia son todos aquellos que un empresario debe ponerse como meta están los objetivos a corto plazo que son los objetivos fijados en 1 año, los objetivos a mediano plazo son los que son fijados a un plazo de 3 años y los objetivos a largo plazo son los que están fijados a 5 años.

Corto plazo

Mi objetivo a corto, tener mi pequeña empresa que consiste en un estudio de diseño e impresiones digitales el emplear a tres diseñadores incluyéndome a mí. Pasaría mi meta es que en el primer año lograr la sorprendente cantidad de 1000 trabajos pedidos por cliente individuales diseños varios y en cuanto a empresas la cantidad de 50.

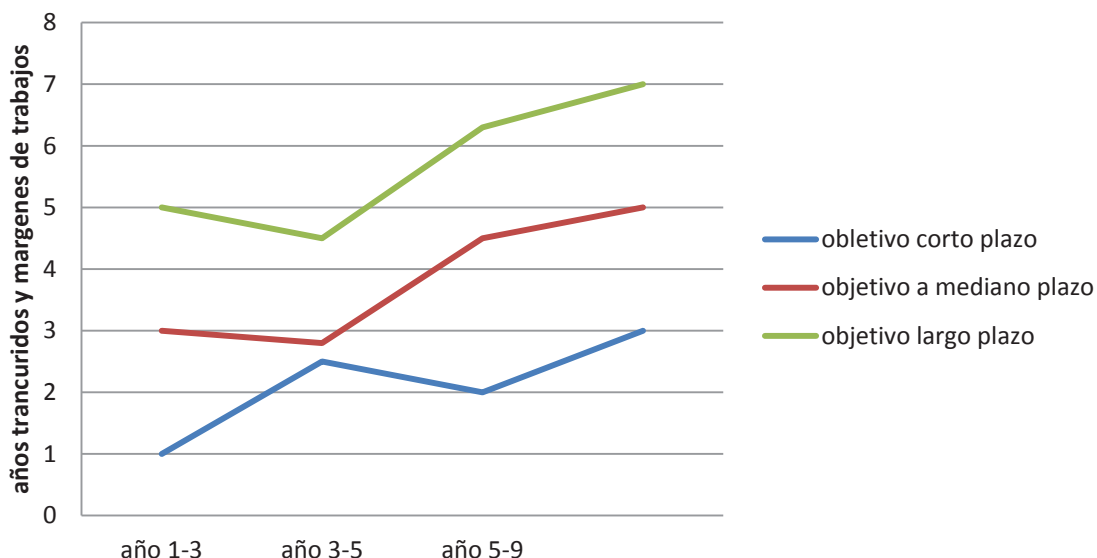
Mediano plazo

Al obtener y lograr esa meta pensaría y pasaría en mi objetivo a mediano plazo el cual consiste en incrementar el número de trabajos a 3000 pedidos de por clientes individuales e incrementar la cantidad de empresas a 90. Ya que mi empresa de diseño será más reconocida por la calidad de trabajos.

Largo plazo

Después de lograr mis dos objetivos anteriores pasaría a mi objetivo a largo plazo que consiste en agrandar mi empresa comprar una máquina de plotter para realizar impresiones a mayor escala y así no tener que recurrir a empresas rivales para ese tipo de trabajos contratar a un encargado de esa área de producción y así incrementar el número de trabajo a 5000 entre diseños e impresiones digitales como impresiones a gran escala a clientes individuales e incrementar la cantidad de empresas consumidoras de nuestro trabajos y productos a 200.

Gráfico de los objetivos de mercadotecnia



En conclusión el objetivo principal es el incrementar el número de trabajos pedidos y clientes cada año y poder ser uno de los mejores estudios de diseño e impresiones de Nicaragua

Datos cuantificables

Datos cuantificables objetivo corto plazo			
Ventas servicios de diseño	Al día 5 diseños	Al mes 155 Diseños	Al año 1,860
	C\$ 800	C\$ 24,800	C\$ 297,600
Ventas servicios de Impresiones	25 impresiones	750 impresiones	9000 impresiones
	C\$ 1200	C\$ 37,200	C\$ 446,400
		Total anual	C\$ 744,000

Datos cuantificables objetivo mediano plazo			
Ventas servicios de diseño	Al día 8 diseños	Al mes 240 Diseños	Al año 2,880
	C\$ 1300	C\$ 39,000	C\$ 468,000
Ventas servicios de Impresiones	40 impresiones	1200 impresiones	14,400 impresiones
	C\$ 2400	C\$ 72,000	C\$ 864,000
		Total anual	C\$ 1,332,000

Datos cuantificables objetivo Largo plazo			
Ventas servicios de diseño	Al día 10 diseños	Al mes 300 Diseños	Al año 3,600
	C\$ 1700	C\$ 51,000	C\$ 612,000
Ventas servicios de Impresiones	50 impresiones	1,500 impresiones	18,000 impresiones
	C\$ 3000	C\$ 90,000	C\$ 1,080,000
		Total anual	C\$ 1,692,000

El total anual es nada más que la suma de total de diseños + el total de impresiones al año

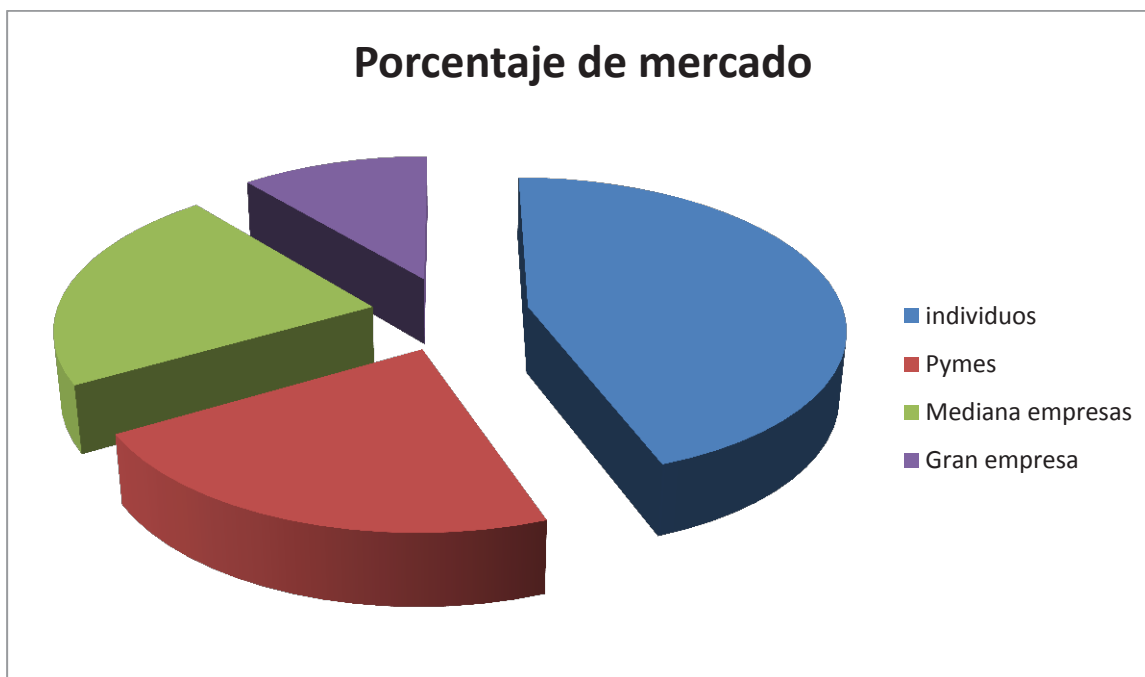
Porcentaje de Mercado

10% empresas grandes.

20% media empresas.

20% pymes pequeñas empresas.

50% individuos.



Investigación y estudio de mercado

Técnicas y métodos utilizados

Unas de las técnicas más importantes para la recopilación de datos es el método cuantitativo ya sea implementando en unas encuestas o varias entrevistas, en este caso particular se hizo del uso de las encuestas, porque es una técnica muy eficaz para la mayor recopilación de datos que puedan ayudarme a ejecutar mi plan de negocio.

Encuestas

Por medio de esta técnica conocí más acerca de posibles consumidores de mis servicios como diseñador desde como brindar un buen servicio, el como el rubro del diseño gráfico publicitario ayuda a satisfacer las necesidades de otras empresas, como es acogida en el mundo empresarial, como implementar posibles precios, métodos de pago y cobranza ya sea por cuotas o crédito. Ya que conozco el segmento y tipos de clientes a los que me dirijo basado con eso realice la siguientes encuestas obteniendo estos resultados; el 100% de las empresas e individuos encuestados dijeron que el diseño gráfico publicitario es muy importante para darse a conocer y promocionar sus productos y servicios, también el 100 % respondió que han hecho uso de los servicios de un diseñador o una empresa de diseño, mientras que el 70 % dijo que los medios más utilizados son los medios escritos y el 30 % dijo que todos los anteriores y que la pregunta fue que medios de comunicación utilizan más si los escritos, digitales, audio visuales o todos los anteriores o sea los tres juntos, cuando pregunte sobre sus experiencias con diseñadores gráficos o empresas dedicadas a este rubro 60 % dijo que fue una excelente experiencia mientras que el 40 % dijo que fue buena, otra pregunta fue cada cuanto realizan un trabajo de diseño gráfico un 20 % dijo que cada mes ejecutan una campaña publicitaria, el 50 % dijo que cada mes y el 30 % dijo que cada año. En cuanto a inversión que han realizado en estas campañas el 50 % dijo que ha invertido muchísimo más de C\$ 5000 en sus campañas 20 % que ha invertido solo C\$ 5000 a C\$ 8000 en sus campañas 30 % que han invertido C\$ 3000 y C\$ 4000 en diseños, en cuanto métodos de pagos un 70 % dijo que el mejor método para pagar es por cuotas y el 30 % por crédito.

Precio

Al hablar y fijar precio debemos tomar en cuanto el tipo de trabajo que se requiere hacer, calidad, cantidad y tipos de materiales que ese trabajo en particular necesitar para su elaboración. Pero que a su vez no sea excesivo para el bolsillo del cliente y provoque que el prefiera visitar o dirigirse a otra empresa competidora. Muchas empresas cuando se habla de un gran trabajo de diseño gráfico publicitario que abarca desde diseños escritos, medios digitales y audio visuales esperan una gran calidad a un precio que este acorde a su presupuesto y que no lo exceda, en ese caso se tendría que preguntar a la empresa cliente cuanto es lo que desea invertir para su proyecto y que ideas tiene para ello, también presentarles nuestro tipos de trabajos que se realizan y distintos precios, para que conozcan cómo se trabaja en mi empresa y formas de pago que existe en la misma.

Políticas de precio

Mientras que las políticas de precio con respecto a mí empresa se pagara en cuota un adelanto para la elaboración de impresiones si es un trabajo publicitario a gran escala donde se requiera todo tipo de trabajos desde banners hasta vallas de carretera ya que tendré que solicitar servicios de empresas asociadas para la realización de ese tipo de publicidad, pero mientras trabajos de diseño e impresiones digitales se les puede dar un crédito de hasta 20 días para pagar.

Plan de introducción al mercado

El mercado del diseño gráfico publicitario es un mundo muy saturado y para poder ingresar en este ambiente uno debe de tener una estrategia ya sea una estrategia publicitario o de promoción.

Campaña publicitaria inversión

Campañas publicitarias	Tipos	Inversión
Medios escritos	Volantes, mantas, banners y afiches, rótulos	C\$15,500
Medios digitales	Banners flash, fan page de facebook y sitio web	C\$39,300
	Total	C\$54,800

Promoción

La promoción es una forma de como ingresar a un mercado competitivo al ofrecerles a mis clientes distintas promociones podría atraer más clientes a mi empresa y así ingresar e posicionarme en el mercado.

Promoción 1: si el cliente realiza un pedido de 100 tarjetas de presentación se les obsequiara 25 más gratis.

Promoción 2: Si el cliente realiza un pedido de 75 afiches se le obsequiara 10 más.

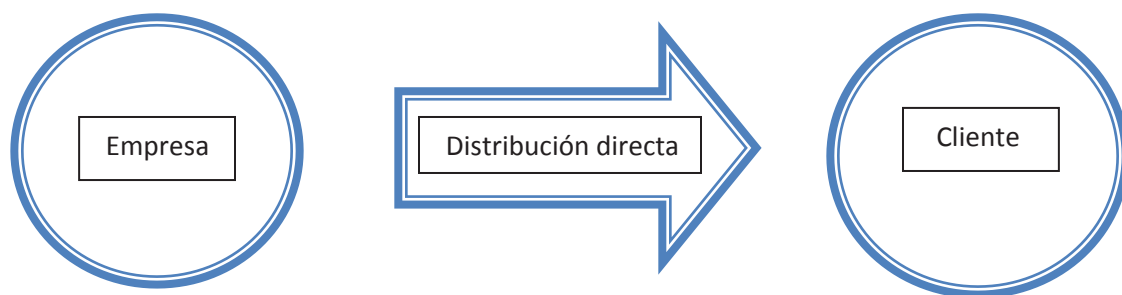
Promoción 3: Si el cliente ordena el diseño e impresión de 100 volantes el diseño de la misma le sale gratis.

Promoción 4: si el cliente realiza una petición de un sitio web para su empresa se le realizara el diseño y cambios de su publicidad digital en su sitio web gratis por 6 meses.

Distribución

Canal de distribución

El canal de distribución a implementar en mi empresa será el canal directo de empresa a cliente



Competencia potencial del mercado

La competencia en el mundo del diseño gráfico publicitario en Nicaragua en especial dentro de la ciudad capital Mangua es muy feroz ya que existen un gran número de empresas rivales que tiene como ventaja mayor experiencia y estatus en este ámbito, aquí le presento algunas de esas empresas:

Matriz

Nombre de empresa	Especialidad	Ventaja	Estrategia
Bolonia printing	Diseño e impresiones y gigantografía	Tiempo, experiencias y maquinarias	Promociones, publicidad y mejor atención al cliente.
Nica Print	Diseño e impresiones	Tiempo, experiencias y maquinarias	Promociones, publicidad y mejor atención al cliente.
Copycat	Diseño e impresiones	Tiempo, experiencias y maquinarias	Promociones, publicidad y mejor atención al cliente.
Cryptos	Diseño e impresiones	Tiempo, experiencias y maquinaria.	Promociones, publicidad y mejor atención al cliente.
Nova color	Diseño e impresiones	Tiempo, experiencias y maquinarias	Promociones, publicidad y mejor atención al cliente.
Soluciones creativas	Diseño e impresiones	Tiempo, experiencias y maquinaria	Promociones, publicidad y mejor atención al cliente.
Crea comunicaciones	Diseño e impresiones	Tiempo, experiencias y maquinarias	Promociones, publicidad y mejor atención al cliente.

Nota: Mi mejor estrategia a usar en mi empresa serán las promociones, publicidades y mejor atención al cliente.

Nómina de mercado

Salario y prestaciones sociales

Nombre de cargo	Diseñador y gerente de mercado
Salario	C\$ 5,500 mensuales
Estimado por año	C\$ 66,000 anuales
Vacaciones	C\$5,500
13 mes	C\$ 5,500
Mes de indemnización	C\$ 5,500
INSS patronal	C\$ 12,000
2% salario nominal	C\$ 1,320
Total	C\$ 35,320

Nota: "Para conseguir la suma total se realizó la suma de todas las premisas a excepción del estimado anual".

A decorative graphic consisting of numerous thin, curved lines that sweep across the page from the top-left and bottom-right corners towards the center. The lines are colored with a rainbow gradient, transitioning from blue on the left to yellow, green, and red on the right. The overall effect is a sense of dynamic movement and depth.

Capítulo IV: Producción

Introducción

Cuando hablamos de producción es todo lo relacionado a los insumos ya sea físicos como los materiales requeridos para proveer el producto o servicio finales, o los técnicos como las maquinarias o programas para realizar los trabajos en la empresa y los humanos es decir el personal capacitados para el manejo de los materiales y uso de maquinaria para la producción de los bienes y servicios de la empresa.

Objetivos

Los objetivos de producción consisten en incrementar la producción y las ventas de los servicios ejecutados por mi empresa cada año más desde los servicios de diseños hasta servicios de impresiones. Con la mejor y más nueva maquinaria de trabajo en esta área, con un buen equipo de trabajo que sea responsable y capaz de trabajar a una buena velocidad para que así los clientes estén satisfechos con la calidad de trabajos producidos en mi empresa. Teniendo en cuenta la materia prima debe de ser de calidad y durabilidad eso es lo que el cliente busca primordialmente, teniendo una infraestructura donde mis trabajadores estén satisfechos y haya un buen ambiente de trabajo cómodo y espacioso.

Objetivo a corto plazo

En este periodo la producción será exclusivamente de diseños e impresiones digitales. Dando a conocer mi calidad, método de trabajo.

Objetivo a mediano plazo

El incrementar la producción de los servicios generados por mi empresa e incorporando nuevos servicios de diseño e impresiones como los de diseño editorial e impresiones de libros para aquellos clientes que buscan un estudio de diseños que realice ese tipo de trabajos.

Objetivo a largo plazo

El comprar nueva y mejor maquinaria agrandar mi negocio y generar una nueva línea de producción, como las impresiones a gran escala para no tener que recurrir a mi competencia para realizar este tipo de trabajo de impresión. Contratar personal capacitado en este tipo de área de producción.

Especificación de productos

En mi empresa se realizara productos varios necesarios para cada persona desde diseños escritos, digitales y audio visuales:

- Afiches publicitarios
- Tarjetas de presentación
- Banners
- Mantas publicitarias
- Volantes
- Diseños de sitio web
- Diseños de publicidad audio visual
- Diseños de banners flash

“Nota los ejemplos de estos productos estarán en el manual de imagen corporativa.”

Descripción de proceso

Para todo diseño se debe realizar un proceso de elaboración

Pasos

1. Entrevista con el cliente para así conocer el tipo de trabajo que necesita y el presupuesto que él desea invertir.
2. Conociendo eso sabremos qué tipo de materia prima utilizar y que maquinaria es la adecuada para elabora el trabajo pedido.
3. Comenzar con el proceso de dibujo y bosquejos este proceso se llama la lluvia de ideas donde un diseñador comienza a pensar cómo elaborar cierto diseño.
4. Después de dibujar y elaborar varios bosquejos uno pasa al proceso de sectorización es decir que uno pasa a las computadoras y mejora el diseño gracias a los programas que uno poses en su máquina de trabajo.
5. Al finalizar los varios prototipos uno envía al cliente para obtener su aprobación o si el cliente desea realizar unos cambios o agregar.
6. Después de la aprobación del cliente se pasa al proceso de producción ya sea las impresiones o elaboración final del trabajo.

7. se realiza una inspección final del producto terminado para que nada haya pasado desapercibido. Por ejemplo si es la impresión de 100 afiches uno debe revisar todos para no entregarle ninguno dañado ya sea falta de color o daños en el material como ruptura del papel utilizado, todos deben estar perfectos.

8. Final mente se entrega el trabajo finalmente terminado al cliente.

“Nota este será el procedimiento clave para todos los trabajos de diseños elaborados en mi empresa.”

Diagrama de flujo de proceso



La entrevista con el cliente es un proceso de inspección donde se da a conocer las especificaciones que el cliente quiere en el diseño desde materiales hasta tiempo y mano de obra necesaria.



El bosquejo, dibujo y digitalización de un trabajo es la operación tal vez la principal de todo este procedimiento.



La aprobación del cliente es otro poseso de inspección donde lo que se busca es la luz verde para proseguir en este proceso.



La impresiones es la operación de manufactura del producto o sea convertir el producto digital en físico o sea el trabajo ya casi terminado.



El realizar una inspección final al trabajo reduce los riesgos de un error entregar un trabajo no con la calidad requerida.



El entrega final el trabajo ya finalmente terminado al cliente para que este deje la empresa y se dirija al destinatario.

Características de la tecnología

Descripción	Tipo de tecnología	Costo
4 computadoras de escritorios marca Dell Windows 8	Con alta capacidad, veloz con una tarjeta de video de alta resolución, memoria RAM 8 GB Memoria interna de 1 terabyte	\$ 1000 cada una.
Los Programas de diseños	Los programas más recientes actualizados y con todos los pluguings necesarios para elaborar cualquier tipo de trabajo.	\$ 500 dólares el paquete adobe y Corel.
Una impresora láser para uso industrial	Impresora digital XEROX DOCUCOLOR3535, con una capacidad de impresión de 500 y Tamaño de papel máximo 12x19.	\$ 8000 el costo de una impresora
4 Escritorios	Escritorios de metal que tengan una comodidad y larga usabilidad para mis trabajadores.	\$ 500 cada una
4 Sillas	Sillas de oficina confortables para el uso de mis trabajadores.	\$ 200 cada una
Cámara de video	Cámara para grabar videos en alta definición resolución de 1920x 1080	\$ 4500
Cámara fotográfica semi profesional	Para toma de fotografía con una resolución de 3260x2448	\$ 1200

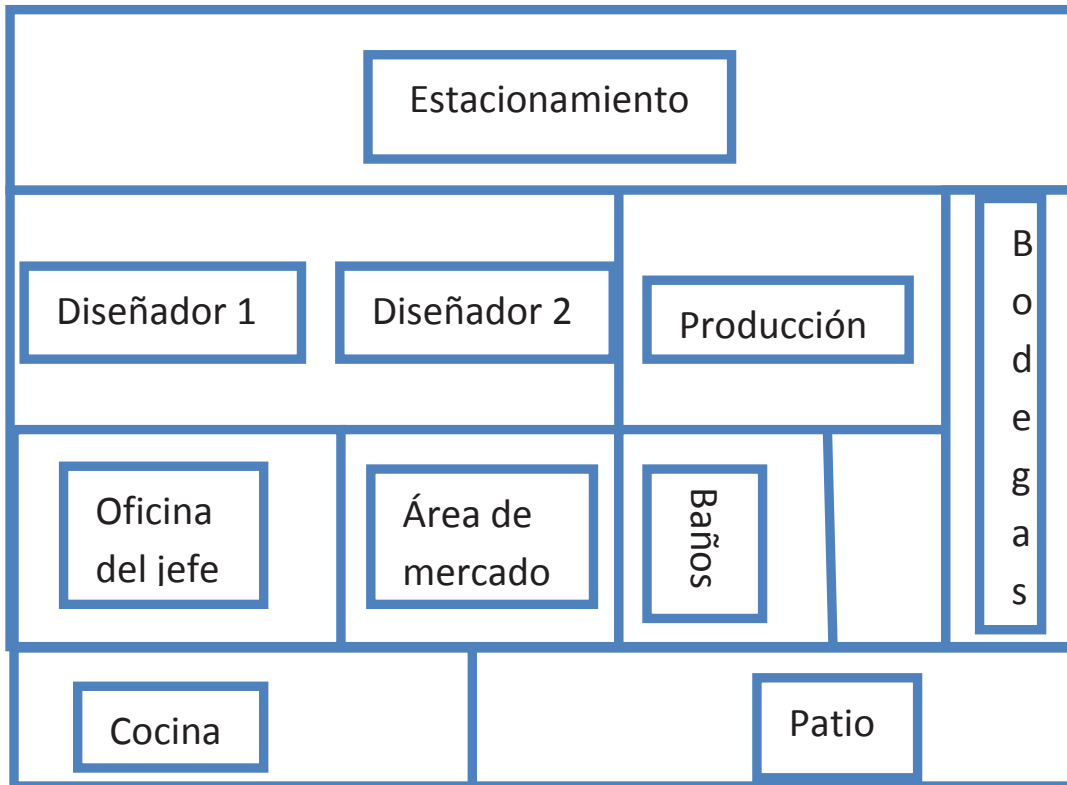
Descripción	Tipo de tecnología	Costo
Máquina de corte o refiladora manual.	Para realizar los cortes a ras en cualquier diseño e impresiones por ejemplo las tarjetas de presentación	\$ 500
Aire Acondicionado	Para mantener los equipos y trabajadores y clientes frescos y más cómodos	\$ 3250
Archivero	Para guardar documentos importantes recibos etc.	\$ 500
	Total	\$ 25,250

Equipo e instalaciones

Mis instalaciones contarán con aire acondicionado ya que la maquinaria a utilizar es un equipo delicado que trabajara a su máxima capacidad y por ende corre riesgo de sobrecalentarse y además sea útil para el mejor desempeño laboral de mis trabajadores.

El área de producción e impresiones estará en otra habitación ventilada donde el olor de la tinta no afecte a mis demás colaboradores y la habitación de almacenaje de la materia prima estará en la parte de atrás para no tener mi empresa en un desorden y dar mala impresión a los clientes que visitan mi empresa.

Diseño de planta



El área de mercado es donde se realizarán las reuniones para planificar estrategia de mercadotecnia y campañas publicitarias.

El costo de adquisición será un contrato de un año cada año se renovará este contrato con el arrendatario y el costo será de 700 dólares mensuales.

Materia prima

En este punto tocaremos lo que son las principales materias o insumos necesarios para que mi empresa funcione y ofrezca el servicio a los clientes dese materiales y precios.

La materia prima primordial a usar en mi empresa son la, papelería, tinta para impresiones y CD para guardar trabajos digitales. Estas materias nunca pueden faltar en una empresa dedicada al rubro del diseño gráfico publicitario.

Materiales	Costos
Papelería tamaño carta 8 x 11	C\$ 3,000
Papelería tamaño tabloide 11 x 18	C\$ 2,500
Tóneres de tintas CMYK	C\$ 8000
2000 CD en blanco	C\$ 900

Capacidad Instalada

El tener computadoras Dell AIO 2330-62 con una capacidad de memoria de 1 terabyte y 10 gigabyte de disco duro, la pantalla mide 23 pulgadas y está optimizada para interactuar con las manos en el sistema operativo Windows 8.

La resolución es de 1920 x 1080, que es lo que conocemos como Full HD, así que fotografías, videos, gráficos, juegos y todo lo que demande una excelente nitidez de pantalla, lo puede ofrecer. En la parte superior del display tiene una cámara HD (1280 x 720) para que puedas realizar videollamadas con muy buena calidad de imagen, definitivamente aún no se ve precisamente en HD (sobre todo si la señal de Internet es pobre), pero se aprecian muy bien los objetos y las personas. Programas de diseños actualizados y completos. Este tipo de computadoras pueden ser de larga durabilidad y es totalmente optimizado a un 100%.

Con todo lo antes mencionado estas computadoras son muy capaces de realizar trabajos de diseños de alta calidad desde diseños digitales hasta diseños de sitio web y audio visuales algo muy útil en mi empresas que cubre todos los estándares requeridos en cuanto al aspecto de maquinaria laboral.

Estas máquinas pueden actualizarse con mucha facilidad y desde su sistema operativo hasta programas instalados como los de diseño digitales de sitios web y edición de video.

Manejo de inventario

En este punto mencionaremos el número de materias primas que se necesita, desde cantidad por cada periodo de tiempo, hasta costo.

Materia prima	Cantidad	Requerimiento	Costo
Papelería desde bond, opalina, satinado, sulfito y papel imagen	Ristra de 2000 cada tipo de papel.	Cada 6 meses	C\$ 600 por cada ristra
Papelería desde opalina, satinado y sulfito tamaño tabloide 11 x 17	Ristra de 500 cada tipo de papel.	Cada 6 meses	C\$ 850 por cada ristra
CD para guardar los trabajos digitales para los clientes	2000 Cd	Cada 6 meses	C\$ 900 los 2000 CD
Tintas para impresora	4 tóneres CYMK para impresora láser industrial.	Cada 6 meses	C\$ 8000 los 4 tóneres
		Total cada 6 meses	C\$ 14,450

Identificar proveedores

Distribuidores de papelería en Managua:

- Editorial & Distribuidora Mundo Cultural
- Lau Ming Internacional
- Librería Bolívar OficentroRaven S.a.
- Librería San Jerónimo
- Ampo De Nicaragua, S.a.
- J.d. Cruz Lopez & Co. Ltda
- Office Supply De Nicaragua
- PaycaNic, S.a.
- Prodisa
- Benoit Inversiones Graficas, S.a.
- Emcopsa
- Librería Azul
- OficentroRaven S.a.
- Santa Ana De Nicaragua, S.a.
- Librería Rocha, S.a.
- Librería Don Chema
- Merpa S.a.
- Papeles Industriales
- Servicios GraficosCasval
- Sale Property Nicaragua

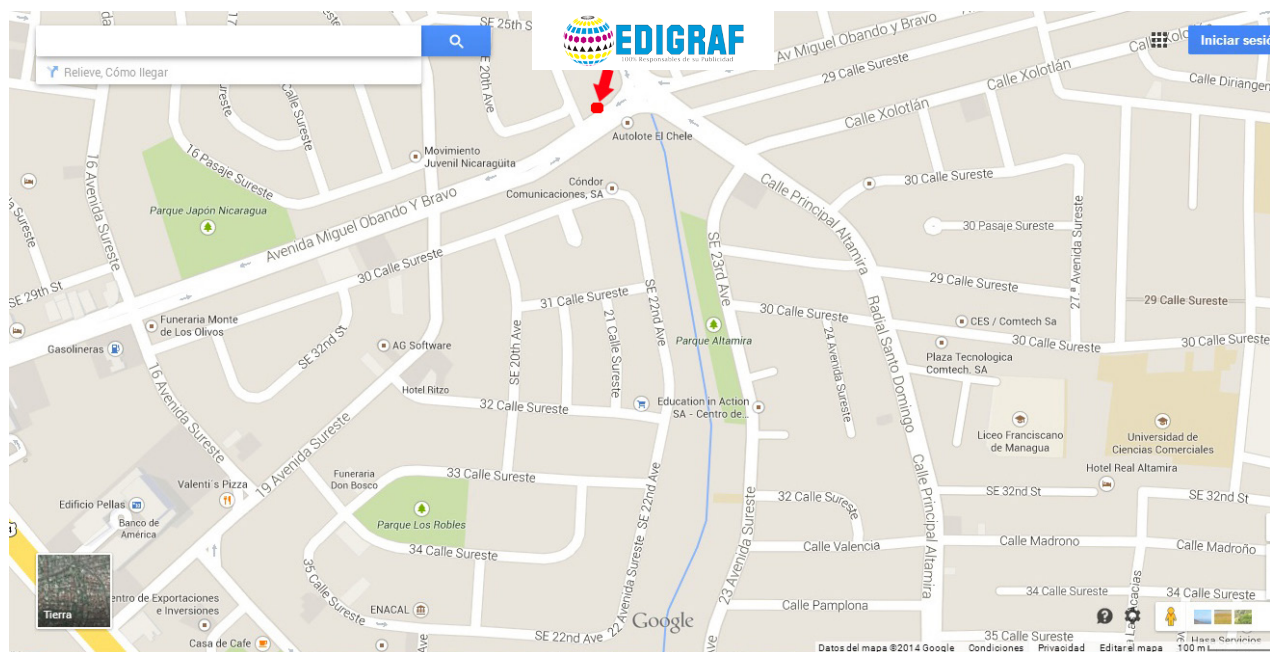
Distribuidor de tintas para impresora Managua

- INKTEC
- UPDATE COMPUTING

Ubicación

En cuanto a la distribución y ubicación de mi empresa el sector de Altamira es una gran oportunidad para la creación de una empresa de diseño ya que es un sector muy saturado y concurrido por empresas e individuos que necesitan y hacen uso de publicidad gráfica, existirá una gran demanda de los servicios que proveer.

Colocarme cercano a la pista principal de Altamira justo enfrente al auto lote el chele. Para mí sería una gran oportunidad para desarrollarme ya que por la gran afluencia de vehículos de transporte de todo tipo pasas a menudo por ese sector desde vehículos particulares, selectivos y urbanos colectivos muchas personas podrán ver mi negocio y si necesitan de algún trabajo de diseño e impresiones digitales serán bienvenidos a mi empresa.



Mano de obra requerida

En cuanto a producción tendernos a un diseñador especializado que estará encargado de la producción de los trabajos de impresiones digitales. Les presentare la nómina de personal de producción.

Nombre de cargo	Diseñador y gerente de producción
Salario	C\$ 5,500 mensuales
Estimado por año	C\$ 66,000 anuales
Vacaciones	C\$ 5,500
13 mes	C\$ 5,500
Mes de indemnización	C\$ 5,500
INSS patronal	C\$ 12,000
2% salario nominal del INATECK	C\$ 1,200
Total	C\$ 35,200

Procedimiento de mejora continúa

En este punto abordaremos mi plan de manejo de mejoras por ejemplo si tengo una máquina de impresiones digitales y la demanda es grande en cuanto a este tipo de trabajo en particular porque no el comprar una segunda máquina mejorada que pueda realizar impresiones y fotocopias, con mayor capacidad de impresiones y copias. Otra mejora es actualizar los programas requeridos para realizar trabajos de diseños, que no sean necearía mente de la compañía adobe desde programas de diseño sito web y programas de diseño audiovisuales como cinema 4D y 3D studiomax, Otra mejora es ampliar las instalaciones en un futura ya que deseo también dedicarme a las impresione a gran escala comprar maquinaria nueva y contratar personal capacitado para estas.

Programa de producción

En cuanto a este punto en particular la empresa generara una cantidad de trabajos entre diseños e impresiones se podría realizar, semanal mente se pretende ejecutar una cantidad de 15 diseños y 150 impresiones, mensual mente 60 diseños y 600 impresiones, mientras que anual mente 720 diseños y 7,200 impresiones.

The background features a series of thin, curved lines that sweep across the page from the top-left and bottom-right corners towards the center. These lines are colored with a gradient, transitioning from light blue on the left to yellow and then pink on the right. The overall effect is a dynamic, flowing frame around the central text.

Capítulo V: Administración

Introducción

La administración es un punto focal de toda empresa ya que se debe conocer la forma correcta de administrar los recursos básicos de la misma tanto como físico, tecnológico, productivos y humanos. No basta solo con la creación de una empresa, si uno no sabe administrar la misma hay una gran probabilidad de que esta sufra de problemas financieros ya sea por la mal versación de fondos o uso incorrecto de los recursos y cierre permanentemente en muy corto plazo. En conclusión la administración es muy importante para todo éxito de toda empresa no importa de qué rubro esta pertenezca, si se realiza una mala administración ningún negocio prosperara ni tendrá una vida larga en el mercado del cual sea parte ya sea el rubro del diseño gráfico publicitario o en cualquier otro.

Objetivos

Objetivo a corto plazo

1. Conseguir el espacio físico donde realizare mi empresa que cumpla con todos los estándares para un óptimo y buen funcionamiento.
2. Contratar personal capacitado que sepan trabajar en grupo y que no generen conflicto dentro de la misma.
3. Distribución correcta del personal en cada área específica.
4. Asegurarse de que en la empresa siempre tenga materia prima para el trabajo y funcionamiento de la empresa.
5. Garantizar los equipos, maquinaria y costo mantenimientos de la misma.

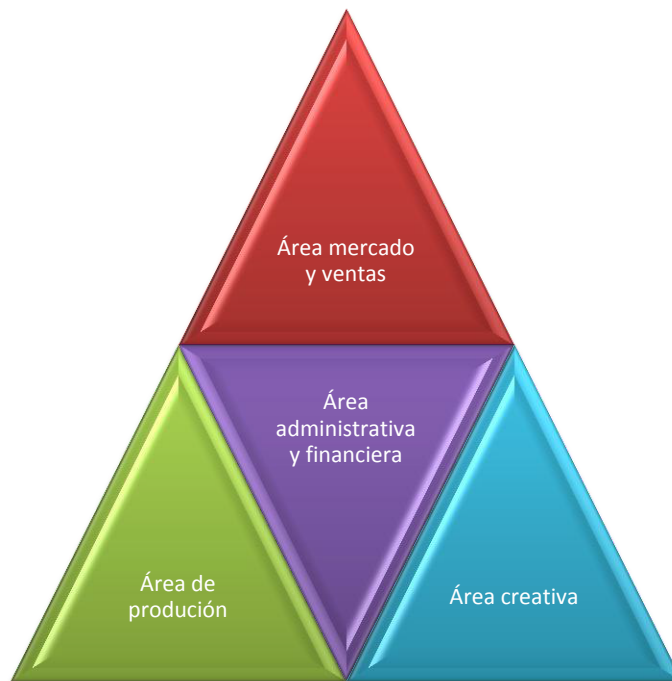
Objetivos a mediano plazo

1. Crea los recursos básicos necesarios para todas las áreas de la empresa incluyendo el área al cual el pertenezca.
2. Elaborar fichas administrativas “fichas de puestos”.
3. Elaborar manual operativo.
4. Código de trabajo desde deberes, obligaciones, normativas de la empresa y derechos de los trabajadores.

Objetivo a largo plazo

1. Crear un plan de expansión ya sea nuevas ubicaciones para una segunda empresa. O el agrandamiento de la vieja empresa con nuevas mejoras tanto tecnológicas como físicas.
2. Compra de maquinaria nueva.
3. Capacitación del personal en cuanto a nuevas formas de proyectos que realiza la empresa ya sea nuevos producto o servicios que esta vaya a implementar.
4. Contratación de nuevo personal.

Estructura organizacional



En cuanto a la distribución estructural el área administrativa tomara el rol central de la empresa.

Función específica de puestos

Nombre	Cargo	Funciones
ShannePatrick Hodgson Cuthbert.	Gerente administrativo y financiero	Planificar, supervisar el uso de los recurso de la empresa, firmar
Diseñador	Gerente de mercado y ventas	Encargado de estrategias de mercado, publicitarios y ventas
Diseñador	Gerente de producción	Encargado de la producción y distribución de los trabajos pedidos y realizados en la empresa.
Diseñador	Gerente del área creativa	Encargado de los diseños y supervisión de los mismos antes de ser entregados al área de producción.

Capacitación del personal

Capacitación dentro de la empresa

En mi empresa se capacitara a todo personal con el uso de los programas básicos de diseños y método de trabajo también se les enseñara a utilizar la maquinaria como impresoras, cámaras fotográficas y de video.

Capacitación fuera de la empresa

Además tendrá una capacitación pagada en instituciones técnicas; sobre el diseño de multimedia, edición de videos, de ceración y administración de sitios web.

Nota: No se realizaran programas de capacitación si no son necesarias para el beneficio de la empresa.

Desarrollo personal

En cuanto a este aspecto todo colaborador tendra la oportunidad de desarrollarse y de acuerdo a su desempeño, se tomara en cuenta el que sea recomendado para un mejor y más alto puesto de trabajo brindándole otros tipo de oportunidades en mi empresa. Por ejemplo si inauguro otra empresa de diseño ya sea en otra ubicación dentro de la capital o en otro departamento y necesito un responsable para esa sucursal ovinamente tomare en cuenta a mi mejor colaborador para el puesto ya que conoce la forma de trabajo y sabrá desenvolverse correctamente.

Administración de sueldo y salario

La política de sueldo a implementar en mi empresa será que el trabajador ganara la hora un salario de C\$ 22.90 córdobas la hora trabajara un mínimo de 8 horas al día con un total de 183.6 córdobas al día,un salario de 5,496 pero se redondeara a los 5,500 al mes y 66,000 al año. El pago será quincenalmente 2,250 cada quincena.

Evaluación del desempeño

Las evaluaciones se realizaran cada 6 meses para ver el desempeño laboral de mis trabajadores y para observar el desarrollo de mi empresa. Conocer cuáles son los puntos débiles que puedan afectar a la empresa y en donde se debe trabajar más, ya sea en el entorno productivo no generar la cantidad de trabajos deseados o pedidos por la empresa u publicitario de la empresa, ya sea una mala publicidad que no genere las cantidad de ventas deseados y programados por la empresa de los ser vicios que brindados. También debo conocer a mi personal trabajo, saber si la mano de obra cumple con los estándares deseados por la empresa y si el entorno laboral es de su agrado ya que un mal entorno, genera un mal ambiente afectando a los colaboradores y a su vez el funcionamiento de la empresa. 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.

Relaciones de trabajos

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

A: _____

DE: _____

Asunto: _____

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

Marco legal de la organización

En cuanto al marco legal mi plan de negocio consiste en crear una empresa privada que persigue fines de lucro. Convirtiéndome en una persona natural ya que ejerceré derecho y cumpliré con obligaciones con título personal. Al crear una empresa como persona natural, asumo a título personal todos los derechos y obligaciones de mi empresa. Asumiré la responsabilidad y garantizaré con todo el patrimonio que poseo, las deudas u obligaciones que pueda contraer mi empresa. Si en dado caso mi empresa quebrara asumiría obligaciones y en caso de no pagar todos mis bienes adquiridos serían embargados.

Las ventajas de crear una empresa como persona natural.

- La construcción de la empresa es sencilla y rápida.
- No presenta mayores trámites.
- La documentación que requeriré es la mínima.
- No requiero de una gran inversión y no tendría que hacer mayores pagos legales.
- La propiedad y el control de la administración recae sobre la persona que creo la empresa.
- Se puede ampliar o reducir el patrimonio de la empresa sin ninguna restricción.
- Las empresas constituidas bajo la forma de persona natural pueden ser liquidadas o vendidas con toda facilidad.

Desventajas

- El capital es limitado a solo lo que pueda aportar el dueño.
- Los bancos o entidades financieras se muestran menos dispuestos a conceder préstamos a personas naturales.
- Falta de continuidad en caso de incapacidad del dueño.

Planilla general de todo el personal.

Nomina general

Mi compañía comenzara con un total de cuatro trabajadores incluyéndome a mi persona

Nombre de cargo	Diseñador y gerente de creativo
Salario	C\$ 5,500 mensuales
Estimado por año	C\$ 66,000 anuales
Vacaciones	C\$5,500
13 mes	C\$ 5,500
Mes de indemnización	C\$ 5,500
INSS patronal	C\$ 12,000
2% salario nominal	C\$1,320
Total	C\$ 35,320

Nombre de cargo	Gerente general y administrativo
Salario	C\$ 6,000 mensuales
Estimado por año	C\$ 72,000 anuales
Vacaciones	C\$6,000
13 mes	C\$6,000
Mes de indemnización	C\$6,000
INSS patronal	C\$ 12,000
2% salario nominal	C\$ 1,320
Total	C\$ 37,320

Nombre de cargo	Diseñador y gerente de producción
Salario	C\$ 5,500 mensuales
Estimado por año	C\$ 66,000 anuales
Vacaciones	C\$ 5,500
13 mes	C\$ 5,500
Mes de indemnización	C\$ 5,500
INSS patronal	C\$ 12,000
2% salario nominal del INATECK	C\$ 1,200
Total	C\$ 35,200

Nombre de cargo	Diseñador y gerente de mercado
Salario	C\$ 5,500 mensuales
Estimado por año	C\$ 66,000 anuales
Vacaciones	C\$5,500
13 mes	C\$ 5,500
Mes de indemnización	C\$ 5,500
INSS patronal	C\$ 12,000
2% salario nominal	C\$ 1,320
Total	C\$ 35,320

Suma de las nóminas y total de salario anual

Nombre de cargo	Nomina anual	Salario anual
Gerente administrativo y financiero	C\$ 37,320	C\$ 72,000
Gerente de mercado y ventas	C\$ 35,320	C\$ 66,000
Gerente creativo	C\$ 35,320	C\$ 66,000
Gerente de producción	C\$ 35,320	C\$ 66,000
Total	C\$ 143,280	C\$ 270,000

Nota: la suma de los totales es la suma de las nóminas y total de salario anual que se les pagara a los trabajadores cuatro trabajadores incluyéndome a mi persona. La empresa debe desembolsar C\$ 413,280 anuales solo en pago a los cuatro trabajadores.

Inversión o gasto inicial

Descripción	Tipo de tecnología	Costo
4 computadoras de escritorios marca Dell Windows 8	Con alta capacidad, veloz con una tarjeta de video de alta resolución, memoria RAM 8 GB Memoria interna de 1 terabyte	C\$ 26,200 cada una. Sumando un total de 104,800 las cuatro
Los Programas de diseños	Los programas más recientes actualizados y con todos los pluguings necesarios para elaborar cualquier tipo de trabajo.	C\$ 13,100 el paquete adobe y Corel.
Una impresora láser para uso industrial	Impresora digital XEROX DOCUCOLOR3535, con una capacidad de impresión de 500 y Tamaño de papel máximo 12x19.	C\$ 209,600 el costo de una impresora
4 Escritorios	Escritorios de metal que tengan una comodidad y larga usabilidad para mis trabajadores.	C\$ 13,100 cada una con una suma de 52,400 las cuatro
4 Sillas	Sillas de oficina confortables para el uso de mis trabajadores.	C\$ 5,240 cada una con una suma de 20,960 las cuatro
Cámara de video	Cámara para grabar videos en alta definición resolución de 1920x 1080	C\$ 117,900
Cámara fotográfica semi profesional	Para toma de fotografía con una resolución de 3260x2448	C\$ 31.440

Descripción	Tipo de tecnología	Costo
Máquina de corte o refiladora manual.	Para realizar los cortes a ras en cualquier diseño e impresiones por ejemplo las tarjetas de presentación	C\$ 13,100
Aire Acondicionado	Para mantener los equipos y trabajadores y clientes frescos y más cómodos	C\$ 85,150
Archivero	Para guardar documentos importantes recibos etc.	C\$ 13,100
	Total	C\$ 661,550

Gastos fijos

Servicios básicos	Mensualidad	Cantidad
Electricidad	mensual	C\$ 10,500
Agua	Mensual	C\$ 600
Teléfono	Mensual	C\$ 275
Servicio de internet	mensual	C\$ 800
	Total mensual	C\$ 12,175
	Total anual	C\$ 146,100

La empresa pagara en un total de C\$ 146,100 anuales se suma el total mensual que es C\$ 12,175 por 12 para sacar total anual.

Nota: "Estos son precios de gastos fijos estimados".

Gastos variables

Servicios variables	periodos	Monto
Papelería	6 meses	C\$ 3000
Tóners de tintas	6 meses	C\$ 8000
Discos compactos o CD	6 meses	C\$ 900
	Total	C\$ 11,900
	Total anual	C\$ 23,800

Equipos que requiere el are de administración

Computadora con un valor de \$ 1000 con un aproximado en córdobas de C\$ 26,100, un archivero con un valor de C\$ 13,050.

Como dueño de la empresa estaré dispuesto a invertir el 100% de mis ganancias a finales de año en mi empresa durante un periodo de 7 años para mejorarla y hacerla más grande.

Costos directos de un año

Insumos	Cantidades	Costos	Totales
Papelería bond, sulfito, opalina, satinado e papel imagen.	Una ristra de cada una que contiene 2000	C\$ 600 cada una	C\$ 3000
Papelería 11 x 17 tamaño tabloide sulfito, opalina y satinado	Una ristra cada uno que contiene la cantidad de 500	C\$ 850 cada una	C\$ 2550
Tóner de tintas CYMK cian, amarillo, rojo y negro para impresiones digitales.	Uno de cada color	C\$ 2000 cada una	C\$ 8000
Discos compactos o CD	2000 CD	C\$ 900	C\$ 900
		Totales cada 6 meses	C\$ 14,450
		Total anual	C\$ 28,900

Nota: En este punto tenemos las compras de materia prima que se compra cada 6 meses que da un total de C\$ 14,450 y una suma total que da C\$ 28,900 que es el costo directo anual.

Costos Indirectos de un año

Servicios	Costos	Total
Agua	C\$ 8500	C\$ 8500
Luz	C\$ 600	C\$ 600
Teléfono	C\$ 275	C\$ 275
Internet	C\$ 800	C\$ 800
	Total mensual de servicios básicos	C\$ 10,175
	Total anual de servicios básicos	C\$ 122,100
Mantenimiento computadoras	C\$ 2000	C\$ 2000
Mantenimiento impresora	C\$ 1500	C\$ 1500
Impuesto DGI	C\$ 1000	C\$ 1000
Salarios	C\$ 5.500 3 trabajadores y el gerente administrador C\$ 6000	C\$ 22,500
	Total salario anual	C\$ 270,000
Nómina general anual	C\$ 35,200 3 trabajadores Y el gerente administrativo 37,320	C\$ 140,920
Depreciación mensual	C\$ 9,279.14	C\$ 9,279.14
Depreciación anual	C\$ 111,350	C\$ 111,350
	Total anual	C\$ 522,870

Costos de producción por un año

Costo total de producción	Cifras
Costos indirectos de un año	C\$ 522,870
Costos directos de un año	C\$ 28,900
Total anual	C\$ 551,770

Depreciación

Costo del bien a depreciar	Depreciación mensual	Depreciación anual
Computadoras	C\$ 436.66	C\$ 5,240
Impresora	C\$ 3,493.33	C\$ 41,920
Sillas	C\$ 349.33	C\$ 4,192
Escritorio	C\$ 873.33	C\$ 10,480
Aire acondicionado	C\$ 1,419.16	C\$ 17,030
Cámara de video	C\$ 1,965	C\$ 23,580
Cámara fotográfica	C\$ 524	C\$ 6,288
Refiladora	C\$ 218.33	C\$ 2,620
Total a depreciar	C\$ 9,279.14	C\$ 111,350

Para calcular la depreciación anual se divide entre 5 años el costo del bien a depreciar y para sacar la depreciación mensual el resultado de la depreciación anual se divide entre 12 meses.

Productos y servicios a generar en el año 2016

Mes de Enero (2016)

Productos y servicios mensuales	Cantidad de diseños en el mensuales	Cantidad de impresiones en el mensuales
Afiches	4 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	10 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Volantes	5 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	15 al mes con un valor de C\$ 100 las 25.
Tarjetas de presentación	6 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	10 al mes con un valor de C\$ 150 las 100.
Brochures	5 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	8 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Banners	5 al mes con un valor de C\$ 450 el diseño.	7 al mes con un valor de C\$ 650 cada uno
Mantas publicitarias	3 al mes con un valor de C\$ 500 el diseño.	2 al mes con un valor de C\$ 1000 cada uno
Manuales corporativos	1 al mes con un valor de C\$ 15,000 el diseño.	1 al mes con un valor de impresión de C\$ 2500
Sitios web	1 al mes con un valor de C\$ 15,660 el diseño	
Banners publicitarios animados con Flash	2 al mes con un valor de C\$ 7,830	
Spot audio visual	1 al mes con un valor de C\$ 30,000	
Publicidad para fan page de Facebook	10 al mes con un valor de 300 el diseño.	
Totales mensuales	C\$ 73,520	C\$ 12,770
	Suma de totales	C\$ 86,290

Mes de febrero (2016)

Productos y servicios mensuales	Cantidad de diseños en el mensuales	Cantidad de impresiones en el mensuales
Afiches	10 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	25 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Volantes	12 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	50 al mes con un valor de C\$ 100 las 25.
Tarjetas de presentación	10 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	20 al mes con un valor de C\$ 150 las 100.
Brochures	5 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	15 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Banners	10 al mes con un valor de C\$ 450 el diseño.	10 al mes con un valor de C\$ 650 cada uno
Mantas publicitarias	5 al mes con un valor de C\$ 500 el diseño.	8 al mes con un valor de C\$ 1000 cada uno
Manuales corporativos	1 al mes con un valor de C\$ 15,000 el diseño.	1 al mes con un valor de impresión de C\$ 2500
Sitios web	2 al mes con un valor de C\$ 15,660 el diseño	
Banners publicitarios animados con Flash	5 al mes con un valor de C\$ 7,830	
Spot audio visual	1 al mes con un valor de C\$ 30,000	
Publicidad para fan page de Facebook	10 al mes con un valor de 300 el diseño.	
Totales mensuales	C\$ 135,470	C\$ 21,850
	Suma de totales	C\$ 157,320

Mes de Marzo (2016)

Productos y servicios mensuales	Cantidad de diseños en el mensuales	Cantidad de impresiones en el mensuales
Afiches	8 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	14 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Volantes	12 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	21 al mes con un valor de C\$ 100 las 25.
Tarjetas de presentación	15 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	15 al mes con un valor de C\$ 150 las 100.
Brochures	7 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	7 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.

Banners	4 al mes con un valor de C\$ 450 el diseño.	6 al mes con un valor de C\$ 650 cada uno
Mantas publicitarias	2 al mes con un valor de C\$ 500 el diseño.	2 al mes con un valor de C\$ 1000 cada uno
Manuales corporativos	2 al mes con un valor de C\$ 15,000 el diseño.	2 al mes con un valor de impresión de C\$ 2500
Sitios web	0 al mes con un valor de C\$ 15,660 el diseño	
Banners publicitarios animados con Flash	3 al mes con un valor de C\$ 7,830	
Spot audio visual	0 al mes con un valor de C\$ 30,000	
Publicidad para fan page de Facebook	14 al mes con un valor de 300 el diseño.	
Totales mensuales	C\$ 71,740	C\$ 16,090
	Suma de totales	C\$ 87,830

Mes de Abril (2016)

Productos y servicios mensuales	Cantidad de diseños en el mensuales	Cantidad de impresiones en el mensuales
Afiches	15 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	15 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Volantes	10 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	12 al mes con un valor de C\$ 100 las 25.
Tarjetas de presentación	7 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	10 al mes con un valor de C\$ 150 las 100.
Brochures	5 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	5 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Banners	8 al mes con un valor de C\$ 450 el diseño.	8 al mes con un valor de C\$ 650 cada uno
Mantas publicitarias	4 al mes con un valor de C\$ 500 el diseño.	4 al mes con un valor de C\$ 1000 cada uno
Manuales corporativos	0 al mes con un valor de C\$ 15,000 el diseño.	0 al mes con un valor de impresión de C\$ 2500
Sitios web	1 al mes con un valor de C\$ 15,660 el diseño	
Banners publicitarios animados con Flash	6 al mes con un valor de C\$ 7,830	
Spot audio visual	0 al mes con un valor de C\$ 30,000	
Publicidad para fan page de Facebook	5 al mes con un valor de 300 el diseño.	
Totales mensuales	C\$ 79,990	C\$ 12,700
	Suma de totales	C\$ 92,690

Mes de Mayo (2016)

Productos y servicios mensuales	Cantidad de diseños en el mensuales	Cantidad de impresiones en el mensuales
Afiches	20 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	30 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Volantes	35 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	40 al mes con un valor de C\$ 100 las 25.
Tarjetas de presentación	15 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	15 al mes con un valor de C\$ 150 las 100.
Brochures	5 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	7 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Banners	25 al mes con un valor de C\$ 450 el diseño.	25 al mes con un valor de C\$ 650 cada uno
Mantas publicitarias	20 al mes con un valor de C\$ 500 el diseño.	20 al mes con un valor de C\$ 1000 cada uno
Manuales corporativos	0 al mes con un valor de C\$ 15,000 el diseño.	0 al mes con un valor de impresión de C\$ 2500
Sitios web	1 al mes con un valor de C\$ 15,660 el diseño	
Banners publicitarios animados con Flash	8 al mes con un valor de C\$ 7,830	
Spot audio visual	5 al mes con un valor de C\$ 30,000	
Publicidad para fan page de Facebook	25 al mes con un valor de 300 el diseño.	
Totales mensuales	C\$ 277,050	C\$ 43,980
	Suma de totales	C\$ 321,030

Mes de Junio (2016)

Productos y servicios mensuales	Cantidad de diseños en el mensuales	Cantidad de impresiones en el mensuales
Afiches	7 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	10 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Volantes	10 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	10 al mes con un valor de C\$ 100 las 25.
Tarjetas de presentación	5 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	5 al mes con un valor de C\$ 150 las 100.
Brochures	2 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	2 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Banners	6 al mes con un valor de C\$ 450 el diseño.	6 al mes con un valor de C\$ 650 cada uno

Mantas publicitarias	2 al mes con un valor de C\$ 500 el diseño.	2 al mes con un valor de C\$ 1000 cada uno
Manuales corporativos	3 al mes con un valor de C\$ 15,000 el diseño.	3 al mes con un valor de impresión de C\$ 2500
Sitios web	3 al mes con un valor de C\$ 15,660 el diseño	
Banners publicitarios animados con Flash	1 al mes con un valor de C\$ 7,830	
Spot audio visual	1 al mes con un valor de C\$ 30,000	
Publicidad para fan page de Facebook	8 al mes con un valor de 300 el diseño.	
Totales mensuales	C\$ 142,360	C\$ 16,630
	Suma de totales	C\$ 158,990

Mes de Julio (2016)

Productos y servicios mensuales	Cantidad de diseños en el mensuales	Cantidad de impresiones en el mensuales
Afiches	5 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	6 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Volantes	5 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	5 al mes con un valor de C\$ 100 las 25.
Tarjetas de presentación	6 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	6 al mes con un valor de C\$ 150 las 100.
Brochures	2 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	2 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Banners	3 al mes con un valor de C\$ 450 el diseño.	3 al mes con un valor de C\$ 650 cada uno
Mantas publicitarias	1 al mes con un valor de C\$ 500 el diseño.	1 al mes con un valor de C\$ 1000 cada uno
Manuales corporativos	1 al mes con un valor de C\$ 15,000 el diseño.	1 al mes con un valor de impresión de C\$ 2500
Sitios web	0 al mes con un valor de C\$ 15,660 el diseño	
Banners publicitarios animados con Flash	2 al mes con un valor de C\$ 7,830	
Spot audio visual	1 al mes con un valor de C\$ 30,000	
Publicidad para fan page de Facebook	5 al mes con un valor de 300 el diseño.	
Totales mensuales	C\$ 68,860	C\$ 7,170
	Suma de totales	C\$ 76,030

Mes de Agosto (2016)

Productos y servicios mensuales	Cantidad de diseños en el mensuales	Cantidad de impresiones en el mensuales
Afiches	30 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	31 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Volantes	16 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	16 al mes con un valor de C\$ 100 las 25.
Tarjetas de presentación	5 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	5 al mes con un valor de C\$ 150 las 100.
Brochures	10 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	10 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Banners	21 al mes con un valor de C\$ 450 el diseño.	21 al mes con un valor de C\$ 650 cada uno
Mantas publicitarias	8 al mes con un valor de C\$ 500 el diseño.	8 al mes con un valor de C\$ 1000 cada uno
Manuales corporativos	1 al mes con un valor de C\$ 15,000 el diseño.	1 al mes con un valor de impresión de C\$ 2500
Sitios web	4 al mes con un valor de C\$ 15,660 el diseño	
Banners publicitarios animados con Flash	8 al mes con un valor de C\$ 7,830	
Spot audio visual	5 al mes con un valor de C\$ 30,000	
Publicidad para fan page de Facebook	25 al mes con un valor de 300 el diseño.	
Totales mensuales	C\$ 328,480	C\$ 28,140
	Suma de totales	C\$ 356,620

Mes de septiembre (2016)

Productos y servicios mensuales	Cantidad de diseños en el mensuales	Cantidad de impresiones en el mensuales
Afiches	15 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	15 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Volantes	15 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	15 al mes con un valor de C\$ 100 las 25.
Tarjetas de presentación	2 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	2 al mes con un valor de C\$ 150 las 100.
Brochures	5 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	5 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Banners	12 al mes con un valor de C\$ 450 el diseño.	12 al mes con un valor de C\$ 650 cada uno

Mantas publicitarias	5 al mes con un valor de C\$ 500 el diseño.	5 al mes con un valor de C\$ 1000 cada uno
Manuales corporativos	0 al mes con un valor de C\$ 15,000 el diseño.	0 al mes con un valor de impresión de C\$ 2500
Sitios web	3 al mes con un valor de C\$ 15,660 el diseño	
Banners publicitarios animados con Flash	5 al mes con un valor de C\$ 7,830	
Spot audio visual	5 al mes con un valor de C\$ 30,000	
Publicidad para fan page de Facebook	10 al mes con un valor de 300 el diseño.	
Totales mensuales	C\$ 257,280	C\$ 15,400
	Suma de totales	C\$ 272,680

Mes de Octubre (2016)

Productos y servicios mensuales	Cantidad de diseños en el mensuales	Cantidad de impresiones en el mensuales
Afiches	5 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	5 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Volantes	5 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	5 al mes con un valor de C\$ 100 las 25.
Tarjetas de presentación	1 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	1 al mes con un valor de C\$ 150 las 100.
Brochures	2 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	2 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Banners	3 al mes con un valor de C\$ 450 el diseño.	3 al mes con un valor de C\$ 650 cada uno
Mantas publicitarias	1 al mes con un valor de C\$ 500 el diseño.	1 al mes con un valor de C\$ 1000 cada uno
Manuales corporativos	1 al mes con un valor de C\$ 15,000 el diseño.	1 al mes con un valor de impresión de C\$ 2500
Sitios web	0 al mes con un valor de C\$ 15,660 el diseño	
Banners publicitarios animados con Flash	2 al mes con un valor de C\$ 7,830	
Spot audio visual	1 al mes con un valor de C\$ 30,000	
Publicidad para fan page de Facebook	5 al mes con un valor de 300 el diseño.	
Totales mensuales	C\$ 67,610	C\$ 6,380
	Suma de totales	C\$ 73,990

Mes de noviembre (2016)

Productos y servicios mensuales	Cantidad de diseños en el mensuales	Cantidad de impresiones en el mensuales
Afiches	8 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	14 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Volantes	12 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	21 al mes con un valor de C\$ 100 las 25.
Tarjetas de presentación	15 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	15 al mes con un valor de C\$ 150 las 100.
Brochures	7 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	7 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Banners	4 al mes con un valor de C\$ 450 el diseño.	6 al mes con un valor de C\$ 650 cada uno
Mantas publicitarias	2 al mes con un valor de C\$ 500 el diseño.	2 al mes con un valor de C\$ 1000 cada uno
Manuales corporativos	2 al mes con un valor de C\$ 15,000 el diseño.	2 al mes con un valor de impresión de C\$ 2500
Sitios web	2 al mes con un valor de C\$ 15,660 el diseño	
Banners publicitarios animados con Flash	3 al mes con un valor de C\$ 7,830	
Spot audio visual	1 al mes con un valor de C\$ 30,000	
Publicidad para fan page de Facebook	14 al mes con un valor de 300 el diseño.	
Totales mensuales	C\$ 133,060	C\$ 16,090
	Suma de totales	C\$ 149,150

Mes de Diciembre (2016)

Productos y servicios mensuales	Cantidad de diseños en el mensuales	Cantidad de impresiones en el mensuales
Afiches	20 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	20 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Volantes	14 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	14 al mes con un valor de C\$ 100 las 25.
Tarjetas de presentación	5 al mes con un valor de C\$ 250 el diseño.	5 al mes con un valor de C\$ 150 las 100.
Brochures	10 al mes con un valor de C\$ 300 el diseño.	10 al mes con un valor de C\$ 40 cada uno.
Banners	15 al mes con un valor de C\$ 450 el diseño.	15 al mes con un valor de C\$ 650 cada uno

Mantas publicitarias	8 al mes con un valor de C\$ 500 el diseño.	8 al mes con un valor de C\$ 1000 cada uno
Manuales corporativos	0 al mes con un valor de C\$ 15,000 el diseño.	0 al mes con un valor de impresión de C\$ 2500
Sitios web	3 al mes con un valor de C\$ 15,660 el diseño	
Banners publicitarios animados con Flash	5 al mes con un valor de C\$ 7,830	
Spot audio visual	6 al mes con un valor de C\$ 30,000	
Publicidad para fan page de Facebook	20 al mes con un valor de 300 el diseño.	
Totales mensuales	C\$ 296,630	C\$ 21,100
	Suma de totales	C\$ 317,730

Total anual proyecciones año (2016)

Mes	Cifras
Enero	C\$ 86,290
Febrero	C\$ 157,320
Marzo	C\$ 87,830
Abril	C\$ 92,690
Mayo	C\$ 321,030
Junio	C\$ 158,990
Julio	C\$ 76,030
Agosto	C\$ 356,620
Septiembre	C\$ 272,680
Octubre	C\$ 73,990
Noviembre	C\$ 149,150
Diciembre	C\$ 317,730
Total anual	C\$ 2,150,350



Capítulo VI

Sistema Financiero Contable

Introducción

Este capítulo abordaremos lo que son las finanzas de la empresa desde catálogo de cuentas, flujo de caja, balance inicial, balance general activo y pasivo, estado de resultado y punto de equilibrio todo esto servirá para conocer cómo realizar el sistema financiero contable de mi empresa.

Objetivos

El principal objetivo es explorar y conocer más sobre cómo elaborar un sistema financiero contable para llevar un proceso ordenado de las cuentas dentro de mi empresa.

Objetivos específicos

1. Llevar registro ordenado de las finanzas de la empresa.
2. Definir sistema contable.
3. Elaborar catálogo de cuentas de acuerdo al manual único de cuentas.
4. Elaborar sistema o estado financiero, prestaciones y gerencia.
5. Elaborar cierre contable para presentar anualmente a la DGI.
6. Presentar recomendaciones a la gerencia para mejorar el uso de los recursos contables de la empresa.

Sistema Contable

El sistema contable de mi empresa será elaborado y llevado a cabo por una hoja electrónica de Excel utilizando las fórmulas de este programa, claro realizando un respaldo para que en un futuro no sea alterado por nadie.

Catálogo de cuenta

Concepto:

Es el índice o instructivo, donde, ordenada y sistemáticamente, se detallarán todas las cuentas aplicables en la contabilidad de una negociación o empresa, proporcionando los nombres y, en su caso los números de las cuentas”.

Es importante al establecer un catálogo de cuentas, para un manejo adecuado de éste, que se acompañe de una guía que detalle los movimientos que afectarán a cada una de las cuentas contenidas en el mismo.

La elaboración de este catálogo puede ser de forma numérica, numérica decimal, alfabética, numérica alfabética o alfanumérica; todo esto dependerá siempre de las necesidades de la negociación o empresa, y esto indica que a las cuentas que se manejen, se le asignara un número en forma ordenada para su fácil manejo y control.

Catálogo de cuentas

- 1000.00.00 ACTIVO
- 1102.00.00 BANCOS
- 1101.00.00 CAJA
- 1101.01.00 Caja Principal
- 1101.02.00 Caja Chica
- 1131.00.07 Costo de Ventas
- 1131.00.00 INVENTARIOS
- 1131.00.15 Materia Prima
- 1141.00.09 Mantenimiento de Equipos de Computación
- 1320.00.02 Maquinarias y Equipos
- 1320.00.03 Equipos de Computación
- 1320.00.05 Mobiliarios y Equipos de Oficina
- 1320.00.06 Mejoras a Instalaciones
- 1310.00.01 Terrenos
- 1320.00.00 DEPRECIABLES
- 1330.00.00 DEPRECIACIÓN ACUMULADA
- 1330.00.05 Depreciación acumulada Mobiliario y Equipos de Oficina
- 1330.00.06 Depreciación acumulada Mejoras a Instalaciones.
- 1410.00.01 Gastos de Instalación y Mejoras al Local.
- 1510.00.03 Material Publicitario

- 2000.00.00 PASIVOS
- 2120.00.00 EFECTOS y CUENTAS POR PAGAR
- 2121.00.00 Efectos por Pagar
- 2121.00.01 Efectos por Pagar Proveedores
- 2121.00.02 Otros Efectos por Pagar
- 2122.00.02 Cuentas por Pagar Compañías Relacionadas
- 2123.00.01 Acumulado por Pagar Nomina
- 2123.00.02 Acumulado por Pagar Vacaciones
- 2123.00.03 Acumulado por Pagar Utilidades
- 2131.00.00 IMPUESTOS
- 2212.00.00 Cuentas por Pagar
- 2410.00.02 Cobro de Adelantos a Clientes

- 3000.00.00 CAPITAL O PATRIMONIO
- 3100.00.00 Capital

Flujo financiero

Balance Inicial

Es considerado el primer flujo financiero que presenta el comerciante al inicio de sus operaciones mercantiles. En el mismo se demuestra de forma ordenada todo lo que posee conocido también como los activos y también todo lo que tiene que pagar es decir los pasivos, además del dinero aportado a su capital. Es importante realizar el balance inicial porque ordena los documentos que representan los bienes de la empresa además se constituye en el primer estado financiero de la misma.



Balance Inicial Proyectado a 01 Enero 2016

Activos				Pasivos			
Activos Circulantes				Pasivo circulante			
Disponible			C\$ 0	Pasivo corriente			C\$ 101,370
Caja		C\$ 0		Cuentos por pagar		C\$ 25,950	
Banco		C\$ 0		Documentos por pagar		C\$ 75,420	
Inversiones			C\$ 0	Pasivo no circulante			C\$ 0
Politica de acumulación		C\$ 0		Hipotecas		C\$ 0	
Exigible			C\$ 0	Pasivo diferido			C\$ 14,770
Cuentas por cobrar		C\$ 0		Publicidad		C\$ 14,770	
Documentos por cobrar		C\$ 0		Total pasivos			C\$ 116,140
Realisable			C\$ 25,200				
Inventario de mercaderia		C\$ 25,200					
Activos no circulantes				Capital contable			C\$ 509,314
Activos fijos depreciables		C\$ 623,710					
Mobliliario de oficina		C\$ 368,110					
Equipo de computacion		C\$ 104,800					
Vehículos		C\$ 0					
Edificio		C\$ 150,800					
Activos fijos no derpeciable			C\$ 600,254				
Terrenos		C\$ 600,254					
Activos diferidos			C\$ 0				
Arriendo disponibles		C\$ 0					
Total Activos			C\$ 625,454	Total pasivo + capital contable			C\$ 625,454

Flujo de Caja Proyectada a un año

Flujo de caja es consiste en la acumulación neta de activos en un determinado periodo y constituye un importante indicador de liquidez de una empresa.



Flujo de Caja Proyectada 01 Enero al 31 Diciembre 2016

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo inic	C\$ 0	C\$ 20,368	C\$ 135,766	C\$ 166,327	C\$ 190,317	C\$ 466,047	C\$ 568,665	C\$ 602,773	C\$ 910,497	C\$1,183,177	C\$1,211,644	C\$1,292,254
Entradas	C\$ 86,290	C\$ 157,320	C\$ 87,830	C\$ 92,690	C\$ 321,030	C\$ 158,990	C\$ 76,030	C\$ 356,620	C\$ 272,680	C\$ 73,990	C\$ 149,150	C\$ 317,730
Salidas	(C\$ 65,922)	(C\$ 41,922)	(C\$ 57,269)	(C\$ 68,700)	(C\$ 45,300)	(C\$ 56,372)	(C\$ 41,922)	(C\$ 48,896)	(C\$ 60.50)	(C\$ 45,523)	(C\$ 68,540)	(C\$ 254,689)
Saldo tota	C\$ 20,368	C\$ 135,766	C\$ 166,327	C\$ 190,317	C\$ 466,047	C\$ 568,665	C\$ 602,773	C\$ 910,497	C\$1,183,177	C\$1,211,644	C\$1,292,254	C\$1,355,295

El saldo inicial es el monto con el que la empresa cuenta en mi caso en el mes de enero el monto con el que contaba mi empresa es de cero, en el mes de febrero mi saldo inicial es lo que genere de ganancias después de saldar todas las cuentas de salidas.

Entradas es todo el dinero que ingresa a la empresa por su actividad productiva o el servicio o producto de la venta de activos. En mi caso las entradas son los efectivo que está en caja o en bancos o cuentas por cobrar a los clientes en caso de ofrecer productos o servicios mediante el crédito.

Salidas es el dinero que sale de la empresa y es necesaria para que lleve a cabo su actividad productiva que incluye las deudas, costos variables, costos fijos, materias primas, mano de obra, depreciación de los equipos y maquinaria utilizados para el funcionamiento de la empresa.

Balance General

El balance general es un documento contable que muestra la situación financiera de una entidad o empresa a una fecha determinada.



Balance general proyectada 01 Enero al 31 Diciembre 2016

Activos				Pasivos			
Activos circulanés			C\$1,355,295	Pasivos a corto plazo			
Banco			C\$ 667,647.50	Cuentas por pagar			C\$ 146,100
Caja			C\$ 667,647.50	Pagar a proveedores			C\$ 210,900
Invtario			C\$ 14,450	Suma pasivo corto plazo			C\$ 357,000
Depreciables			C\$ 111,350	Pasivo a largo plazo			
Materia prima			C\$ 11,900	Impuestos			C\$ 23,500
Suma de Activo circulante			C\$ 1472,995.00	Hipotecas			C\$ 0
Activo no circulante				Nomina a pagar			C\$ 140,920
Terrenos			C\$ 600,254	Vacaciones			C\$ 22,500
Edificio			C\$ 150,800	Suma de pasivos			C\$ 186,920
Maquinaria			C\$ 575,050	Suma de pasivos largo plazo			C\$ 543,920
Mobiliarios de oficina			C\$ 368,110	Capital contable			C\$ 2623,289
Suma de Activo no circulante			C\$ 1694,214				
Total activos			C\$ 3167,209.00	Total pasivos+capital			C\$ 3167,209.00

Este balance general está proyectado para el año 2016 desde 01 enero hasta el 31 diciembre de ese año los C\$1, 355,295 es el estimado de ganancia y activos circulantes de la empresa donde C\$667,647.50 está en el banco y C\$667,647.50 está en caja igual que depreciables, materia prima. Los activos no circulantes terrenos, edificios, maquinaria, mobiliarios, también tienen su valor en la empresa y la suma de activos circulantes y no circulantes se suma para un total de activo. El capital es nada más y nada menos que lo que queda de la resta de todos los pasivos o salidas de efectivo de la empresa durante todo el año que da un total de C\$2, 887,559.00 como lo muestra el cuadro de balance general.

Estado de resultado

El estado de resultado nos permite conocer detalladamente los ingresos generados en un periodo y los costos incurridos para generalos.



Estado de resultado

Correspondiente al 01 Enero del 2016 a 31 de diciembre del 2016

Ventas			C\$ 2150,350	100%
Costos de ventas			C\$ 51,770	5%
Utilidad bruta			C\$ 2098,580	75%
Menos gastos de operación				
Gastos Administrativos:				
Impresos y utiles			C\$ 32,500	1,81%
Arriendos			C\$ 22,080	10%
suma total			C\$ 54,580	11%
Gastos de venta				
Utiles			C\$ 50,200	3,20%
Publicidad			C\$ 44,540	2,01%
Depreciación			C\$ 111,350	5,7%
suma total			C\$ 206,090	8,2%
Gastos de operación				
Mano de obra			C\$ 400,920	14,5%
Gastos acumulados por pagar			C\$ 44,500	2%
30% I.R			C\$ 629,574	30%
Utilidas neta			C\$ 762,916	25%

Punto de Equilibrio

Punto de Equilibrio

El Punto de Equilibrio se puede expresar de la siguiente forma:

$$IT = CT$$

$$P(X) = CV(X) + CF$$

$$P(X) - CV(X) = CF$$

$$X(P - CV) = CF$$

$$X = \frac{CF}{(P - CV)}$$

Donde

P representa el precio por unidad.

X representa el número de unidades vendidas.

CV representa el costo variable por unidad.

CF representa el costo fijo total por unidad en un volumen definido.

IT representa el ingreso total.

53

Apoyos Visuales

©2000. El Emprendedor de Éxito.

Este punto de equilibrio está elaborado global todo los producto y precios de todos los servicios que ofrezco ya que es muy amplio $P= 70,840$ que es la suma de todos los precios de cada uno de mis productos y $X= 892$ es todo el estimado de los productos elaborados en un año costos variables y fijos son los estimados a pagar en este año.

$$P= 70,840$$

$$X= 892$$

$$CV=23,800$$

$$CF=146,100$$

$$IT=684,490$$

$$IT = CT$$

$$70,840 (X) = 23,800 (X) + 146,100$$

$$70,840 (X) - 23,800 = 146,100$$

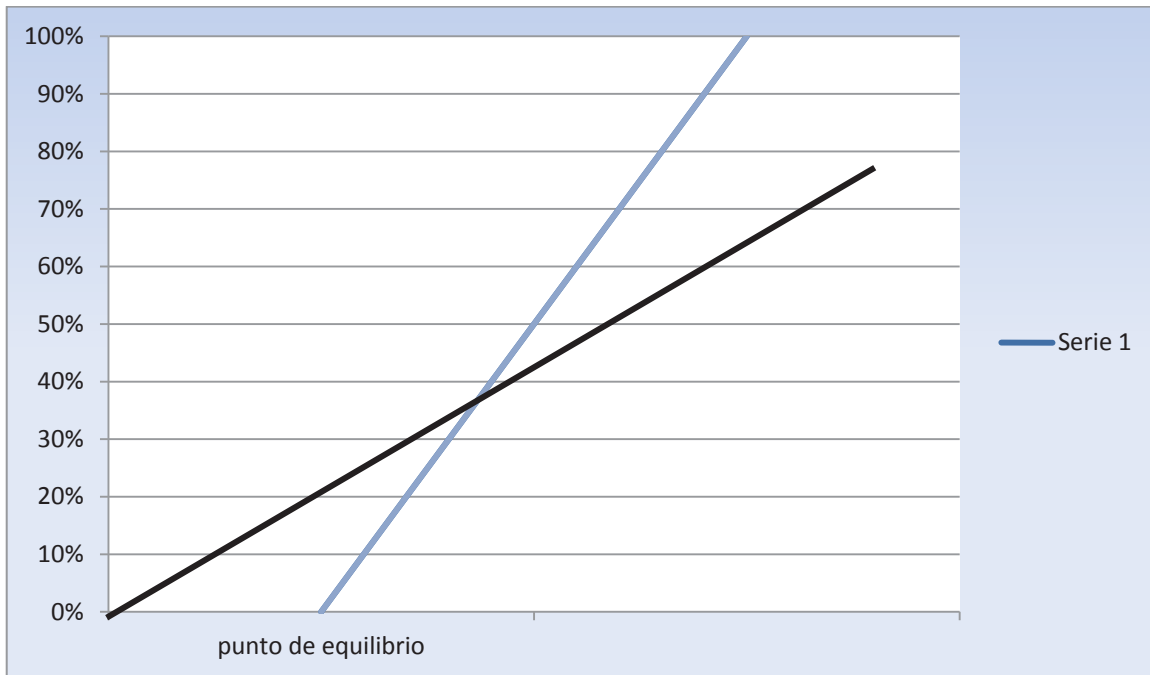
$$(X) 70,840 - 23,800 = 146,100$$

$$(X) = 146,100 / 70,840 - 23,800$$


$$(X) = 146,100 / 47,040$$

$$(X) = 0.32$$

Gráfica del punto de equilibrio





Hoja de cálculo

						
Hoja de calculo proyectado a un año						
Año 1	Diseños			Impresiones		
Productos	Cantidad	precio	total	cantidad	precio	total
Afiches	173	C\$ 300.00	C\$ 51,900.00	183	C\$ 40.00	C\$ 7,320.00
Volantes	157	C\$ 250.00	C\$ 39,250.00	180	C\$ 100.00	C\$ 18,000.00
tarjetas de presentación	124	C\$ 250.00	C\$ 31,000.00	109	C\$ 150.00	C\$ 16,350.00
Brochures	75	C\$ 300.00	C\$ 22,500.00	80	C\$ 40.00	C\$ 3,200.00
Banner	113	C\$ 450.00	C\$ 50,850.00	96	C\$ 650.00	C\$ 62,400.00
Mantas publicitarias	91	C\$ 500.00	C\$ 45,500.00	61	C\$ 1,000.00	C\$ 61,000.00
Manual corporativo	12	C\$ 15,000.00	C\$ 180,000.00	12	C\$ 2,500.00	C\$ 30,000.00
Sitio web	20	C\$ 15,660.00	C\$ 313,200.00			
Banner animados	46	C\$ 7,830.00	C\$ 360,180.00			
publicidad facebook	161	C\$ 300.00	C\$ 48,300.00			
spot audiovisual	27	C\$ 30,000.00	C\$ 810,000.00			
		Total-1	C\$ 1952,680.00		Total-2	C\$ 198,270.00
					Suma Total-1 + Total	C\$ 2150,950.00

Esta hoja de cálculo muestra la cantidad de productos a generar en el primer año de operación y precio de esos productos. Y la suma tanto del total de diseños e impresiones a realizar en ese primer año.

Proyecciones

 100% Responsables de su Publicidad														
Proyecciones de ventas en cuanto a Impresiones " EDIGRAF"														
Productos	Precio	Meses												Total
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Afiches	C\$ 40.00	C\$ 400.00	C\$ 1,000.00	C\$ 560.00	C\$ 600.00	C\$ 1,200.00	C\$ 400.00	C\$ 240.00	C\$ 1,240.00	C\$ 600.00	C\$ 200.00	C\$ 560.00	C\$ 800.00	C\$ 7,840.00
Volantes	C\$ 100.00	C\$ 1,500.00	C\$ 5,000.00	C\$ 2,100.00	C\$ 1,200.00	C\$ 4,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 500.00	C\$ 1,600.00	C\$ 1,500.00	C\$ 500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,000.00	C\$ 21,500.00
tarjetas de presentación	C\$ 150.00	C\$ 1,500.00	C\$ 3,000.00	C\$ 2,250.00	C\$ 1,500.00	C\$ 600.00	C\$ 750.00	C\$ 900.00	C\$ 750.00	C\$ 300.00	C\$ 150.00	C\$ 2,250.00	C\$ 750.00	C\$ 14,850.00
Brochures	C\$ 40.00	C\$ 320.00	C\$ 600.00	C\$ 280.00	C\$ 200.00	C\$ 280.00	C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 400.00	C\$ 200.00	C\$ 80.00	C\$ 280.00	C\$ 400.00	C\$ 3,240.00
Banner	C\$ 650.00	C\$ 4,550.00	C\$ 6,500.00	C\$ 3,900.00	C\$ 5,200.00	C\$ 13,000.00	C\$ 3,900.00	C\$ 1,950.00	C\$ 7,800.00	C\$ 7,800.00	C\$ 1,950.00	C\$ 3,900.00	C\$ 9,750.00	C\$ 70,850.00
Mantas publicitarias	C\$ 1,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 4,000.00	C\$ 15,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 8,000.00	C\$ 5,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 4,000.00	C\$ 50,000.00
Manual corporativo	C\$ 2,500.00	C\$ 2,500.00	C\$ 2,500.00	C\$ 5,000.00	C\$ -	C\$ -	C\$ 5,000.00	C\$ 2,500.00	C\$ 2,500.00	C\$ -	C\$ 2,500.00	C\$ 5,000.00	C\$ -	C\$ 30,000.00
													Suma del Total	C\$ 198,270.00

 100% Responsables de su Publicidad														
Proyecciones de ventas en cuanto a diseño " EDIGRAF"														
Productos	Precio	Meses												Total
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Afiches	C\$ 300.00	C\$ 1,200.00	C\$ 3,000.00	C\$ 2,400.00	C\$ 3,000.00	C\$ 6,000.00	C\$ 2,100.00	C\$ 1,500.00	C\$ 9,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 1,500.00	C\$ 2,400.00	C\$ 3,000.00	C\$ 38,400.00
Volantes	C\$ 250.00	C\$ 1,250.00	C\$ 3,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 2,500.00	C\$ 5,000.00	C\$ 2,500.00	C\$ 1,250.00	C\$ 4,000.00	C\$ 3,750.00	C\$ 1,250.00	C\$ 3,000.00	C\$ 3,500.00	C\$ 34,250.00
tarjetas de presentación	C\$ 250.00	C\$ 1,500.00	C\$ 2,500.00	C\$ 3,750.00	C\$ 1,750.00	C\$ 3,750.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,250.00	C\$ 500.00	C\$ 250.00	C\$ 3,750.00	C\$ 1,250.00	C\$ 23,250.00
Brochures	C\$ 300.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 2,100.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 600.00	C\$ 600.00	C\$ 3,000.00	C\$ 1,500.00	C\$ 600.00	C\$ 2,100.00	C\$ 3,000.00	C\$ 19,800.00
Banner	C\$ 450.00	C\$ 2,250.00	C\$ 4,500.00	C\$ 1,800.00	C\$ 3,600.00	C\$ 11,250.00	C\$ 2,700.00	C\$ 1,350.00	C\$ 9,450.00	C\$ 5,400.00	C\$ 1,350.00	C\$ 1,800.00	C\$ 6,750.00	C\$ 52,650.00
Mantas publicitarias	C\$ 500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 2,500.00	C\$ 1,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 10,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 500.00	C\$ 4,000.00	C\$ 2,500.00	C\$ 500.00	C\$ 1,000.00	C\$ 4,000.00	C\$ 31,000.00
Manual corporativo	C\$ 15,000.00	C\$ 15,000.00	C\$ 15,000.00	C\$ 30,000.00	C\$ -	C\$ -	C\$ 45,000.00	C\$ 15,000.00	C\$ 15,000.00	C\$ -	C\$ 15,000.00	C\$ 30,000.00	C\$ -	C\$ 195,000.00
Sitio web	C\$ 15,660.00	C\$ 15,660.00	C\$ 31,320.00	C\$ -	C\$ 15,660.00	C\$ 15,660.00	C\$ 15,660.00	C\$ -	C\$ 62,640.00	C\$ 46,980.00	C\$ -	C\$ 31,320.00	C\$ 46,980.00	C\$ 297,540.00
Banner animados	C\$ 7,830.00	C\$ 15,660.00	C\$ 39,150.00	C\$ 23,490.00	C\$ 46,980.00	C\$ 39,150.00	C\$ 7,830.00	C\$ 15,660.00	C\$ 62,640.00	C\$ 39,150.00	C\$ 15,660.00	C\$ 23,490.00	C\$ 39,150.00	C\$ 375,840.00
publicidad facebook	C\$ 300.00	C\$ 3,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 4,200.00	C\$ 1,500.00	C\$ 6,900.00	C\$ 2,400.00	C\$ 1,500.00	C\$ 7,500.00	C\$ 3,000.00	C\$ 1,500.00	C\$ 4,200.00	C\$ 6,000.00	C\$ 45,000.00
spot audiovisual	C\$ 30,000.00	C\$ 30,000.00	C\$ 30,000.00	C\$ -	C\$ -	C\$ 150,000.00	C\$ 30,000.00	C\$ 30,000.00	C\$ 150,000.00	C\$ 150,000.00	C\$ 30,000.00	C\$ 30,000.00	C\$ 180,000.00	C\$ 840,000.00
													Suma del Total	C\$ 1,952,680.00

Nota: Esta proyecciones van a un año es decir son todos los estimados en ventas del primer año de operaciones de enero a diciembre del 2016.

"Nota importante"

YA que mi inversión inicial es un patrocinio, donación o regalo que estoy recibiendo por parte de un familiar que vive en el extranjero, y que ese familiar no me pide ninguna forma de pago no incluiré en mi estado financiero contable, una tabla de amortiguación ya que eso afectaría todo mi sistema financiero contable realizado en el plan de negocio. Y ya que este plan de negocio es de pre factibilidad proyectado a un año, si yo trato de incluir en mi estado financiero la devolución de dicho préstamo mis cuentas quedarían en 0 es decir en ese año de operación no tendría ninguna ganancia. Pero a quedar como caballero estaré dispuesto en el año dos de operación a devolver ese préstamo, ya que espero que en ese año tener mayor capital contable o ganancia y así poder agradecerle y mostrarle a ese familiar que mi empresa ha tenido éxito.

The background of the page is a decorative graphic consisting of numerous thin, curved lines that sweep from the corners towards the center. The lines are colored with a gradient, transitioning from light blue and cyan at the corners to yellow, orange, and finally pink and magenta towards the center. The overall effect is a sense of depth and movement.

Anexos

Formato de encuestas



Universidad politécnica de Nicaragua



Y

Escuela de Diseño UPOLI

Soy un egresado de la carrera de Diseño Gráfico de la Universidad Politécnica de Nicaragua No. Carnet "1011461". Estoy realizando la fase de culminación de estudios llamado "plan de negocio" y estoy realizando esta pequeña encuesta para conocer la opinión de los empresarios y personas individuales acerca del diseño gráfico publicitario y como este puede satisfacer sus necesidades en cuanto a la publicidad gráfica para ellos y sus empresas.

Encuesta

I. Cree usted que el diseño gráfico publicitario es una herramienta muy útil para darse a promover usted, su empresa, sus productos y servicios que ofrece.

Sí _____ No _____

II. Usted ha requerido de los servicios de un diseñador gráfico o ha visitado una empresa de este mismo rubro como un estudio de diseño e imprenta. Para realizar algún trabajo de diseño o campaña publicitaria para su empresa.

Sí _____ No _____

III. Cuál es el tipo de servicios que más utilizas usted para el desarrollo de su publicidad.

(a) Medios escritos (b) Medios digitales (c) Medios audio visuales

IV. Cuál ha sido su experiencia

(a) Excelente (b) Buena (c) No muy buena

V. Cada cuanto usted realiza algún diseño gráfico publicitario para su negocio ya sea promover más a su empresa, o producto y servicios.

(a) cada mes (b) cada 6 meses (c) cada año (d) más de un año

VI. Cuanto ha sido lo máximo que usted ha invertido en una campaña publicitaria para su empresa.

(a) C\$ 1000 (b) C\$ 3000 (c) C\$ 5000 (d) Mucho más de C\$ 5000

VII. Cuál es la forma que usted preferiría para acceder a estos servicios

(a) Promedio de créditos (b) Al contado (c) Por cuotas

Resultados de encuestas

Preguntas

I. Cree usted que el diseño gráfico publicitario es una herramienta muy útil para darse a promover usted, su empresa, sus productos y servicios que ofrece.

100% dijo que si



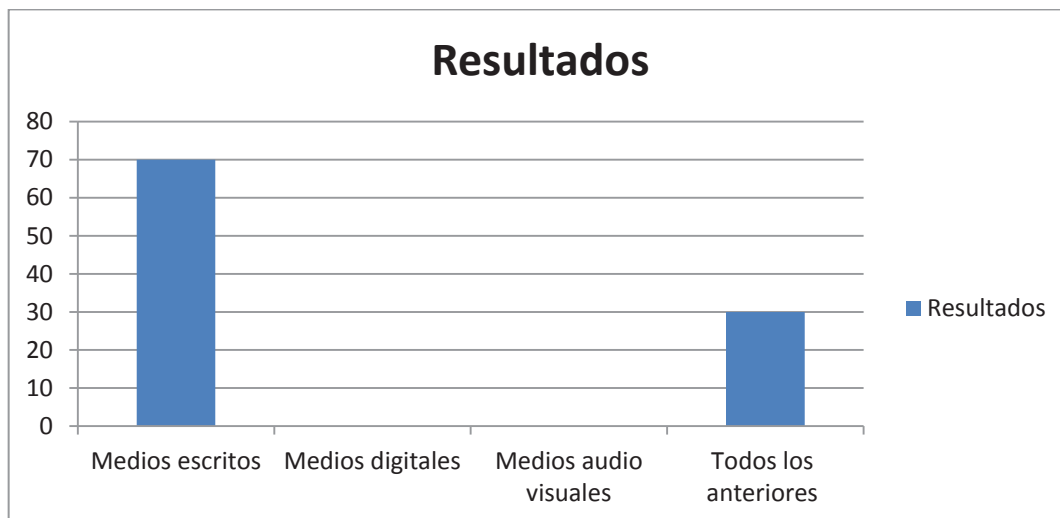
II. Usted ha requerido de los servicios de un diseñador gráfico o ha visitado una empresa de este mismo rubro como un estudio de diseño e imprenta. Para realizar algún trabajo de diseño o campaña publicitaria para su empresa.

100% dijo que si



III. Cuál es el tipo de servicios que más utiliza usted para el desarrollo de su publicidad.

70% dijo medios escritos y 30% dijo que todos los anteriores.



IV. Cuál ha sido su experiencia

60% dijo que excelente y el 40% dijo que buena



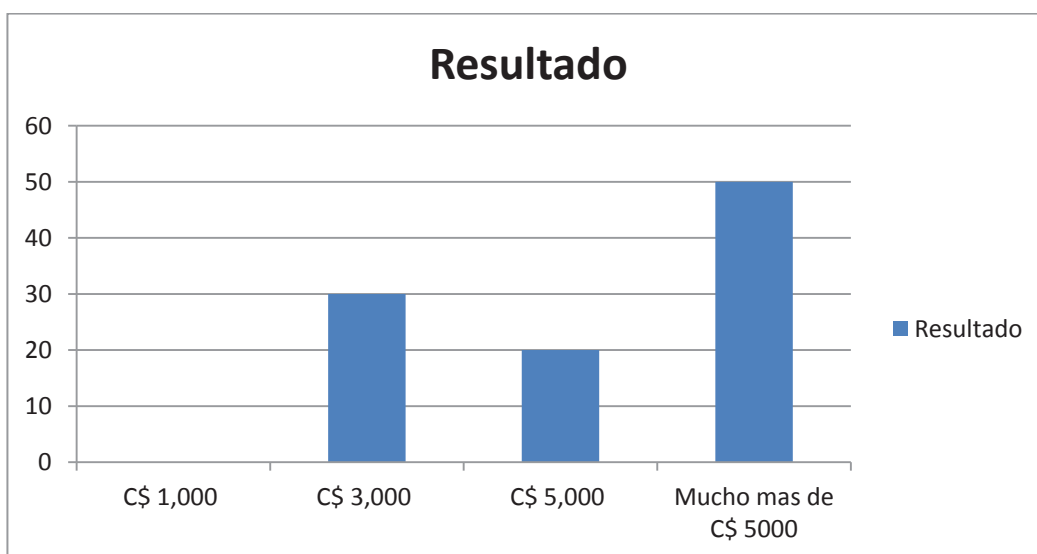
V. Cada cuanto usted realiza algún diseño gráfico publicitario para su negocio ya sea promover más a su empresa, o producto y servicios.

50% dijo cada 6 meses, 20% dijo cada mes y 30% dijo cada año.



VI. Cuanto ha sido lo máximo que usted ha invertido en una campaña publicitaria para su empresa.

50% dijo mucho más que C\$ 5000, 30% dijo que C\$3000 y 20% dijo que C\$5000 neto



VII. Cuál es la forma que usted preferiría para acceder a estos servicios

70% dijo que por cuotas y 30% dijo que al crédito.



Referencias bibliográficas

- Contabilidad para no contadores, CPC Raúl Hernández.
- Administración, economía, contabilidad básica y estado financiero empresa turística y hotelera. Managua, Nicaragua-Diciembre 2008.
- Lamb, Charles W. Jr, Hair, Joseph F. Jr, McDaniel, Carl. (2006). Fundamentos de Marketing. (4ª edición) Mexico: Thomson.



Conclusiones y recomendaciones

En conclusión este trabajo de culminación de proyecto muestra todos los conocimientos adquiridos a través de mis 4 años como estudiante de la carrera de diseño gráfico junto con el proyecto de culminación de la carrera de diseño gráfico. Además este es un paso más para lograr mi meta, que es poseer una empresa dedicada al rubro del diseño gráfico y así ser un empresario que ayude a brindar nuevas oportunidades de empleos y colaborar con la actividad económica de mi país.

La principal recomendación que brindaré será “el que quiere puede” lo que quiero decir con eso, es que se debe trabajar duro para salir adelante y alcanzar sus metas, con este proyecto culmino mis estudios superiores, pero inicio el camino como profesional en el mundo del diseño gráfico publicitario. El camino al éxito no será fácil pero nada es imposible, el tener actitud positiva y ganas de superarse es lo principal para alcanzar el triunfo.

