



Universidad  
Politécnica  
de Nicaragua

Sirviendo a la Comunidad



Escuela de  
Diseño



Agencia de Marketing Digital

## PLAN DE NEGOCIO 2016

Jathniel Alberto Ruiz Almanza  
Adela María Blandón Ramírez  
Kevin Ulises Salgado Quino

Tutor  
Luis Carvajal  
Howard Rojas  
Leonard Chavarría

Managua, Nicaragua

## DEDICATORIA

El presente proyecto es dedicado primeramente a Dios porque está en todo momento con nosotros brindándonos salud, y vida, permitiendo culminar este ciclo y empezar de ahora en adelante un nuevo capítulo. A nuestros padres quienes nos brindan amor, confianza para seguir adelante.

## AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Dios por estar siempre con nosotros en todo momento, así mismo agradecemos aquellos seres maravillosos, por su amor, comprensión y por sus esfuerzo transmitido en nombre de quienes tratamos de no defraudar nuestros padres, Flora Almanza, Saul Ruiz, Sonia Quino, Santos Salgado, Cleotilde Blandón, Enrique Salazar.

Gracias a la universidad politécnica de Nicaragua Upoli y la escuela de Diseño Gráfico por confiar en nosotros y permitir hacer la culminación de nuestros estudios, a nuestros tutores Luis Carvajal, Howard Rojas y Leonard Chavarría por cerrar este capítulo en nuestra vida con sus enseñanzas y experiencias académicas, Y por último aquellas personas de que alguna u otra forma nos permitieron llegar a la meta.

¡A TODOS GRACIAS!

## RESUMEN EJECUTIVO

### Naturaleza del proyecto

Uey significa palabra náhuatl que se refiere (grande- objetivo- optimista) por extensión, de superior virtud, importancia o dignidad en algún aspecto al patrón de medida, Creemos en esta idea de negocio porque consideramos que las nuevas tendencias de marketing (digital, interactivo) nos exigen innovar; interactuando directamente con el segmento de mercado de nuestro cliente, siendo esto hoy en día una manera efectiva de emitir el mensaje gráfico. De tal manera que nuestra Agencia de marketing digital sea fundamental para las empresas con necesidad de transmitir y para la sociedad con necesidad de percibir y satisfacer sus carencias. Nuestra misión constituye Asumir de manera proactiva el compromiso de resolver la carencia en comunicación visual del cliente proponiendo ideas óptimas con el fin de materializarlas, nuestra visión es proyectarnos en nuestro país como una agencia destacada, eficaz e importante como vía principal de creación de lenguajes gráficos comunicativos teniendo como ventajas competitivas \*Ayuda a conocer el mercado \*Aumenta la lealtad a la marca \*Genera clientes potenciales o Leal \*Mejora el posicionamiento en buscadores \*reducción de gastos de marketing \*mejoras en las ventas.

La empresa UEY es destacada por su servicio especializado "El Social Media" que es el que se encarga de planificar las estrategias y controlarlas, liderar las crisis, analizar los datos, y plantear los cambios. El Community Manager interactúa, publica, da la cara, monitoriza la actividad y la imagen e informa al Social Media Manager de la situación para que éste pueda dirigirla correctamente, este paquete incluye \* Creación de perfiles/ optimización \*planificación de publicidad \*Producción de las piezas comunicativas: Fotografía + Copy + Copyimagen/vector \* Diseño y publicación de contenido \*Gestión y respuestas a seguidores \*Evaluación más informe mensual \*Gestión Campañas en redes sociales.

## Segmento de Mercado

Nuestro segmento son las pequeñas y medianas empresas, logramos identificar el factor de influencia siendo nuestra población de 100 empresas ubicadas en Altamira Distrito V de la ciudad de Managua acudimos a este método por la falta de datos específicos que nos demuestren cuantas empresas existen en ese distrito. La demanda es proyectada a corto, mediano y largo plazo de las empresas que están dentro del mercado objetivo. Dicha demanda se calcula a través de la capacidad del personal de la empresa “UEY” Esta decisión se toma a partir del hecho de que según las encuestas realizadas reflejan que el contratar una agencia de publicidad para sus negocios es algo que aportará al crecimiento de estos. Siendo el área de Altamira, una zona con una enorme cantidad de negocios dispuestos a contratar los servicios, la mayor limitante será la capacidad laboral de la misma. Para explicar la capacidad anual de producción se necesita explicar “la curva de la experiencia” que se describe como el grado de éxito obtenido durante el aprendizaje en el transcurso del tiempo que se gane por la repetición de las tareas eso indica que se podrá mejorar la forma de usar los herramientas disponibles a la mano, por lo tanto habrá un aumento en la capacidad laboral, también se debe mencionar que en el tercer año se hace la contratación de un cuarto diseñador gráfico lo que aumenta de manera considerable el potencial de la empresa.

## Sistema de producción

Somos productores visuales proactivos con la absoluta disposición de interactuar con nuestro cliente y usuario final, nuestro servicio exclusivo de Social Media incluye estrategias de mercado online , campañas de enlaces ,marketing viral ,procesos creativos de diseño publicitario que requieren de un ambiente laboral equitativo, un espacio físico adecuado, equipos especializados para nuestra área como son procesadores Core i7 y Core i5 ambas con memorias Ram de 16 GB Tarjetas gráficas de 2GB estos equipos de gran beneficio permiten desarrollar nuestras destrezas como la actividad o creación de contenidos gráficos como su duración que conlleva producir dicho servicio.

## Organización

La estructura organizativa que predomina en la empresa será de tipo lineal – funcional, se debe al hecho de que entre el lider y los subordinados existen líneas directas y únicas de autoridad y responsabilidad; es decir cada lider recibe y transmite lo que pasa en su área. Permite solucionar inconvenientes de manera justa. Es una organización sencilla y útil para una microempresa como “UEY”.

El capital humano estará conformado por cuatro personas donde al transcurso de tres años se aumentara a cinco, divididos en igual número de puestos. A continuación se detallaran en una breve descripción del organigrama.

En el centro se encuentra la junta directiva conformado por los tres socios que aportaron parte del capital de inversión y formará parte de la alta dirección. Los socios ocuparan puestos de trabajo dentro de la empresa.

En el segundo nivel jerárquico se ubica la Administración, por ser una organización pequeña y estar en la etapa inicial de su historia no requiere de ejecutivos especialistas en las tareas altamente técnicas, por lo que este nivel estará integrado por el Administrador General del negocio, encargado de dar el acompañamiento necesario a cada uno de los servicios que brinde la empresa, así como supervisar el trabajo de los empleados.

En el tercer nivel jerárquico, se encuentra el Área de Diseño, que está obligada a instrumentar y operar los sistemas y equipos necesarios para garantizar la calidad de los servicios ofrecidos a efecto de brindar un producto creativo y original de primer nivel.

## Marco Legal

La Empresa UEY es una microempresa organizada con la iniciativa de estudiantes egresados con conocimientos en las actividades que desarrollara el negocio, siendo esta constituida bajo los términos de Sociedad Anónima, dichos socios fundarán la empresa con un capital propio obtenido por medio de ahorros de los mismos socios y aportes de familiares. Todo esto con el objetivo de poner en marcha la idea de creación de un nuevo negocio que brinde los servicios de publicidad a las medianas y pequeñas empresas para impulsar sus negocios.

Se escoge dicha razón social por los beneficios que esta presenta, puesto que la sociedad anónima es una persona jurídica formada por la reunión de un fondo común, suministrado por accionistas responsables sólo hasta el monto de sus respectivas acciones, administrada por mandatarios revocables, y conocida por la designación del objeto de la empresa (Art. 201, Código de Comercio de Nicaragua).

Para la organización de esta sociedad se tomarán en cuenta lo establecido en el Código de Comercio de Nicaragua en su Art. 202: La sociedad anónima puede constituirse por dos o más personas que suscriban la escritura social que contenga todos los requisitos necesarios para su validez, según el artículo 124.

## Contabilidad y Finanzas

El punto de equilibrio según el valor proyectado de las ventas de los próximos 5 años, se necesita vender el 78% de estas en el primer año, el 76% en el segundo año, el 50% en el tercer año, el 45% en el cuarto año y en el quinto un 49% para que encontrarse en un nivel de actividad en el que la idea de negocio ni gana, ni pierde dinero, su beneficio es cero.

El resultado obtenido de la razón financiera de rentabilidad de ventas indica que por cada dólar vendido, la idea de negocio genera una utilidad bruta de 7% para el primer año, 7% para el segundo año, 17% para el tercer año, 18% para el cuarto año y del 14% para el quinto año. Como se aprecia el margen bruto se mantuvo estable del primer año al segundo año, disminuyó en un 4% del cuarto al quinto año.

El resultado obtenido de la razón financiera de rentabilidad de inversión establece el grado de rendimiento de la inversión inicial; reflejando que los rendimientos de la inversión son: 23% para el primer año, 28% el segundo año, 92% el tercer año, 106% el cuarto año es y 91% para el quinto año. Lo que lleva a concluir que la mejor rentabilidad se encuentra en el cuarto año proyectado.

El valor actual neto es positivo, con un valor de \$ 6,908.52 lo que refleja que la inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad exigida.

Al realizar los cálculos correspondientes a la tasa de retorno de inversión, se concluye que esta es mayor en comparación con la tasa de descuento por lo que se concluye a mayor TIR, mayor rentabilidad de la inversión.

De acuerdo con los criterios, la inversión en la idea de negocio es aceptable, puesto que el valor de la Relación Beneficio Costo es mayor a 1. Con un beneficio de la idea de negocio de una Empresa de Publicidad genera riqueza y con seguridad traerá consigo un beneficio social a la comunidad.

Los resultados obtenidos de los cálculos del periodo de recuperación indican que es mayor a 1 año.

## Plan de trabajo

Al realizar el cálculo de nuestra capacidad laborar logramos distinguir el tiempo necesario para la elaboración de un paquete de servicio (social media) su resultado final da que se necesitan 111 horas repartida entre los 3 diseñadores, con estos cálculos logramos identificar el número de servicios capaces de realizar en un mes. Dando como resultado que al mes habrá capacidad para ofrecer 5 paquetes social media a diferentes empresas.

## INDICE

<b>AUDITORIA PERSONAL</b> .....	1
TÉCNICAS PARA ELEGIR IDEAS DE NEGOCIO INNOVADORAS.....	3
INTRODUCCIÓN AL PLAN DE NEGOCIO .....	4
<b>EL MERCADO</b> .....	7
<b>OBJETIVOS DE LA MERCADOTECNIA</b> .....	7
SERVICIOS ANUALES .....	7
PRECIOS DE VENTAS .....	8
VENTAS AL AÑO .....	9
<b>INVESTIGACIÓN DE MERCADO</b> .....	9
TAMAÑO DEL MERCADO .....	9
CONSUMO APARENTE .....	9
DEMANDA POTENCIAL .....	10
PARTICIPACIÓN DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO .....	11
PRINCIPALES COMPETIDORES .....	11
<b>ESTUDIO DE MERCADO</b> .....	12
ENCUESTAS .....	12
DISTRIBUCIÓN Y PUNTOS DE VENTA .....	16
PROMOCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO .....	17
<b>PRODUCCIÓN</b> .....	17
OBJETIVOS DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN .....	17
ESPECIFICACIONES DE NUESTRO PRODUCTO .....	17
DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN .....	18
DIAGRAMA DEL FLUJO DEL PROCESO .....	19
CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA.....	20
EQUIPO E INSTALACIONES .....	23
CAPACIDAD INSTALADA .....	24
MANEJO DE INVENTARIOS .....	24
UBICACIÓN DE LA EMPRESA .....	24
MANO DE OBRA REQUERIDA.....	24
PROCEDIMIENTOS DE MEJORA CONTINUA .....	24
PROGRAMA DE SERVICIOS .....	24
<b>ORGANIZACIÓN</b> .....	25
OBJETIVOS DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN .....	26

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL..... 27

PROCESOS OPERATIVOS (FUNCIONES) DE LA EMPRESA..... 28

DESCRIPCIÓN DE PUESTOS DE LA EMPRESA..... 30

CAPTACIÓN DE PERSONAL ..... 32

    RECLUTAMIENTO ..... 32

    SELECCIÓN ..... 33

    CONTRATACIÓN ..... 33

    INDUCCIÓN ..... 33

DESARROLLO DEL PERSONAL..... 33

ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS..... 34

EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO..... 37

RELACIONES DE TRABAJO..... 37

MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN..... 38

**SISTEMA FINANCIERO**..... 42

    OBJETIVOS DEL ÁREA CONTABLE ..... 42

    SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA ..... 42

    FLUJO DE EFECTIVO ..... 51

    ESTADO DE PÉRDIDA Y GANANCIA ..... 52

    ESTADO DE SITUACION FINANCIERA ..... 53

    ESTADO DE FLUJO DE CAJA ..... 54

    PUNTO DE EQUILIBRIO ..... 55

**ESTRATEGIAS PROMOCIONALES** ..... 62

**MANUAL DE MARCA** ..... 69

**ANEXO** ..... 91

## AUDITORIA PERSONAL

Jóvenes dedicados con deseos de superación y pensamientos positivos a futuros que conlleven a una mejor vida. Conocimiento, capacidad intelectual de crear lealtad y confianza en sí mismo el respeto, comprensión, lealtad, seguridad y eficiencia nos caracteriza como personas idóneas de valorar nuestra capacidad y habilidades.

La familia, nos han brindado apoyado en diferentes situaciones los maestros que nos han apoyado a alimentar y a retroalimentar nuestros conocimientos. Compañeros de estudio y de trabajo que con ellos hemos aprendido a trabajar en equipo, aportando ideas para resolver problemas. Nuestros superiores que con ellos hemos aprendido la importancia de la responsabilidad en el trabajo.

Somos Diseñadores Gráficos y animadores digitales y nos desarrollamos de la siguiente manera: Diseño publicitario, Artes web, Diseño editorial, Trabajos publicitarios con proveedores, Animaciones de televisión para ambos operadores (claro, movistar) Honduras y Nicaragua, Edición de programa televisivo, Manejo de máquinas de impresión, Diseño a gran formato. Como parte del trabajo colectivo ayudamos a nuestro jefe directo creando propuestas funcionales para un mayor manejo y viabilidad de la empresa. Obteniendo como resultado clientes satisfechos con la captación que pueda lograr en el usuario nuestros productos gráficos.

En el trabajo siempre necesitamos ser creativos al momento que se presente un problema, Nos comunicamos de una manera personal con el cliente cuando lo amerita, ya que de esta manera es más factible y entendible entendernos con el cliente. Nos conocen como creativos dispuestos a resolver problemas gráficos con la intención de guiar a un usuario o consumidor. La disposición, tolerancia y creatividad nos caracteriza como personas claves para la asignación de proyectos emprendedores y creativos.

Obtenemos un ingreso fijo que nos provee la satisfacción para una mejor calidad de vida, no obstante nuestra experiencia adquirida por día seguirá siendo nuestra herencia a futuros ya que consideramos que día a día aprendemos algo novedoso.

El tiempo abarca el porcentaje más alto en este análisis, porque trabajamos 10 horas al día de lunes a viernes y sábado 5 horas, la mayoría de nuestro tiempo está dedicado al trabajo (Diseño Gráfico).

Esto nos ayuda a crear la empresa de nuestros sueños pero que ahora estamos convencidos que será una buena decisión dedicarle el tiempo que se merece a nuestro plan de vida. Pretendemos crear la agencia de marketing digital más importante de Nicaragua, ya que aspiramos a cosas muy grandes, pero primero tenemos que comenzar con los recursos que contamos. Contamos con experiencia en las diferentes áreas como: mercadeo, publicidad, animación para televisión, impresión a gran formato etc. Conocimientos importantes que están ligados a lo que queremos. Visualizamos clara mente nuestra meta, algo que es muy importante para empezar este plan de negocio. Contratar a personas que tengan conocimientos en administración y ventas, para formar una empresa sólida en todas las ramas y asociarnos con proveedores responsables. Pretendemos alimentar una buena relación con nuestros clientes, pensar en ganar, y que el cliente se sienta satisfecho con nuestro servicio.



Gráfico 01

En esta imagen comunicamos gráficamente todas las respuestas de cada una de las interrogantes de auditoria personal, como nos relacionamos con los demás, que ofrecemos, que capacidades tenemos etc. Es importante conocernos a nosotros mismos y ser personas proactivas, esta imagen representa nuestros objetivos y el proceso que debemos seguir para realizarlos.

## TÉCNICAS PARA ELEGIR IDEAS DE NEGOCIO INNOVADORAS

Para identificar nuestro segmento atractivo utilizamos como técnica la investigación, estudiamos los problemas de las empresas para comunicar su producto/servicio o para crear presencia en el mundo digital, redes sociales, web, etc. Nuestro segmento son las pequeñas y medianas empresas porque la mayoría de las grandes empresas cuentan con un departamento de mercadeo.

Algunos de los problemas que identificamos en nuestros clientes son los siguientes: bajo presupuesto, poca iniciativa, mala administración de las redes sociales, no cuentan con fans page, poco reconocimiento, mercado limitado, poco conocimiento de publicidad etc, para solución de estos problemas proponemos explicar con claridad al cliente el funcionamiento de la publicidad por medios digitales y las grandes ventajas para llegar a un público objetivo, escuchar al cliente que ideas propone y la rentabilidad del social media.

Estudiamos a nuestro segmento lo suficiente para proponer una idea de negocio con una visión, que genere grandes beneficios, alcanzando nuevos mercados. Agencia de marketing digital.

### MATRIZ DE IDENTIFICACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIOS INNOVADORAS

Productos Innovadores	Necesidades satisfechas	Características innovadoras	Producto o solución seleccionada
<ul style="list-style-type: none"><li>- Social Media</li><li>- Animaciones</li><li>- Gif</li><li>- Artes Gráficos</li><li>- Display</li><li>- Branding</li><li>- Email Marketing</li></ul>	<p>Mejor funcionamiento de la empresa</p> <p>Mayor captación</p> <p>Reconocimiento masivo</p>	<p>Aprovechamiento del alcance de las redes sociales</p> <p>Nuevo método de publicidad interactivo</p>	<p>Agencia Marketing Digital.</p> <p>Ser un medio indispensable por el cual, empresas que no son especialistas en estos temas, logren satisfacer sus necesidades.</p>

# INTRODUCCIÓN AL PLAN DE NEGOCIO

## PROPÓSITOS U OBJETIVOS DE UN PLAN DE NEGOCIOS

### Que necesidades satisface:

- Falta de reconocimiento y acercamiento de las empresas en la sociedad.
- Dificultad de comunicación visual
- Servicio profesional lucrativo
- Ética y estética grafica

### Tipo De Empresa

Servicios de marketing digital (Bidimensional y tridimensional interactivo, animado).

### Tamaño

Microempresa / 5 Colaboradores.

### Ubicación

De donde fue la Sandak del Iván 2c arriba 4 andenes al lago 1/2 c arriba casa 2027. Managua/Nicaragua.

## JUSTIFICACIÓN

Creemos en esta idea de negocio porque consideramos que las nuevas tendencias de marketing (digital, interactivo) nos exigen innovar; interactuando directamente con el segmento de mercado de nuestro cliente siendo esto hoy en día una manera efectiva de emitir el mensaje gráfico. De tal manera que nuestra Agencia de marketing digital sea fundamental para las empresas con necesidad de transmitir y para la sociedad con necesidad de percibir y satisfacer sus carencias.

### MISIÓN

Asumir de manera proactiva el compromiso de resolver la carencia en comunicación visual del cliente proponiendo ideas óptimas con el fin de materializarlas.

### VISIÓN

Proyectarnos en nuestro país como una agencia destacada, eficaz e importante como vía principal de creación de lenguajes gráficos comunicativos.

## VALORES DE EMPRESARIO

### Libertad

Que los clientes puedan expresar con total seguridad sus ideas y como empresa valorar cada una de ellas.

### Integración

Obtener excelentes resultados gracias a un ambiente positivo laboral.

### Autocrítica

Aceptar que como seres humanos tendemos a errar y que dichos errores representan la adquisición de experiencias y conocimientos que serán esenciales para evolucionar como empresarios y como personas.

### Principios Empresariales

- Armonía
- Optimismo
- Perseverancia
- Fe

### Ventajas Competitivas

#### De la empresa:

- Organización
- Pro actividad
- Buenas relaciones profesionales
- Especialidades distribuidas entre socios
- Asesoría constante generalizada
- Ayuda a conocer el mercado
- Aumenta la lealtad a la marca
- Genera clientes potenciales o Leal
- Mejora el posicionamiento en buscadores
- Reducción de gastos de marketing
- Mejoras en las ventas

#### Del producto o servicio:

- Estética
- Funcionalidad
- Creatividad

## **DISTINGOS**

### **Servicio postventa**

Constante seguimiento al segmento establecido

Reconocimiento en diferentes partes del país

Ciertos artes proporcionaran el número de teléfono de contacto de la agencia

### **Sistema de distribución**

Nuestra empresa es proveedora de servicios digital y nuestro sistema de distribución depende del objetivo del cliente.

### **Garantía**

Nuestra garantía es el compromiso de brindar buenos resultados a los problemas de nuestros clientes.

## EL MERCADO

### OBJETIVOS DE LA MERCADOTECNIA

#### Objetivo con valores Absolutos

Según la tabla 1. Se puede observar la demanda proyecta a corto, mediano y largo plazo de las empresas que están dentro del mercado objetivo. Dicha demanda se calcula a través de la capacidad del personal de la empresa “ UEY ” (Ver Anexo 1.1. Calculo de la capacidad laboral). Esta decisión se toma a partir del hecho de que según las encuestas realizadas (Ver encuestas), reflejan que el contratar una agencia de publicidad para sus negocios es algo que aportará al crecimiento de estos. Siendo el área de Altamira, una zona con una enorme cantidad de negocios dispuestos a contratar los servicios, la mayor limitante será la capacidad laboral de la misma. Para explicar la capacidad anual de producción se necesita explicar “la curva de la experiencia” que se describe como el grado de éxito obtenido durante el aprendizaje en el transcurso del tiempo que se gane por la repetición de las tareas (Wikipedia, 2010) eso indica que se podrá mejorar la forma de usar los herramientas disponibles a la mano, por lo tanto habrá un aumento en la capacidad laboral, también se debe mencionar que en el tercer año se hace la contratación de un cuarto diseñador gráfico lo que aumenta de manera considerable el potencial de la empresa.

SERVICIOS ANUALES			
Año	Pequeña	Mediana	Total
Corto (1 año)	23	35	58
2 años	25	37	62
Mediano (3 años)*	31	47	78
4 años	33	49	82
Largo (5 años)	35	52	87

Tabla 1. Proyección a corto, mediano y largo plazo de los servicios anuales

\*En el tercer año se hace la contratación de un cuarto Diseñador Gráfico

Volviendo a retomar la tabla 1. Podemos ver como el primer año se ofrecen 58 servicios entre pequeñas y medianas empresas, dando una distribución del 40% a las pequeñas y un 60% a las medianas del total, considerando que es más probable tener mayor petición por parte de la mediana empresa por su capacidad económica.

## Precios De Ventas

Los precios de ventas se han colocado considerando la aceptación de los precios por parte de los clientes en las encuestas (Ver encuestas), además tomando en cuenta también el beneficio que se debe recibir para poder llevar el negocio en marcha. Analizando la tabla 2. Se comienza con un precio de U\$500 tanto como para la empresa pequeña como la mediana, donde anualmente tendrá un aumento del 6.08% de inflación (ver 1.2. cálculo de la inflación) llegando hasta un precio de U\$633.

PRECIOS DE VENTA			
Año	Pequeña	Mediana	Total
Corto (1 año)	\$500	\$500	6.08%
2 años	\$530	\$530	6.08%
Mediano (3 años)*	\$563	\$563	6.08%
4 años	\$597	\$597	6.08%
Largo (5 años)	\$633	\$633	6.08%

Tabla 2. Proyección de los precios a corto, mediana y largo plazo

## Ventas Al Año

Haciendo uso de los servicios anuales y el precio de los servicios se consigue la tabla 3. Que señala el número de ventas en los próximos 5 años que se obtendrán tras multiplicar el precio de los servicios con su correspondiente número de ofertas (Ver 1.3. Cálculo de las ventas proyectadas).

VENTAS ANUALES			
Año	Pequeña	Mediano	Total
Corto (1 año)	\$ 11,675.68	\$ 17,513.51	\$ 29,189.19
2 años	\$ 13,066.76	\$ 19,600.14	\$ 32,666.91
Mediano (3 años)	\$ 17,518.13	\$ 26,277.20	\$ 43,795.33
4 años	\$ 19,605.31	\$ 29,407.97	\$ 49,013.28
Largo (5 años)	\$ 21,941.17	\$ 32,911.75	\$ 54,852.92

Tabla 3. Proyección de las ventas a corto, mediano y largo plazo

## INVESTIGACIÓN DE MERCADO

### Tamaño del mercado

Nuestros clientes potenciales están ubicados en la capital de Managua y son las empresas que desean ampliar su participación en el mundo digital, y de esa manera poder desarrollar un vínculo con sus clientes en este nuevo mundo digital.

Tenemos 100 clientes entre medianas y pequeñas empresas ubicadas en Managua-Nicaragua, son clientes profesionales, trabajadores, ejecutivos, egresados etc. comprar por mayor, al crédito y de contado, plazo de 20 días.

Clasificación de las 100 empresas

- Tecnología 33**
- Restaurante 25**
- Salud 15**
- Belleza 15**
- Financieras 6**
- Música 6**

### Consumo Aparente

El número de clientes potenciales en (1 año) que se estima que hagan uso de nuestro servicio es de 5 clientes (empresas) entre ellas, pequeñas y medianas  
1 cliente hará uso de nuestro servicio 3 meses

1 cliente hará uso de nuestro servicio 3 meses

3 clientes harán uso de nuestro servicio 1 vez al mes.

El uso de nuestro servicio será variado ya que depende mucho del giro de la empresa, la disposición, creatividad y nuestra pro actividad.

### **Demanda Potencial**

Las empresas están buscando un cambio de filosofía publicitaria, cambiar lo rutinario y probar el mundo del marketing online. Con beneficios:

- Mayor interacción con el público objetivo
- Fortalece el negocio de manera global
- Campañas constantes
- Más rentables
- Más efectivas

Lo consideramos al por mayor ya que nosotros somos intermediarios entre el empresario y el usuario final, somos los productores visuales (o creadores) , contamos con las herramientas necesarias que hacen llegar de manera directa nuestro mensaje , de esta formas interactuamos con nuestro cliente y usuario final ofreciendo nuestros servicios como productores de medios creativos.

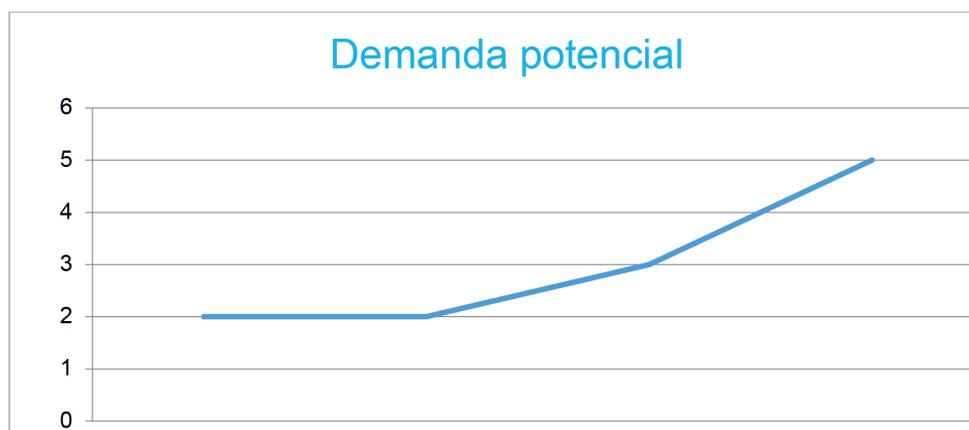


Gráfico 2

Corto Plazo

\$29,189.19

Mediano Plazo

\$ 43,795.33

Largo Plazo

\$ 54,852.92

## Participación De La Competencia En El Mercado

Nuestra competencia directa e indirecta se encuentra establecida en el mercado, pero logrando resultados poco efectivos para los clientes y con menor innovación en relación a las agencias publicitarias tradicionales.

Las agencias de marketing digital en Nicaragua no están establecidas completamente, pero si están creciendo cada año, logrando objetivos verdaderamente efectivos.

Competencia	Ubicación	Principal Ventaja
Creaqui	De los semafor. del club Terraza 300mts al oeste	Establecimiento en el mercado
Engagement public	Villa Tiscapa	Mayor potencial de clientes
Huella Publicidad	Villa Fontana, Edif. Discover 4to piso, Managua -Nicaragua	Ubicación estratégica
Zegesa	Frente a edif. Claro -puntaldía Managua -Nicaragua	Experiencia en el mercado

Servicios con tecnología de evolución constante

Visitas personales constantes a nuestros clientes

Paquetes exclusivos

Adaptación a las necesidades de cualquier negocio

Asesoría publicitaria a nuestro cliente con beneficios óptimos a futuros

# ESTUDIO DE MERCADO

## Encuestas

¿Crees que la publicidad es una forma de generar mayores ingresos de tu empresa?  
(16 respuestas)

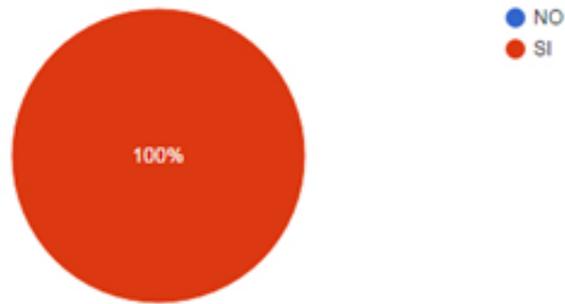


Gráfico 3

Se obtiene el 100% donde están totalmente de acuerdo que la publicidad si genera mayores ingresos.

Pondrías un voto de confianza a favor de una agencia publicitaria ?  
(17 respuestas)

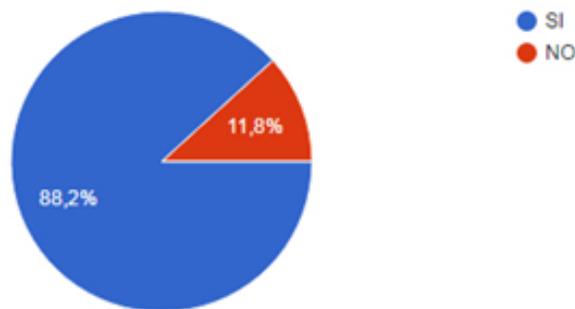


Gráfico 4

Nuestra agencia de marketing digital es la prestación de servicios relacionados con la creación, ejecución y distribución de campañas publicitarias entre otros, (Marketing digital) lo cual nos interesa el voto de confianza de la población y los resultados fueron los esperados con el 82,2% de acuerdo.

## ¿Que tan efectivos han sido los servicios brindados por la agencias tradicionales?

(17 respuestas)

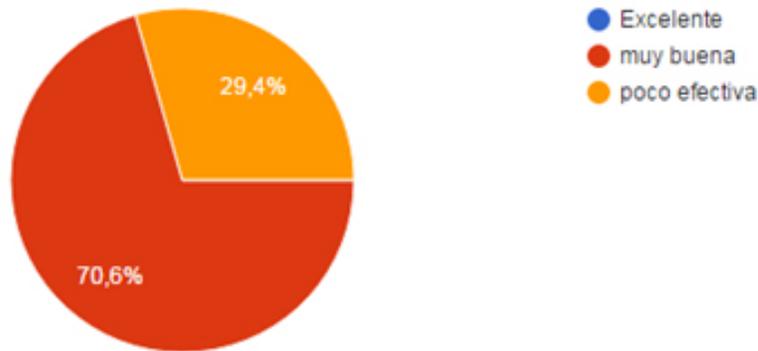


Gráfico 5

Esta pregunta es un punto estratégico para nosotros porque vemos la valoración de los encuestadores donde los resultados son: Muy buena y Poco efectivo, ninguno dijo excelente.

## ¿Que tan importante consideras hoy en día el marketing digital? (17 respuestas)

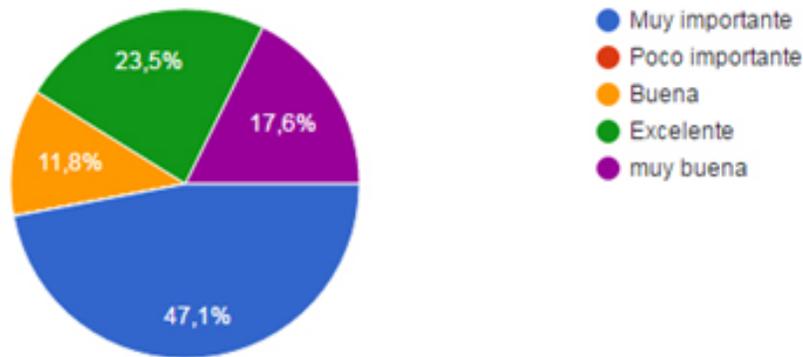


Gráfico 6

El resultado es muy variante, pero efectivo, su mayoría es de (47,1%) ya que el marketing digital es una estrategia de comercialización que crea una relación con el consumidor de inmediato.

## ¿Porqué contratarías un servicio de publicidad? (17 respuestas)

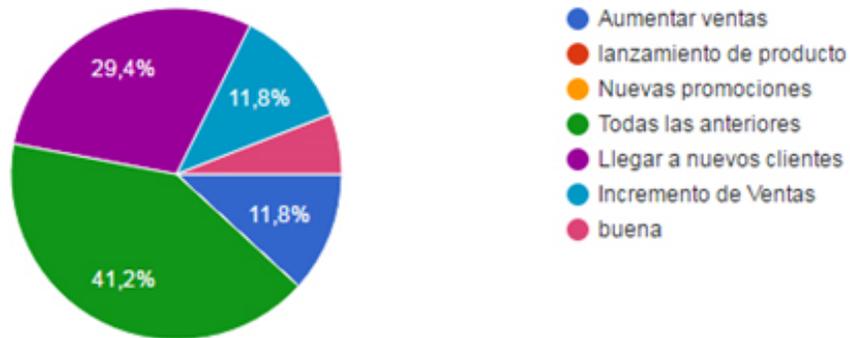


Gráfico 7

Los encuestadores están de acuerdo con todas las propuestas realizadas.

## ¿Qué resultados esperas al dar a conocer tu marca ? (17 respuestas)

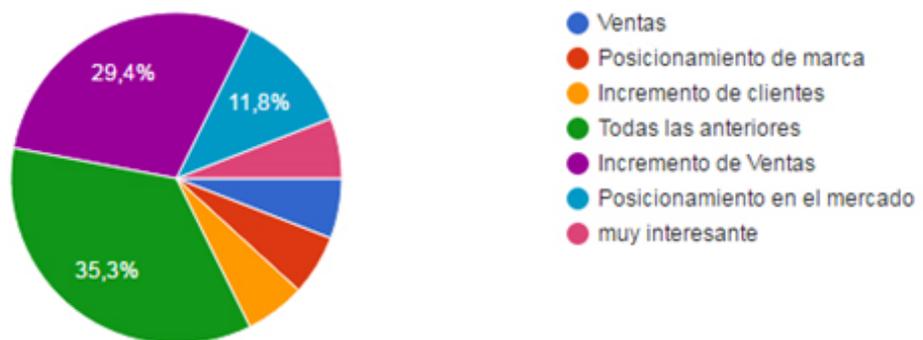


Gráfico 8

Los encuestadores están de acuerdo con todas las propuestas dadas, que igual son resultados esperados de una marca.

## ¿Cuál es el medio de comunicación con el que mas contacto tienes? (17 respuestas)

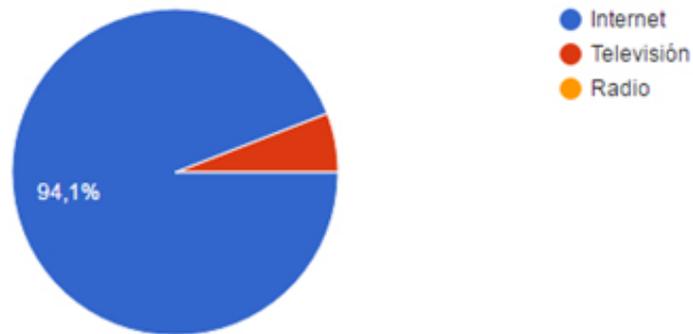


Gráfico 9

El Internet tiene un impacto profundo en el mundo laboral y el conocimiento a nivel mundial. El resultado con mayor porcentaje fue el internet.

## ¿Cuánto estas dispuesto a pagar por una campaña publicitaria? (17 respuestas)

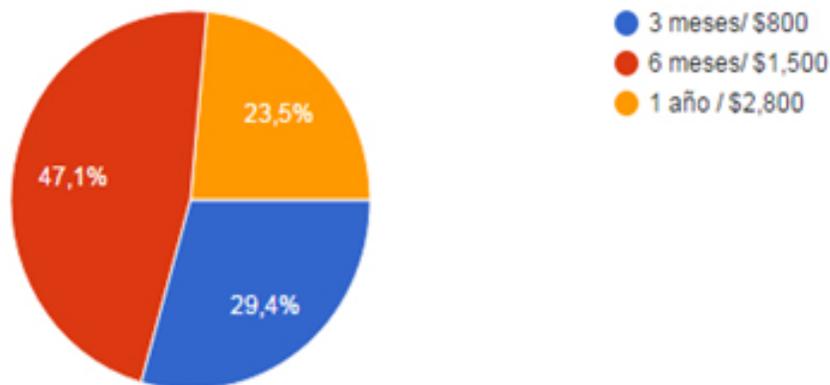


Gráfico 10

En estas respuestas encontramos como resultado que a la mayoría de las empresas prefieren la publicidad a largo plazo.

## ¿Cuáles de las siguientes opciones crees que es una necesidad para tu empresa ?

(17 respuestas)

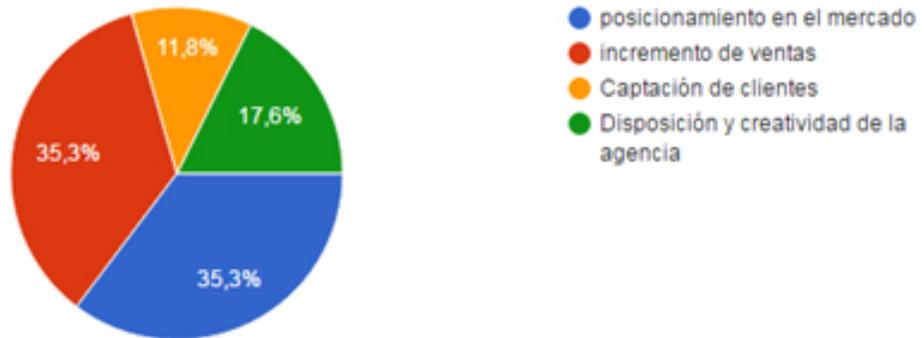


Gráfico 11

Los encuestadores optaron más por el posicionamiento en el mercado e incremento de ventas con el 35,3%

### CONCLUSIÓN DE LA ENCUESTA

El resultado de la encuesta fue satisfactorio, tomando en cuenta los requisitos a evaluar, su mayoría están de acuerdo en que el marketing digital es la mejor manera de proyectarse al público.

### Distribución Y Puntos De Venta

Productor-empresario-usuario final

Somos intermediarios entre el empresario y el usuario final, somos los productores visuales (o creadores), interactuamos con nuestro cliente y usuario final ofreciendo nuestros servicios como productores de medios creativos vía Redes Sociales.



Gráfico 12

## Promoción Del Producto O Servicio

Publicidad Online

Medio Publicitario Costo

Social media \$200

El costo es evaluado por mes

Este medio a utilizar es con el único objetivo de promover nuestros servicios con fines publicitarios

## PRODUCCIÓN

### Objetivos del área de Producción

- Contar con un espacio físico adecuado que permita un correcto funcionamiento del área de producción
- Contar con los equipos y accesorios necesarios que permitan procesos de producción con la calidad y en las cantidades demandadas por el cliente a través del área de mercadeo
- Poseer el personal idóneo que permita garantizar la calidad de la producción

### ESPECIFICACIONES DE NUESTRO PRODUCTO

#### Servicios De Marketing Digital

Paquete (Social Media)

Facebook: 800x800px

Portada de Facebook: 851x315px

Animación: Duración de un spot publicitario es de 10s,15s,20s,30s,45s full HD 1920\*1080px

Display

#### Características

Los diseños al realizarse son de calidad y tenemos equipos actualizados, con un sistema operativo confiable.

## DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

### Proceso Creativo de producción

Actividad	Actividad
Determinar el concepto de la campaña: Escuchar al cliente, cuáles son sus ideas para la creación del producto, sus necesidades y objetivos.	1 hora
Búsqueda de referencias: Investigar, en este paso nos dedicamos a buscar referencias gráficas.	1 hora
Creación de propuestas graficas adecuadas al concepto: aquí nos dedicamos a plasmar nuestras ideas en los gráficos.	1 hora
Exportar elementos gráficos al software especializados para animación.	10 min
Uso de herramientas especializadas para el movimiento y aspectos de un elemento.	2 horas
Examinar cada detalle en movimiento para ver si amerita cambio.	15 min
Render de la animación.	10 min
Presentación final.	1 hora
Aprobación.	30 min

## DIAGRAMA DEL FLUJO DEL PROCESO

Simbología	Proceso Creativo de Animación
	Determinar el concepto de la campaña
	Búsqueda de referencias
	Creación de propuestas graficas adecuadas al concepto
	Exportar elementos gráficos al software especializado para animación
	Uso de herramientas especiales para el movimiento y aspectos de un elemento
	Examinar cada detalle en movimiento para valorar si amerita cambio
	Render de la animación o spot
	Presentación Final
	Aprovación

Gráfico 13

## CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA

Cant.	Descripción	Característica Tecnología	P/U	Precio
1	Computadora de escritorio	Case Gamer Rioroto Cr480 Fuente De Poder Ezcool 1000 W Ps09 12 Cm Certificada Tarjeta De Video Gigabyte Gt 740 Ddr5 2gb Tarjeta Madre Gigabyte H81m -S1 Procesador Intel Core I7 4790 (8m Cache, Up To 4.00 Ghz) Memoria Ddr3 8gb 1600ghz Ax3u1600w8g11 -Sd Adata 2 Unidades Hd Interno 3.5 Sata 1tb Toshiba Quemador De Dvd Interno Sata	\$ 902.75	\$ 902.75
2	Computadora de escritorio	Case Gamer Rioroto Cr480 Fuente De Poder Ezcool 1000 W Ps09 12 Cm Certificada Tarjeta De Video Gigabyte Gt 740 Ddr5 2gb Tarjeta Madre Gigabyte H81m -S1 Procesador Intel Core I5 4590 (6m Cache 3.5/3.9 Mhz) Memoria Ddr3 8gb 1600ghz Ax3u1600w8g11 -Sd Adata 2 Unidades Hd Interno 3.5 Sata 1tb Toshiba Quemador De Dvd Interno Sata	\$ 810.75	\$ 1,621.50
3	Monitor de PC	Lg Lcd 22" W2243s	\$ 144.00	\$ 432.00
1	Computadora de escritorio (Administrador y mercadeo)	Inspiron Small Desktop – 3252, Procesador Intel © Celeron © De Doble Núcleo, Procesador Intel © Celeron © De Doble Núcleo, Ubuntu , Ubuntu , Memoria De 4 GB, Memoria De 4 GB, Disco Duro De 500 GB	\$320.85	\$ 320.85
1	Disco duro Externo	Capacidad De Disco Duro: 2000 GB, Tamaño De Disco Duro: 63.5 Mm (2.5 "). La Última Interfaz Superspeed 3.0 Especificación USB Proporciona La Potencia Y Velocidad Necesarias Para El Almacenamiento Convencional Y Las Aplicaciones De Copia De Seguridad.	\$ 121.84	\$ 121.84
1	Disco duro externo portátil	Disco Solido Asp550ss3-960gm -C Adata	\$ 259.35	\$ 259.35
5	Memoria USB	Kingston 32GB 2.0 USB Datatraveler	\$ 11.10	\$ 55.50
1	Impresora	IMPRESORA HP 1015 BURBUJA Calidad De Impresión En Negro Y Color (Óptima): Hasta 600 X 600 Ppp De Reproducción Velocidad De Impresión	\$ 29.84	\$ 29.84
3	Batería de Respaldo	Ultra Digital Bateria De Respaldo / UDVD28 / Multi Adaptadores	\$ 70.64	\$ 211.91
1	Scanner	Scanner Hp 5590 Color	\$ 304.75	\$ 304.75
		Total Equipo De Computación		\$ 4,260.29

Mobiliario Y Equipo De Oficina				
Cant.	Descripción	Característica	P/U	Precio
4	Mesas de escritorio	Escritorio Para Computadora Modelo AM100GEN07 Bandeja Deslizable Para Teclado Ruedas Para Mayor Movilidad Dimensiones 64x48x75cm	\$ 22.94	\$ 91.76
4	Sillas	SILLA ERGONOMICA AM160GEN65 NEGRA Para Computadora Modelo AM160GEN65 Acolchada Con Ruedas Suaves.	\$ 26.39	\$ 105.56
1	Archivero	Sauder Librera / 409086 / Mdf	\$ 28.23	\$ 28.23
1	Mesa de conferencia	Commodity Juego De Comedor / MIA_6P / Metal	\$ 317.99	\$ 317.99
1	Sofá de espera	Quales Love Seat / Sollovechoco / Chocolate	\$ 459.33	\$ 459.33
1	Teléfono Inalámbrico	Panasonic Teléfono Fijo / KXTGC212LAB / Duo Inalámbrico	\$ 77.39	\$ 77.39
TOTAL MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA				\$ 1,080.25

Tabla 4

Equipo de Computación				
Cant	Descripción	Característica Tecnología	P/U	Precio
1	Computadora de escritorio	Case Gamer Riotoro Cr480 Fuente De Poder Ezcool 1000 W Ps09 12 Cm Certificada Tarjeta De Video Gigabyte Gt 740 Ddr5 2gb Tarjeta Madre Gigabyte H81m -S1 Procesador Intel Core I7 4790 (8m Cache, Up To 4.00 Ghz) Memoria Ddr3 8gb 1600ghz Ax3u1600w8g11 -Sd Adata 2 Unidades Hd Interno 3.5 Sata 1tb Toshiba Quemador De Dvd Interno Sata	\$ 810.75	\$ 810.75

Mobiliario Y Equipo De Oficina

Cant	Descripción	Característica	P/U	Precio
4	Mesas de escritorio	Escritorio Para Computadora Modelo AM100GEN07 Bandeja Deslizable Para Teclado Ruedas Para Mayor Movilidad Dimensiones 64x48x75cm	\$ 22.94	\$ 91.76
4	Sillas	Silla Ergonomica Am160gen65 Negra Para Computadora Modelo Am160gen65 Acolchada Con Ruedas Suaves.	\$ 26.39	\$ 105.56
TOTAL				\$1,008.07

Tabla 5

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS							
Concepto	Costo Total U\$	Depreciación Mensual U\$	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo De Computo	\$4,260.29	\$ 177.51	\$ 2,130.14	\$ 2,130.14	\$ 504.04	\$504.04	
Mobiliario Y Equipo De Oficina	\$1,002.87	\$ 16.71	\$200.57	\$ 200.57	\$ 200.57	\$200.57	\$200.57
<b>TOTAL</b>			\$2,330.72	\$2,330.72	\$704.61	\$704.61	\$200.57

Tabla 6

## EQUIPO E INSTALACIONES

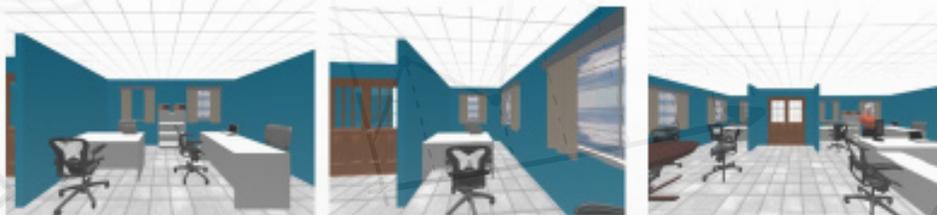
Nuestra empresa es de servicio marketing digital, lo cual solo contamos con 5 computadoras que es el núcleo para desarrollar las prestaciones de nuestro servicios, presentamos una pequeña maquetación donde se muestra nuestros espacios al ser instalado en nuestro negocio. ESPECIFICACIONES DE NUESTRO PRODUCTO.



Sala de espera

Área de Cocina/Baños

Atención al cliente



Área de Diseño

área mercadeo

área administrativa

## Capacidad Instalada

El total de activos de nuestros servicios intangibles son los siguientes:

- Social Media: Creación de promociones en redes sociales
- 30 publicaciones por mes
- Animaciones: 2, 3hrs/cada una
- Gif: 10, 1:30hrs/cada uno
- Artes Gráficos: 14, 1hrs/cada una
- Display: 2, 1hrs/cada uno

## Manejo De Inventarios

No tenemos manejo de inventario ya que trabajamos con programas de diseños para la realización de nuestros servicios y no generan costo de producción Solo trabajamos con sistema digitales.

## Ubicación De La Empresa

De donde fue la Sandak del Iván 2c arriba 4 andenes al lago 1/2 c arriba casa 2027. Managua/Nicaragua

## Mano De Obra Requerida

Los Socios nos encargamos de la mano de obra. El personal de nuestra empresa está capacitado en la rama del diseño y el marketing digital con actitudes positivas y deseos de superación.

## Procedimientos De Mejora Continua

- Capacitación a las nuevas tendencias
- Resultado esperado
- Usos del servicio al cliente
- Mejoramiento al sistema operativo

## Programa De Servicios

Servicios Marketing Digital: Social Media

La redes sociales nos sirve para crear vínculos sociales con la marca, es la mejor formar de que nuestro cliente nos sienta de una forma más cercana.

Campañas publicitarias digitales, Animaciones, Gif, Artes Gráficos, Display

SERVICIOS ANUALES			
Año	Pequeña	Mediana	Total
Corto (1 año)	23	35	58
2 años	25	37	62
Mediano (3 años)*	31	47	78
4 años	33	49	82
Largo (5 años)	35	52	87

Tabla 7

## ORGANIZACIÓN

“La Empresa UEY” es una microempresa organizada con la iniciativa de estudiantes egresados con conocimientos en las actividades que desarrollara el negocio, siendo esta constituida bajo los términos de Sociedad Anónima, dichos socios fundarán la empresa con un capital propio obtenido por medio de ahorros de los mismos socios y aportes de familiares. Todo esto con el objetivo de poner en marcha la idea de creación de un nuevo negocio que brinde los servicios de publicidad a las medianas y pequeñas empresas para impulsar sus negocios.

Se escoge dicha razón social por los beneficios que esta presenta, puesto que la sociedad anónima es una persona jurídica formada por la reunión de un fondo común, suministrado por accionistas responsables sólo hasta el monto de sus respectivas acciones, administrada por mandatarios revocables, y conocida por la designación del objeto de la empresa (Art. 201, Código de Comercio de Nicaragua).

Para la organización de esta sociedad se tomarán en cuenta lo establecido en el Código de Comercio de Nicaragua en su Art. 202: La sociedad anónima puede constituirse por dos o más personas que suscriban la escritura social que contenga todos los requisitos necesarios para su validez, según el artículo 124. (Ver Anexo: Legalización del proyecto).

## OBJETIVOS DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN

- Asegurar los espacios físicos que requiere la empresa
- Asegurar la contratación del personal requerido en cada una de las áreas
- Adquirir los elementos necesarios de la empresa
- Definir qué labor debe desempeñar cada uno de los miembros.

### Cronograma de las actividades

ACTIVIDADES	MARZO					ABRIL				MAYO					JUNIO			
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4
MESES- SEMANAS																		
Autoevaluación personal																		
Recolección de datos																		
Estudio de mercado																		
Planes financieros																		
Creación de línea grafica promocional																		
Aprobaciones																		
Entrega Final																		

## ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

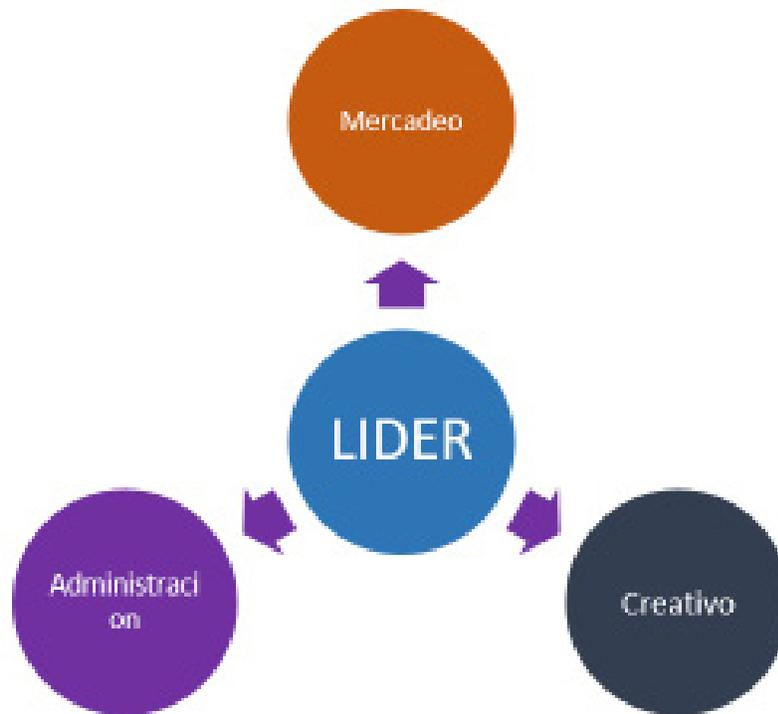


Gráfico 14

**Líder:** Comunicación y apoyo con todas las áreas de la empresa y planes estratégicos  
Realizar todas aquellas actividades necesarias para el cumplimiento de sus funciones, las que le confieren los ordenamientos y las que le sean expresamente encomendadas  
Promover la cultura de trabajo en equipo

Departamentos

**Administración:** Analizar los registros contables y presupuestales de Ingresos y Egresos de los fondos específicos.

Creativo/Producción: Creatividad, innovación.

**Mercadeo:** Brindar información de nuestros servicios a los clientes.  
Promover la cultura de trabajo en equipo

## PROCESOS OPERATIVOS (FUNCIONES) DE LA EMPRESA

Cargo	Actividades	Requisitos especiales	Tiempo
Líder	Planificar, Controlar, Apoyar, Informar y Evaluar.	Trabajar en equipo, Leal, Sincero, Nuevos Retos, Organizado, Motivado Y Carismático.	Diario
Departamento Administrativa	Ejercer la dirección y control del cumplimiento administrativo	Saber Organizar, dirigir, controlar y evaluar las actividades de la empresa	Diario
Departamento Creativo	Diseños estéticos, creativos y funcional	Ser creativo	Diario
Departamento de Mercadeo	Relaciones positivas con el cliente, Estudio de mercados. Desarrollo de la política comercial, Estrategias.	Comunicación con los clientes por medio de teléfonos, correos y visita personal. *Carismático	Diario

Tabla 8

### Actividades Pre- Operativas

Antes del inicio de operaciones de “UEY”. Se realizara la duración de las gestiones realizadas por cada actividad llevando a cabo un total de semanas de 15 semanas:

ACTIVIDAD	DURACIÓN
Elaboración del plan de negocio	10 semanas
Compra de equipos y Mobiliarios de Oficina	1 semana
Instalaciones de los equipos al Local	1 semana
Legalización del negocio “EMPRESA UEY”	2 semanas
Contratación del Personal	1 semana

Tabla 9 . Gastos pre -operativos del negocio

El punto de partida para iniciar las actividades es la elaboración del plan de negocio de “UEY”. La compra de equipos y mobiliarios e instalación de los equipos en la oficina y la contratación del personal tomara tan solo una semana realizarlo.

La legalización del negocio engloba más tiempo por las instituciones del Estado que tocan visitar para cumplir con todos los requerimientos establecidos por la ley entre ellas el Registro Público de la Propiedad Inmueble Mercantil, Alcaldía de Managua, Dirección General de Ingresos.

Gastos Pre-Operativos

### Concepto Costo

A continuación se detalla de manera gráfica por medio de un Diagrama de Gantt las actividades pre operativas

ACTIVIDADES	MARZO					ABRIL				MAYO					JUNIO			
MESES- SEMANAS	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4
Elaboración del plan de negocio	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
Compra de Equipos y Mobiliario de Oficina																		
Instalación de los Equipos al local																		
Legalización del negocio																		
Contratación del Personal																		

Tabla 10 . Diagrama de Gantt

### Gastos Pre-Operativos

CONCEPTO	COSTO
Elaboración del plan de negocio	\$ 630.00
Instalaciones de los equipos al Local	\$ 25.00
Legalización del negocio	\$ 143.87
Contratación del Personal	\$ 10.00
<b>Total</b>	<b>\$ 808.87</b>

Tabla 11 . Gastos pre -operativos del negocio

En la elaboración del plan de negocio se incidió en gastos de investigación como los son transporte, alimentación, fotocopias, papelería y útiles y demás gastos necesarios para obtener toda la información indispensable para la ejecución del informe de investigación y la elaboración del plan de negocio que incluyendo la obtención de cotizaciones a los proveedores y el pago de la tutoría de los tres autores.

Con respecto a los gastos para la legalización del negocio incluyen documentos legales para el registro y constitución de "UEY", la solicitud de constancia matrícula ALMA, pago de tributos al Registro Público de la Propiedad Inmueble y Mercantil, Solicitud de Número RUC ante la Dirección General de Ingresos además la inscripción del personal en el Instituto Nicaragüense de Seguridad Social. (Ver Anexo: Gastos pre operativos para la legalización de la empresa).

## DESCRIPCIÓN DE PUESTOS DE LA EMPRESA

### El líder

Se encargara de interactuar con los colaboradores, haciendo que este equipo trabaje con entusiasmo hacia el logro de sus metas y objetivos.

Planificar, Organizar y compartir con el equipo una visión clara para el presente y futuro de la empresa.

### Departamento Administrativo

Se encargara de la administración y control de los recursos financieros que utiliza la empresa.

Tiene como misión atender todo lo inherente a la administración, brindar el apoyo técnico y recursos a las demás áreas en aspectos administrativos.

### Departamento Creativo/ Producción

Tiene como función desarrollar los procesos creativos, sin perder de vista los objetivos planteados por el cliente, que la información dada tiene que ser más clara, creativa y legible a la vista del receptor, partiendo del diseño como competencia clave de los recursos intangibles de la organización, y siendo el puente entre capacidades de diseño y capacidades de la empresa.

### Área de Mercadeo

Se encarga en el desarrollo de la política comercial de la empresa para aumentar las ventas, los márgenes netos y la cuota de mercado, es un puesto de responsabilidad, supervisión y gestión.

## DESCRIPCIÓN DE PUESTOS DE LA EMPRESA

	Característica Física	Habilidades Mentales	Preparación Académica	Habilidades Técnicas	Experiencia Laboral
Líder	Hombre o Mujer Joven, Buena Imagen	Capacidad de proyectar y aplicar los objetivos de la empresa, Trabajo en Equipo	Profesional en el área	Dominio completo de sistemas operativos, herramientas de oficina, Software	3 años
Área Administrativa	Hombres y mujeres mayor de 25 años de edad	Persona de confianza, honradez y capacidad de análisis de proyección	Profesional en el área administrativa y conocimientos desarrollados	Tener los conocimientos en el área.	2 años
Área de Diseño/ Producción	Hombres y mujeres mayor de 22 años de edad	Aporte de nuevas ideas, Trabajar en equipo, aceptar sugerencias, flexibilidad mental, sensibilidad visual,	Egresado de la Carrera de Diseño Gráfico, o profesionales, Conocimiento del área.	Manejo de programas de diseño, Conocimientos de equipos a utilizar.	6 meses
Área de Mercadeo	Hombres y Mujeres Mayor de 23 años de edad, Buena imagen	gran poder de convencimiento, con amplios conocimientos en el área,	Estudiantes universitarios, o Profesionales, conocimientos básicos e ingles	Dominar software de oficina, crear y desarrollar sus propios esquemas de evaluación para el cliente	8 meses

Tabla 12

## CAPTACIÓN DE PERSONAL

- Fortalecer todas las actividades para resolver cualquier eventualidad de la empresa
- Preparar guías para el trabajo.
- Agilizar la toma de decisiones y la solución de problemas.
- Contribuir a la formación de líderes dirigentes.
- Incrementar la productividad y calidad del trabajo.
- Promover la comunicación en toda la organización

### Reclutamiento

Nuestro sistema de reclutamiento será público por medio de la red Social Facebook, haremos el comunicado a través de contenidos gráficos, directos donde se dirá la plaza vacante. Las reglas de solicitud serán las siguientes:

- 1 año de experiencia mínima
- Egresado / Licenciado
- Dominio Suite Adobe Básico
- Buenas relaciones laborales
- Creativo y detallista

### Ventajas de Reclutamiento

- Renueva y enriquece los recursos humanos de la empresa.
- Revisión de la manera de cómo se conducen los asuntos de la empresa
- Oportunidad para encontrar a persona calificada y con experiencia
- Reducir los costes de formación y dar a la empresa una ventaja competitiva
- Proporcionan nuevas ideas innovadoras para las estrategias de gestión, la creación de un enfoque con visión de futuro que estimula tanto el avance como el crecimiento
- Conocerá de una manera clara y específica, la información relevante de los procesos internos, así como su desarrollo y metas a corto, mediano y largo plazo

### Desventajas de Reclutamiento

- Mal desempeño de un empleado
- Poco Funcional
- Poca Experiencia

## Selección

Proceso de previsión que procura prever cuáles solicitantes tendrán éxito si se les contrata; es al mismo tiempo, una comparación y una elección. Para que pueda ser científica, necesita basarse en lo que el cargo vacante exige de su futuro ocupante (es decir, las exigencias del cargo o descripción del puesto)

Proceso de selección

- Entrevista preliminar
- Solicitud de empleo
- Investigaciones de referencias
- Entrevista formal
- Pruebas de empleo
- Contratación

Para cumplir la responsabilidad de la selección de personal se tomara la decisión de realizar un comité de selección en el cual estará presente el Gerente General y el Jefe de Área solicitada con el fin de acertar en la contratación del personal.

## Contratación

Una vez que se ha aprobado al solicitante, procedemos a completar sus datos, para integrar su expediente de trabajo, estableciendo un procedimiento para no perder de vista al solicitante seleccionado, a fin de verificar si las predicciones están siendo correctas.

La contratación se hará personalmente y con documentos legales.

## Inducción

Se proporcionara información general acerca de la empresa, presentar temas que se relacionan con los empleados, como una visión panorámica de la empresa, informar las políticas. Se le facilitara información y especificaciones sobre el puesto de trabajo concedido al empleado.

## DESARROLLO DEL PERSONAL

Al personal recién contratado se le brindara una capacitación básica de un mes con el fin de inducir al trabajador en las actividades diarias de su puesto.

Se capacitara al personal dependiendo de las nuevas actividades de la empresa. Para esto se hará un análisis anual de cada una de las diferentes áreas administrativas.

## ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS

A continuación la tabla 13 revela las planillas de los diferentes Cargos que hay en la empresa, donde se muestra sus salarios con sus respectivas deducciones de ley Además de la tabla 13 donde se ven las mismas planillas pero en esta ocasión en precio de dólar.

SALARIO DE LOS EMPLEADOS DE LA EMPRESA UEY											
Cargo	Salario Total	Salario Bruto Fc	Inss Laboral	Total Deducción	Neto A Pagar	Inns Patronal 18.5 %	2 % Inatec	Vacaciones	Aguinaldo	Indemnización	
MANO DE OBRA DIRECTA											
1	DISEÑADOR GRÁFICO	C\$7,500.00	C\$7,500.00	C\$468.75	C\$468.75	C\$7,031.25	C\$1,387.50	C\$150.00	C\$625.00	C\$625.00	C\$625.00
2	DISEÑADOR GRÁFICO	C\$7,500.00	C\$7,500.00	C\$468.75	C\$468.75	C\$7,031.25	C\$1,387.50	C\$150.00	C\$625.00	C\$625.00	C\$625.00
3	DISEÑADOR GRÁFICO	C\$7,500.00	C\$7,500.00	C\$468.75	C\$468.75	C\$7,031.25	C\$1,387.50	C\$150.00	C\$625.00	C\$625.00	C\$625.00
TOTAL		C\$22,500.00	C\$22,500.00	C\$1,406.25	C\$1,406.25	C\$21,093.75	C\$4,162.50	C\$450.00	C\$1,875.00	C\$1,875.00	C\$1,875.00
MANO DE OBRA INDIRECTA											
1	ADMINISTRADOR	C\$6,000.00	C\$6,000.00	C\$375.00	C\$375.00	C\$5,625.00	C\$1,110.00	C\$120.00	C\$500.00	C\$500.00	C\$500.00
TOTAL		C\$6,000.00	C\$6,000.00	C\$375.00	C\$375.00	C\$5,625.00	C\$1,110.00	C\$120.00	C\$500.00	C\$500.00	C\$500.00
TOTAL MANO DE OBRA		C\$28,500.00	C\$28,500.00	C\$1,781.25	C\$1,781.25	C\$26,718.75	C\$5,272.50	C\$570.00	C\$2,375.00	C\$2,375.00	C\$2,375.00

Tabla 13. Planillas de los empleados de la empresa UEY

SALARIO DE LOS EMPLEADOS DE LA EMPRESA (US\$)											
Cargo	Salario Total	Salario Bruto Fe	Insa Laboral	Total Deducción	Neto A Pagar	Insa Patronal 18%	2 % Invalidez	Vacaciones	Indemnización	Aguinaldo	
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>											
1	DISEÑADOR GRAFICO	\$265.02	\$265.02	\$16.56	\$16.56	\$248.45	\$49.03	\$5.30	\$22.08	\$22.08	\$22.08
2	DISEÑADOR GRAFICO	\$265.02	\$265.02	\$16.56	\$16.56	\$248.45	\$49.03	\$5.30	\$22.08	\$22.08	\$22.08
3	DISEÑADOR GRAFICO	\$265.02	\$265.02	\$16.56	\$16.56	\$248.45	\$49.03	\$5.30	\$22.08	\$22.08	\$22.08
TOTAL		\$795.06	\$795.06	\$49.69	\$49.69	\$745.36	\$147.08	\$15.90	\$66.25	\$66.25	\$66.25
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>											
1	ADMINISTRADOR	\$212.01	\$212.01	\$13.25	\$13.25	\$198.76	\$39.22	\$4.24	\$17.67	\$17.67	\$17.67
TOTAL		\$212.01	\$212.01	\$13.25	\$13.25	\$198.76	\$39.22	\$4.24	\$17.67	\$17.67	\$17.67
TOTAL MANO DE OBRA		\$1,007.07	\$1,007.07	\$62.94	\$62.94	\$944.13	\$186.31	\$20.14	\$83.92	\$83.92	\$83.92

Tabla 14. Planilla de los empleados de la empresa UEY en dólares

La siguiente tabla 15 señala los salarios anuales de los empleados de la empresa de manera que se pueda observar la proyección de estos durante el transcurso de los 5 años del proyecto. Eventualmente la tabla 14 cumple la misma función pero en este ocasión en dólares.

	SALARIO BASICO MENSUAL	% CRECIMIENTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>								
1	DISEÑADOR GRAFICO	C\$7,500.00	4.50%	C\$90,000.00	C\$96,000.00	C\$100,320.00	C\$104,834.40	C\$109,551.95
2	DISEÑADOR GRAFICO	C\$7,500.00	4.50%	C\$90,000.00	C\$96,000.00	C\$100,320.00	C\$104,834.40	C\$109,551.95
3	DISEÑADOR GRAFICO	C\$7,500.00	4.50%	C\$90,000.00	C\$96,000.00	C\$100,320.00	C\$104,834.40	C\$109,551.95
TOTAL		C\$22,500.00		C\$270,000.00	C\$288,000.00	C\$300,960.00	C\$314,503.20	C\$328,655.84
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>								
1	ADMINISTRADOR	C\$6,000.00	4.50%	C\$72,000.00	C\$84,000.00	C\$87,780.00	C\$91,730.10	C\$95,857.95
TOTAL		C\$6,000.00		C\$72,000.00	C\$84,000.00	C\$87,780.00	C\$91,730.10	C\$95,857.95
TOTAL MANO DE OBRA		C\$28,500.00		C\$342,000.00	C\$372,000.00	C\$388,740.00	C\$406,233.30	C\$424,513.80

Tabla 15. Proyección de los salarios de los empleados de la empresa UEY

SALARIOS DE LOS EMPLEADOS EN LOS PROXIMOS 5 AÑOS (US\$)								
CARGO	SALARIO MENSUAL	% CRECIMIENTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
MANO DE OBRA DIRECTA								
1	DISEÑADOR GRAFICO	\$265.02	4.50%	\$3,180.21	\$3,392.23	\$3,544.88	\$3,704.40	\$3,871.09
2	DISEÑADOR GRAFICO	\$265.02	4.50%	\$3,180.21	\$3,392.23	\$3,544.88	\$3,704.40	\$3,871.09
3	DISEÑADOR GRAFICO	\$265.02	4.50%	\$3,180.21	\$3,392.23	\$3,544.88	\$3,704.40	\$3,871.09
TOTAL		\$795.05		\$9,540.64	\$10,176.68	\$10,634.63	\$11,113.19	\$11,613.28
MANO DE OBRA INDIRECTA								
1	ADMINISTRADOR	\$212.01	4.5%	\$2,544.17	\$2,968.20	\$3,101.77	\$3,241.35	\$3,387.21
TOTAL		\$212.01		\$2,544.17	\$2,968.20	\$3,101.77	\$3,241.35	\$3,387.21
TOTAL MANO DE OBRA		\$1,007.07		\$12,084.81	\$13,144.88	\$13,736.40	\$14,354.53	\$15,000.49

Tabla 16 . Proyección de los salarios de los empleados de la empresa UEY en dólares

También se hace la proyección que tendrán las prestaciones de ley, en conjunto por el periodo que dure el proyecto, de igual forma que los cuadros anteriores se reflejaran tanto en córdobas como en dólares.

PRESTACIONES DE LEY								
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		
MANO DE OBRA DIRECTA								
1	C\$	122,850.00	C\$ 131,040.00	C\$ 136,936.80	C\$ 143,098.96	C\$ 149,538.41		
MANO DE OBRA INDIRECTA								
1	C\$	2,730.00	C\$ 3,185.00	C\$ 3,328.33	C\$ 3,478.10	C\$ 3,634.61		
TOTAL MANO DE OBRA		C\$ 125,580.00	C\$ 134,225.00	C\$ 140,265.13	C\$ 146,577.06	C\$ 153,173.02		

Tabla 17. Prestaciones sociales en general de los empleados de la empresa UEY

PRESTACIONES DE LEY					
PRESTACIONES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MANO DE OBRA DIRECTA					
1	\$ 4,340.99	\$ 4,630.39	\$ 4,838.76	\$ 5,056.50	\$ 5,284.04
MANO DE OBRA INDIRECTA					
1	\$ 1,157.60	\$ 1,350.53	\$ 1,411.30	\$ 1,474.81	\$ 1,541.18
TOTAL MANO DE OBRA	\$ 5,498.59	\$ 5,980.92	\$ 6,250.06	\$ 6,531.31	\$ 6,825.22

Tabla 18 . Prestaciones sociales en general de los empleados de la empresa UEY en dólares.

## EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO

Realizaremos una evaluación semestral, calculando el desempeño de nuestro personal, de esta forma se vendrán desarrollando nuevas técnicas de función para un mejor rendimiento Semestrales

- Evaluar rendimiento en los trabajos realizados
- Calificar el cumplimiento en tiempo determinado
- Revisión de estrategias
- Calidad del trabajo
- Relaciones con las personas
- Eficiencia laboral

Al tener el cumplimiento de todas las obligaciones y responsabilidades que tenga a cargo el colaborador se premiara por todo su desempeño laboral.

Los colaboradores serán capacitados en su totalidad

Al evaluar a cada colaborar obtendremos sus fortalezas y debilidades.

El colaborador que tenga debilidades se mandara a capacitar con todos los gasto que cubrirá la empresa igual siempre contara con su puesto de trabajo sin ningún perjuicio.

## RELACIONES DE TRABAJO

Para mantener la comunicación fluida entre los colaboradores, mensualmente se realizara reuniones donde se consideraran los problemas o situaciones anónimas que nuestros colaboradores expongan.

Para consultas emergentes o de urgida por parte del colaborador, se dará los días viernes en periodo de 1 hora de atención personalizada a través del líder inmediato.

3 veces al año se realizara inspección a las instalaciones física de la empresa con el fin de mantener un ambiente laboral que cumplirá las condiciones ambientales

Para mantener la comunicación de colaborador a líder, será atreves de cuestionario que presentaremos mensualmente para conocer el ánimo y el entusiasmo laboral que existe en el ambiente.

Quincenalmente se realizará boletines informativos donde anunciaremos cualquier cambio que involucre a la empresa. Atraves de memorando se informara cualquier tipo de información que conlleve a la agencia del cumplimiento de una tarea.

## EL TRABAJO EN EQUIPO



Gráfico 15

Aceptar las ideas de los colaboradores siempre y cuando sean positiva para la empresa

## CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA

Nuestra empresa será de SOCIEDAD ANONIMA

Ya que llegamos al acuerdo, que en cualquier situación de endeudamiento cada quien responderá con el importe social es decir no tocar el patrimonio familiar o personal. Consideramos que este tipo de sociedad es la de mayor beneficio ya que la responsabilidad de cada socio está limitada al monto aportado por cada uno de nosotros.

## MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN

La empresa “UEY ”es una microempresa constituida bajo los términos de Sociedad Anónima en la República de Nicaragua, por lo tanto estará sometida a las siguientes disposiciones de Ley

Para efectos mercantiles se tiene como referencia los lineamientos de la LEY GENERAL DE COLEGIACIÓN Y DEL EJERCICIO PROFESIONAL, CAPÍTULO I: DISPOSICIONES GENERALES, en su Art. 2.- Ámbito de Aplicación. La presente Ley será aplicable a todos los profesionales que presten sus servicios en el territorio Nacional y a los Colegios Profesionales que se constituyan al amparo de la presente Ley.

Además se hace mención en su Art 10.- Empresas Prestadoras de Servicios Profesionales. Podrán prestar servicios profesionales o efectuar trabajos en que intervenga el ejercicio profesional de cualquiera de las carreras profesionales, los profesionales y las empresas extranjeras de aquellos países con los que Nicaragua haya firmado un Tratado Internacional en las mismas condiciones de reciprocidad que se le permita el ejercicio profesional a los Nicaragüenses en aquellos países, previo registro y habilitación ante el Colegio Profesional respectivo.

Estas empresas tendrán que contratar al menos un veinticinco por ciento de profesionales Nicaragüenses colegiados.

- Cumplir con requisitos establecidos en el Código de Comercio de Nicaragua en el Título I: “DE LA CALIFICACION DE LOS COMERCIANTES Y DEL REGISTRO MERCANTIL”, Capitulo II: “Del Registro Mercantil”, contenidos en los artículos 13 al 21, para la inscripción como comerciante.

- Obedecer con requisitos establecidos en el Código de Comercio de Nicaragua en el TITULO III: DE LAS SOCIEDADES O COMPAÑÍAS MERCANTILES, CAPÍTULO II: DISPOSICIONES GENERALES para la inscripción de Sociedades Anónimas en su Arto. 124:

- El nombre, apellido y domicilio de los otorgantes
- La denominación y el domicilio de la sociedad
- El objeto de la empresa y las operaciones a que destina su capital
- El modo o forma en que deban elegirse las personas que habrán de ejercer la administración o sea el consejo o junta directiva de gobierno; cuál de ellas representará a la sociedad judicial o extrajudicialmente; el tiempo que deben durar en sus funciones, y la manera de proveer las vacantes
  - El modo o forma de elegir el Vigilante o los Vigilantes
  - Los plazos y forma de convocación y celebración de las juntas generales ordinarias, y los casos y el modo de convocar y celebrar las extraordinarias
  - El capital social, con expresión del valor que se haya dado a los bienes aportados que no consisten en dinero, o del modo y forma en que deba hacerse el avalúo
  - El número, calidad y valor de las acciones, expresando si son nominativas o al portador o de ambas clases; si las acciones nominativas pueden ser convertidas en acciones al portador y viceversa.
  - El plazo y modo en que deba enterarse el capital suscrito;
  - Las ventajas o derechos particulares que se reserven los fundadores;
  - Las reglas para la formación de los balances, el cálculo y la repartición de los beneficios
  - El importe del fondo de reserva
  - El tiempo en que la sociedad debe comenzar y concluir. Su duración no puede ser indefinida, ni pasar de noventa y nueve años
  - La sumisión al voto de la mayoría de la Junta, debidamente convocada y constituida así en Juntas ordinarias como en las extraordinarias, y el modo de formar dicha mayoría para que sus resoluciones sean obligatorias.

- La persona o personas que tengan la representación provisional de la compañía mientras se procede al nombramiento de la Junta Directiva por la Junta General de Accionistas.

Obtención del número RUC debe cumplir con los siguientes requisitos de la LEY CREADORA DEL REGISTRO ÚNICO DEL CONTRIBUYENTE, publicada en la Gaceta, Diario Oficial No. 246 del 30 de Octubre de 1981.

- Original y copia del acta constitutiva y de los estatutos, debidamente inscrita en el Registro Mercantil.

- Fotocopia de recibo de agua, luz, teléfono o contrato de arriendo (caso de alquiler) que hace constar su domicilio fiscal.

- Fotocopia de cédula del representante legal de la persona jurídica que se inscribe; en el caso de ser extranjeros presentar copia del pasaporte y cédula de identidad.

- Inscripción de libros contables en la Administración de Rentas.

- Fotocopia de cédulas de identidad de los socios Nicaragüenses y de los pasaportes de los socios extranjeros

Cumpliendo con lo establecido en el PLAN DE ARBITRIOS DEL MUNICIPIO DE MANAGUA, Título I: De los Impuestos, Capítulo II: Del Impuesto de Matrículas, debe dar inicio a la matrícula de negocio por registro contable en el momento que inicie operaciones en la Alcaldía de Managua que requiere:

- Original y copia del acta constitutiva y de los estatutos, debidamente inscrita en el Registro Mercantil.

- Fotocopia de Cédula RUC del Contribuyente.

- Carta Poder (Si actúa en representación del Contribuyente)

- Fotocopia de cédula del representante legal; en el caso de ser extranjeros presentar copia del pasaporte y cédula de identidad.

- Fotocopia de recibo de agua, luz, teléfono o contrato de arriendo (caso de alquiler)

- Fotocopia de cédulas de identidad de los socios Nicaragüenses y de los pasaportes de los socios extranjeros

- Fotocopia de la primer página de la Inscripción de los Libros Diarios y Mayor

- Copia de las primeras páginas de los Libros Contables Diario y Mayor debidamente inscrito ante el Registro Mercantil del departamento de Managua. Si la Contabilidad la llevará de forma automatizada, presentar la autorización de dicho programa por parte de la DGI.

- torización de dicho programa por parte de la DGI.
- Anticipo de Matrícula (posteriormente será acreditado al efectuarse la matrícula definitiva).
- Copia de la última página del Acta de Constituyente de la sociedad, (todo el documento) debidamente inscrita en el Registro Mercantil de Managua.

Afiliar a los trabajadores en el Instituto Nicaragüense de la Seguridad Social efectuando con lo establecido en el “REGLAMENTO GENERAL DE LA LEY DE SEGURIDAD SOCIAL”, Título I: Campo de Aplicación y Financiamiento, Capítulo II: De los Asegurados Obligatorios de la inscripción de Empleadores y Trabajadores en el Arto. 2; en el Régimen Facultativo Integral, en este las prestaciones que el INSS otorga a asegurados son integrales de corto mediano y largo plazo, incluyéndose prestaciones por atención médica, exceptuando aquellas derivadas de accidentes laborales, por no calificar en este régimen. El porcentaje a cotizar es de 18.50 % del ingreso declarado por el asegurado (salario mínimo establecido).

Entre otros requisitos de Ley a considerar se encuentran:

- Las creaciones de la empresa “UEY ”, estarán protegidas por derechos de autor, según lo establecido en la LEY DE DERECHO DE AUTOR Y DERECHOS CONEXOS, TITULO I: DERECHO DE AUTOR, CAPITULO III DE LA OBRA, Arto. 13.

# SISTEMA FINANCIERO

## OBJETIVOS DEL ÁREA CONTABLE

- Asegurar los recursos financieros que necesita la empresa para su financiamiento
- Proponer alternativas a la organización para garantizar al menor costo posible
- Determinar el sistema contable que va a llevar la empresa, sistema de partida doble y sistema de partida simple
  - Proponer el catálogo de cuenta
  - Registro único de una cuenta
  - Elaborar manual de cuenta
  - Presentar periódicamente los estados financieros periódicamente toda la empresa debe preparar corte mensual y cierre de ejercicio contable
  - Presentar propuestas para lograr alcanzar mayor porcentaje rentabilidad de la empresa

## SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA

Elegimos el software Monica para nuestro estado de cuentas ya que dispone de funciones de seguridad y auditorias de última tecnología enfocadas para mantener nuestros datos seguros e íntegros. Con este software contaremos con la privacidad de nuestros datos.

## CATÁLOGO DE CUENTAS EMPRESA UEY

1000			ACTIVO
1100			ACTIVO CORRIENTE
1101			CAJA
1101	01		CAJA GENERAL
1101	01	01	Caja General M.N.
1101	01	02	Caja General M.E.
1101	02		CAJA CHICA
1101	02	01	Caja Chica M.N.
1101	02	02	Caja Chica M.E.
1102			BANCO
1102	01		Banco Moneda Nacional
1102	02		Banco Moneda Extranjera
1103			INVERSIONES TEMPORALES
1104			CUENTAS POR COBRAR CLIENTES
1104	01		Clientes Nacionales
1104	02		Clientes Extranjeros
1105			DOCUMENTOS POR COBRAR
1105	01		Clientes Nacionales
1105	02		Clientes Extranjeros

1106			INTERESES POR COBRAR
1107			ESTIMACIÓN CUENTAS INCOBRABLES
1107	01		Clientes Nacionales
1107	02		Clientes Extranjeros
1108			INVENTARIO
1109			PAGOS ANTICIPADOS
1109	01		ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA
1109	01	01	Anticipo sobre Ventas Mensuales
1109	01	02	Anticipo por Retenciones
1109	02		IVA ACREDITABLE
1109	02	01	IVA Acreditable por Cobra de Bienes y Servicios
1109	02	02	IVA Acreditable por Importaciones
1109	03		PRIMA DE SEGURO
1109	04		PROPAGANDA Y PUBLICIDAD
1109	04	01	Publicidad TV
1109	04	02	Publicidad Radial
1109	05		PAPELERÍA Y UTILES DE OFICINA
1109	05	01	Papelería
1109	05	02	Útiles de Oficina
			ACTIVO NO CORRIENTE
1200			INVERSIONES PERMANENTES
1201			INVERSIÓN EN ACCIONES
1202			INVERSIÓN EN BONOS
1203			INVERSIÓN EN CERTIFICADO DE DEPÓSITOS A PLAZO FIJO
1300			PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO
1301			TERRENO
1301	01		Terreno para Edificio
1302			EDIFICIO
1302	01		Oficinas
1302	02		BODEGAS
1303			MAQUINARIA Y EQUIPO
1304			EQUIPO RODANTE
1304	01		Camiones
1304	02		Vehículos
1304	03		Motos
1305			MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA
1305	01		Escritorios
1305	02		Archivos
1305	03		Sillas
1305	04		Calculadoras
1306			EQUIPO DE COMPUTACIÓN

1306	01		Computadora para Diseñador
1306	02		Computadora para administrador
1307			HERRAMIENTAS
1308			OTROS ACTIVOS FIJOS
1308			Equipos fuera de uso
1309			DEPRECIACIÓN ACUMULADA
1309	01		Depreciación Acumulada Edificio
1309	02		Depreciación Acumulada Maquinaria y Equipo
1309	03		Depreciación Acumulada Equipo Rodante
1309	04		Depreciación Acumulada Mob. Y Eq. Oficina
1309	05		Depreciación Acumulada Equipo de Computación
1309	06		Depreciación Acumulada Herramientas
1309	07		Depreciación Acumulada Otros Activos Fijos
1400			ACTIVOS INTANGIBLES
1401			SOFTWARE
1500			OTROS ACTIVOS
1501			Depósitos en Garantía
1501	01		Depósitos DISNORTE/DISSUR
1600			ACTIVO DIFERIDO
1601			GASTOS DE ORGANIZACIÓN
1601	01		Gastos Legales
1601	02		Gastos Contables
2000			PASIVO
2100			CUENTAS Y PRÉSTAMOS POR PAGAR
2101			SOBREGIROBANCARIO
2101	01		Sobregiro
2102			CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES
2102	01		Proveedores Nacionales
2102	02		Proveedores Extranjeros
2103			PRESTAMOS POR PAGAR
2103	01		Prestamos por Pagar Nacionales
2103	02		Prestamos por Pagar Extranjeros
2104			INTERESES POR PAGAR
2104	01		Intereses por Pagar Nacionales
2104	02		Intereses por Pagar Extranjeros
2105			ANTICIPO RECIBIDO DE CLIENTES
2105	01		Clientes Nacionales
2105	02		Clientes Extranjeros
2106			RETENCIONES POR PAGAR
2106	01		Impuesto al Valor Agregado
2106	02		Retención Fuente del I.R
2106	02	01	Ret. Compra Bienes y Servicios

2106	02	02	Ret. Servicios Técnicos y Profesionales
2106	02	03	Ret. Servicios en General
2106	03		INSS Laboral
2106	04		I.R Laboral
2106	05		Embargo judiciales
2107			GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR
2107	01		Salarios por Pagar
2107	02		Vacaciones por Pagar
2107	03		Décimo Tercer Mes por Pagar
2107	04		INSS Empleador por Pagar
2107	05		INATEC por Pagar
2107	06		Energía Eléctrica por Pagar
2107	07		Agua y Alcantarillado por Pagar
2107	08		Servicio Telefónico por Pagar
2108			IMPUESTOS POR PAGAR
2108	01		Impuesto sobre la Renta
2108	01	01	IR Anual
2108	01	02	Anticipo de I.R por Pagar
2108	02		Impuesto Municipal por Pagar
2108	02	01	Impuesto sobre Ventas por Pagar
2108	02	02	Impuesto de Basura por Pagar
2108	02	03	Impuesto Bienes Inmuebles por Pagar
2109			ACREEDORES DIVERSOS
2109	01		Acreedores Nacionales
2109	02		Acreedores Extranjeros
2200			PRÉSTAMOS Y CUENTAS POR PAGAR
2201			PRESTAMOS POR PAGAR
2201	01		Prestamos por Pagar Nacionales
2201	02		Prestamos por Pagar Extranjeros
3000			CAPITAL
3100			CAPITAL CONTABLE
3101			CAPITAL SOCIAL AUTORIZADO
3101	01		Capital Común
3101	02		Capital Preferente
3102			ACCIONISTAS
3102	01		Accionistas Comunes
3102	02		Accionistas Preferentes
3103			ACCIONES EN TESORERÍA
3103	01		Acciones Comunes
3103	02		Acciones Preferentes
3104			RESERVAS

3104	01		Reserva Legal
3104	02		Reserva para Contingencia
3105			DONACIONES
3105	01		Donaciones en Especie
3106			PRIMA EN VENTA DE ACCIONES
3106	01		Acciones Comunes
3106	02		Acciones Preferentes
3107			DESCUENTO EN VENTA DE ACCIONES
3107	01		Acciones Comunes
3107	02		Acciones Preferentes
3108			SUPERÁVIT
3108	01		Superávit por Revaluación de Activos
3109			UTILIDAD O PÉRDIDA ACUMULADA
3109	01		Utilidad o Pérdida
3110			UTILIDAD O PÉRDIDA DEL PERÍODO
3110	01		Utilidad o Pérdida
4000			INGRESOS
4100			INGRESOS CORRIENTES
4101			INGRESOS POR VENTA
4101	01		Ingresos por Venta Social Media
4102			PRODUCTOS FINANCIEROS
4102	01		Intereses Ganados
4102	01	01	Intereses Ganados en Cuenta de Ahorro
4102	02		Ingresos por Mantenimiento de Valor
4102	02	01	Mantenimiento de Valor en Cuentas de Activo
4102	03		INGRESOS POR DIFERENCIAL CAMBIARIO
4102	03	01	Revalorización Cuentas de Activo
4103			OTROS INGRESOS
4103	01		Utilidad en Venta de Activos Fijos
4103	02		Utilidad en Venta de Acciones
5000			COSTOS
5100			COSTOS DE VENTA
5101			COSTOS DE VENTA DE SERVICIO
5101	01		Costo de Venta Social Media
6000			GASTOS
6100			GASTOS DE OPERACION
6101			GASTOS DE ADMINISTRACION
6101	01		Sueldos y Prestaciones Sociales
6101	01	01	Sueldos
6101	01	02	Horas Extras
6101	01	03	Incentivos

6101	01	04	Vacaciones
6101	01	05	Décimo Tercer Mes
6101	01	06	Indemnización Laboral
6101	01	07	INSS Patronal
6101	01	08	INATEC
6101	02		Gastos de Personal
6101	02	01	Viáticos de Alimentación, Hospedaje y Transporte
6101	02	02	Gastos Médicos
6101	02	03	Seguro de Vida
6101	02	04	Capacitación
6101	02	05	Ayudas monetarias
6101	02	06	Gastos de Representación
6101	02	07	Atenciones Sociales.
6101	02	08	Convivios y Celebraciones
6101	02	09	Suscripción Diarios y Revistas
6101	02	10	Uniformes y Botas
6101	02	99	Varios
6101	03		Servicios
6101	03	01	Energía Eléctrica
6101	03	02	Agua Potable y Alcantarillado
6101	03	03	Teléfono
6101	03	04	Fax
6101	03	05	Internet
6101	03	06	Correspondencia
6101	03	07	Fotocopia y Encolchado
6101	03	08	Imprenta y Encuadernación
6101	03	09	Alquiler
6101	03	10	Servicios Profesionales
6101	03	11	Servicios Técnicos
6101	03	12	Cable
6101	03	13	Varios
6101	04		Materiales y Suministros
6101	04	01	Papelería y Útiles de Oficina
6101	04	02	Artículos de Aseo y Limpieza
6101	04	03	Combustible
6101	04	04	Varios
6101	05		Mantenimiento y Reparación
6101	05	01	Mant. Y Reparación Edificio
6101	05	02	Mant. Y Reparación Maquinaria y Equipo
6101	05	03	Mant. Y Reparación Equipo Rodante
6101	05	04	Mant. Y Reparación Mob. Y Equipo Oficina

6101	05	05	Mant. Y Reparación Equipo de Computación
6101	05	06	Mant. Y Reparación Herramientas
6101	06		Depreciaciones
6101	06	01	Depreciación de Edificio
6101	06	02	Depreciación Maquinaria y Equipo
6101	06	03	Depreciación Equipo Rodante
6101	06	04	Depreciación Mob. Y Equipo de Oficina
6101	06	05	Depreciación Equipo de Computación
6101	06	06	Depreciación Herramientas
6101	06	07	Depreciación Otros Activos Fijos
6101	07		Estimaciones y Amortizaciones
6101	07	01	Estimación Cuentas incobrables
6101	07	03	Amortización de Intangibles
6101	07	04	Amortización de Pagos Anticipados
6101	08		Gastos Varios
6101	08	01	Impuestos Municipales
6101	08	02	Matrículas y Licencias
6101	08	03	Multas y Recargos DGI
6101	08	04	Multas y Recargos Municipales
6101	08	05	Multas y Recargos INSS
6102			GASTOS DE VENTA
6102	01		Sueldos y Prestaciones Sociales
6102	01	01	Sueldos
6102	01	02	Horas Extras
6102	01	03	Incentivos
6102	01	04	Vacaciones
6102	01	05	Décimo Tercer Mes
6102	01	06	Indemnización Laboral
6102	01	07	INSS Patronal
6102	01	08	INATEC
6102	02		Gastos de Personal
6102	02	01	Viáticos de Alimentación, Hospedaje y Transporte
6102	02	02	Gastos Médicos
6102	02	03	Seguro de Vida
6102	02	04	Capacitación
6102	02	05	Ayudas monetarias
6102	02	06	Gastos de Representación
6102	02	07	Atenciones Sociales.
6102	02	08	Convivios y Celebraciones
6102	02	09	Suscripción Diarios y Revistas
6102	02	10	Uniformes y Botas

6102	02	99	Varios
6102	03		Servicios
6102	03	01	Energía Eléctrica
6102	03	02	Agua Potable y Alcantarillado
6102	03	03	Teléfono
6102	03	04	Fax
6102	03	05	Internet
6102	03	06	Correspondencia
6102	03	07	Fotocopia y Encolchado
6102	03	08	Imprenta y Encuadernación
6102	03	09	Alquiler
6102	03	10	Servicios Profesionales
6102	03	11	Servicios Técnicos
6102	03	12	Cable
6102	03	13	Propaganda y Publicidad
6102	03	14	Varios
6102	04		Materiales y Suministros
6102	04	01	Papelería y Útiles de Oficina
6102	04	02	Artículos de Aseo y Limpieza
6102	04	03	Combustible
6102	04	04	Varios
6102	05		Mantenimiento y Reparación
6102	05	01	Mant. Y Reparación Edificio
6102	05	02	Mant. Y Reparación Maquinaria y Equipo
6102	05	03	Mant. Y Reparación Equipo Rodante
6102	05	04	Mant. Y Reparación Mob. Y Equipo Oficina
6102	05	05	Mant. Y Reparación Equipo de Computación
6102	05	06	Mant. Y Reparación Herramientas
6102	06		Depreciaciones
6102	06	01	Depreciación de Edificio
6102	06	02	Depreciación Maquinaria y Equipo
6102	06	03	Depreciación Equipo Rodante
6102	06	04	Depreciación Mob. Y Equipo de Oficina
6102	06	05	Depreciación Equipo de Computación
6102	06	06	Depreciación Herramientas
6102	06	07	Depreciación Otros Activos Fijos
6102	07		Estimaciones y Amortizaciones
6102	07	01	Estimación Cuentas incobrables
6102	07	02	Estimación Obsolescencia de Inventarios
6102	07	03	Amortización de Intangibles
6102	07	04	Amortización de Pagos Anticipados

6102	08		Gastos Varios
6102	08	01	Impuestos Municipales
6102	08	02	Matrículas y Licencias
6102	08	03	Multas y Recargos DGI
6102	08	04	Multas y Recargos Municipales
6102	08	05	Multas y Recargos INSS
6102	08	06	Sticker de Rodamiento
6102	08	07	Placas
6102	99	08	Diversos
6103			GASTOS FINANCIEROS
6103	01		Intereses Pagados
6103	01	01	Intereses Pagados sobre Prestamos

Tabla 19

## FLUJO DE EFECTIVO

Según las estimaciones la suma necesaria para comenzar el negocio será de \$8,159.97. El 100% de esta cifra será aportado por los socios para abarcar el pago del capital de trabajo.

SUPUESTOS DE INVERSIONES			
	INVERSION TOTAL	FINANCIAMIENTO	
Concepto	Monto	Fondos Propios	Préstamos
Equipo:	\$ 5,340.54	\$ 5,340.54	\$ -
Equipo de Computo	4,260.29	4,260.29	
Mobiliario y equipo oficina	1,080.25	1,080.25	
Capital de Trabajo:	\$ 2,010.56	\$ 2,010.56	\$ -
Capital Trabajo	2,010.56	2,010.56	
Otros:	\$ 808.87	\$ 808.87	\$ -
Gastos Pre operativos	808.87	808.87	
Totales:	\$ 8,159.97	\$ 8,159.97	\$ -
		Aporte	Financiamiento
		100%	0%

Tabla 20 . Supuesto de inversión

El dinero procedente de las aportaciones de los socios será utilizado para la compra del equipo de cómputo y el mobiliario y equipo de oficina, los gastos pre operativos y los costos del capital del trabajo del primer mes.

## ESTADO DE PÉRDIDA Y GANANCIA

A continuación se presenta el Estado de Pérdida y Ganancia que relaciona los ingresos contra los egresos en el periodo de los próximos 5 años de funcionamiento de la empresa, reflejando directamente cual ha sido el beneficio de la actividad del negocio, con el fin de conocer si es viable.

ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIA PROYECTADO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	29,189.19	32,666.91	43,795.33	49,013.28	54,852.92
Costo de los bienes vendidos (Material D. e Indirecto)	16,687.42	18,761.54	22,546.80	26,604.24	34,186.51
Utilidad Bruta	\$ 12,501.77	\$ 13,905.36	\$ 21,248.53	\$ 22,409.04	\$ 20,666.41
Salarios (M.O. Directa e Indirecta)	2,544.17	2,968.20	3,101.77	3,241.35	3,387.21
Prestaciones (M.O. Directa e Indirecta)	1,157.60	1,350.53	1,411.30	1,474.81	1,541.18
Gastos Generales (sin Depreciación)	3,737.54	3,982.61	5,325.11	4,605.99	4,915.62
Depreciación	2,330.72	2,330.72	704.61	704.61	200.57
Total Gastos de Operación	\$ 9,770.02	\$ 10,632.06	\$ 10,542.79	\$ 10,026.76	\$ 10,044.58
Utilidad de Operación	\$ 2,731.74	\$ 3,273.30	\$ 10,705.74	\$ 12,382.28	\$ 10,621.83
Intereses pagados	-	-	-	-	-
Utilidad antes de impuestos	\$ 2,731.74	\$ 3,273.30	\$ 10,705.74	\$ 12,382.28	\$ 10,621.83
Impuestos IR	819.52	981.99	3,211.72	3,714.68	3,186.55
Utilidad neta	\$ 1,912.22	\$ 2,291.31	\$ 7,494.02	\$ 8,667.60	\$ 7,435.28

Tabla 21 . Estado de pérdida y ganancia

Según la tabla 21 en los 5 años que se está proyectando la empresa UEY tendrá ganancias donde se irá desde \$ 1,912.22 en el primer año y hasta \$ 7,435.28 en el último año, dando a entender que el proyecto es viable. Durante el transcurso de los años se observa que los costos de materia prima aumentan por el incremento en los salarios del personal involucrado en el proceso productivo y en menor medida de la inflación.

En un análisis más cuidadoso habrá un descenso entre el segundo año y el primero, entre el cuarto y el quinto, esto es por motivo de que no existe aumento en la demanda, pero si existe adquisición de mobiliario que afecta a la depreciación y equipo de oficina por la incorporación de personal y aumento del salario de estos.

En cuanto a la utilidad antes de impuesto según la Ley 822 Ley de Concertación Tributaria en su art. 52 Alícuotas del IR, la alícuota del IR a pagar por la renta de actividades económicas, será del treinta por ciento (30%). Se usó una tasa de cambio del córdoba con respecto al dólar americano de C\$ 28.30 para clasificar las utilidades.

## ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Se presenta el Estado de Situación Financiera de Empresa UEY para los próximos años, donde se reflejaran los activos, pasivo y el capital que se tendrá según los datos obtenidos en adquisición de activos, aportaciones de socios, costo de materia prima y gastos generales.

Entre los más destacable se encuentra el monto de los activos fijos y su depreciación que tienen un aumento en el tercer año, por la incorporación de nuevo personal, también se observa el aumento de la cantidad de dinero que va acumulando para caja que llega hasta los \$36,891.09 cantidad suficiente para un reinversión de futuros activos y más personal, para un expansión en el mercado meta, y por último el capital compuesto por el capital social que representa el aporte de los socios, que se mantiene constante en los 3 primeros años, para presentar un aumento en los últimos años y la utilidad que se obtiene en el transcurso de la duración del negocio, que representa el aumento en caja y banco para el próximo año.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
ACTIVOS CIRCULANTE	\$ 2,819.43	\$ 7,062.37	\$ 11,684.40	\$ 19,883.03	\$29,255.23	\$36,891.09
CAJA Y BANCOS	\$ 2,819.43	\$ 7,062.37	\$ 11,684.40	\$ 19,883.03	\$29,255.23	\$36,891.09
ACTIVO FIJO	\$ 5,340.54	\$ 3,009.82	\$ 679.11	\$ 982.57	\$ 277.96	\$ 77.39
TERRENO Y EDIFICIO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
MOBILIARIO Y EQUIPO	\$ 5,340.54	\$ 5,340.54	\$ 5,340.54	\$ 6,348.61	\$ 6,348.61	\$ 6,348.61
EQUIPO REPARTO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
DEPRECIACION ACUMULADA		(2,330.72)	(4,661.44)	(5,366.04)	(6,070.65)	(6,271.23)
ACTIVO DIFERIDO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTOS DE INSTALACION						
TOTAL DE ACTIVOS	8,159.97	10,072.19	12,363.50	20,865.59	29,533.19	36,968.47
PASIVOS	-	-	-	-	-	-
PASIVO CIRCULANTE	-	-	-	-	-	-
PRESTAMO CORTO PLAZO	-	-	-	-	-	-
PASIVO LARGO PLAZO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PRESTAMO LARGO PLAZO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CAPITAL	\$ 8,159.97	\$ 10,072.19	\$ 12,363.50	\$ 20,865.59	\$29,533.19	\$36,968.47
CAPITAL SOCIAL	\$ 8,159.97	\$ 8,159.97	\$ 8,159.97	\$ 9,168.04	\$ 9,168.04	\$ 9,168.04
UTILIDAD ACUMULADA			\$ 1,912.22	\$ 4,203.53	\$11,697.55	\$20,365.15
UTILIDAD DEL PERIODO		\$ 1,912.22	\$ 2,291.31	\$ 7,494.02	\$ 8,667.60	\$ 7,435.28
TOTAL PASIVO MAS CAPITAL	\$ 8,159.97	\$ 10,072.19	\$ 12,363.50	\$ 20,865.59	\$29,533.19	\$36,968.47

Tabla 22 . Estado de Situación Financiera para los próximos 5 años

## ESTADO DE FLUJO DE CAJA

El Estado de Flujo de Caja muestra el plan de ingresos, egresos y saldos de efectivo proyectados a los próximos 5 años. En la siguiente tabla se estima que al finalizar el primer año el saldo final será de \$ 2,819.43 incrementando para el segundo año en \$ 7,062.37, así va creciendo, acumulando beneficios estableciendo una base sólida para sustentar que el negocio no requerirá de financiamiento externo para poder operar.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
SALDO INICIAL		\$2,819.43	\$7,062.37	\$11,684.40	\$19,883.03	\$29,255.23
INGRESOS (UTILIDAD CONTABLE)	\$8,159.97	\$1,912.22	\$2,291.31	\$7,494.02	\$8,667.60	\$7,435.28
EGRESOS	\$5,340.54					
AMORTIZACION		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
DEPRECIACION		\$2,330.72	\$2,330.72	\$704.61	\$704.61	\$200.57
SALDO FINAL	\$2,819.43	\$7,062.37	\$11,684.40	\$19,883.03	\$29,255.23	\$36,891.09

Tabla 23. Estado de Flujo de Caja

## PUNTO DE EQUILIBRIO

El análisis del Punto de Equilibrio refleja la relación que existe entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales. Es el nivel en donde el negocio lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos y la utilidad operacional es cero, es decir, que los ingresos son iguales a la sumatoria de los costos y gastos operacionales.

Es calculado por la siguiente ecuación, dada en valores monetarios:

$$PE_{\text{ventas}} = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VTAS}}$$

En donde:

CF = Costos Fijos

CVT = Costo Variable Total

VTAS = Ventas Totales

PUNTO DE EQUILIBRIO US\$					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Porcentaje sobre ventas %	78%	76%	50%	45%	49%
Punto de Equilibrio US\$	22,811.10	24,977.16	21,729.73	21,930.63	26,660.39
Ventas	29,189.19	32,666.91	43,795.33	49,013.28	54,852.92
Porcentaje sobre ventas %	33%	33%	24%	20%	18%
Costos Fijos	9,770.02	10,632.06	10,542.79	10,026.76	10,044.58
Salarios (M.O. Directa e Indirecta)	2,544.17	2,968.20	3,101.77	3,241.35	3,387.21
Prestaciones (M.O. Directa e Indirecta)	1,157.60	1,350.53	1,411.30	1,474.81	1,541.18
Gastos Generales (sin Depreciación)	3,737.54	3,982.61	5,325.11	4,605.99	4,915.62
Depreciación	2,330.72	2,330.72	704.61	704.61	200.57
Intereses pagados	-	-	-	-	-
Porcentaje sobre ventas %	57%	57%	51%	54%	62%
Costos Variables	16,687.42	18,761.54	22,546.80	26,604.24	34,186.51
Costo de Venta	16,687.42	18,761.54	22,546.80	26,604.24	34,186.51

Tabla 24 . Punto de Equilibrio

Esto indica que para poder solventar los costos fijos y variables del negocio, y lograr el punto de equilibrio las ventas deben ser mayores al 45% del valor que se tiene proyectado en los próximos cinco años.

## PUNTO DE EQUILIBRIO MENSUAL

### Datos Iniciales

Precio Venta	2,432
Coste Unitario	1,391
Gastos Fijos Mes	814
Pto. Equilibrio	1
\$ Ventas Equilibrio	1,901

Datos para el gráfico		PERDIDA	P.E.	UTILIDAD
Q Ventas	0	0	1	1
\$ Ventas	0	950	1,901	2,851
Costo Variable	0	543	1,087	1,630
Costo Fijo	814	814	814	814
Costo Total	814	1,358	1,901	2,444
Beneficio	-814	-407	0	407
Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender .781 unidades mes				

Tabla 25

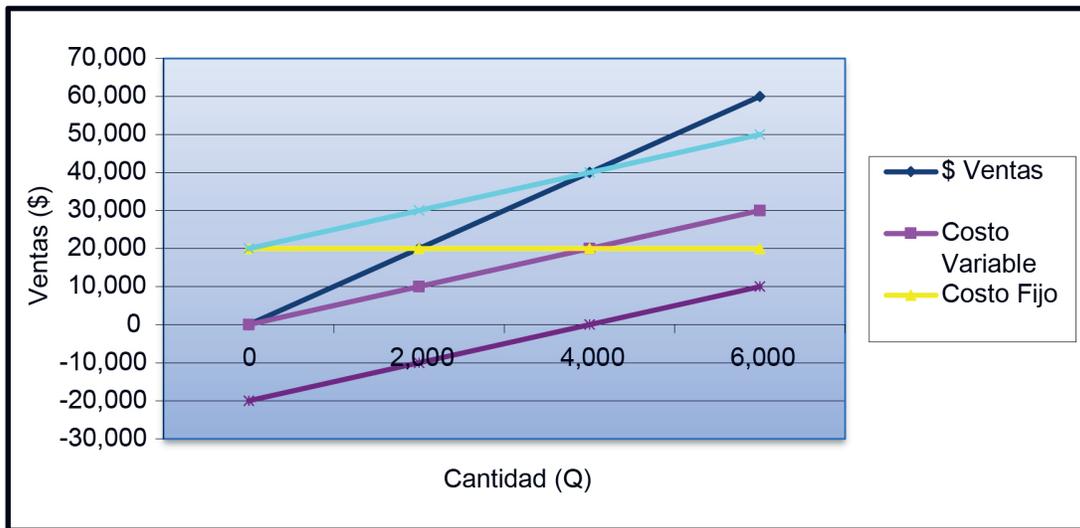


Gráfico 16

## RAZONES FINANCIERAS

Las Razones Financieras de Rentabilidad utilizadas son las siguientes:

$$\text{Rentabilidad sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidades Netas}}{\text{Ventas Totales}}$$

$$\text{Rentabilidad sobre Inversión} = \frac{\text{Utilidades Netas}}{\text{Inversión Inicial}}$$

A causa de medir el porcentaje de los rendimientos generados por las ventas y la inversión. Puesto que estas, son una medida del éxito o fracaso con que se manejan los recursos de Empresa UEY.

RAZONES FINANCIERAS PROYECTADAS					
Razones Financieras	1	2	3	4	5
Rentabilidad sobre ventas	7%	7%	17%	18%	14%
Rentabilidad sobre inversión	23%	28%	92%	106%	91%

Tabla 22. Razones Financieras

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior muestra la rentabilidad que obtendrá el negocio en los próximos 5 años, se observa que en el primer año el negocio tiene una rentabilidad del 7% de utilidad sobre las ventas para los 2 primeros años, aumentando al 17% en el tercer año y 18% al cuarto año y en el quinto año se produce una disminución de 4% en relación al año anterior. Esto sucede porque en el tercer año se planea un aumento de salarios, contratar un diseñador gráfico más por lo que se incurrirá en la compra de mobiliario, aumento en la depreciación y prestaciones sociales.

La razón de rentabilidad sobre inversión expresa la efectividad del negocio para producir utilidades con la inversión de los socios. Para el primer año será de 23%, es decir que por cada unidad monetaria de capital invertido por los socios, se generan 25% de utilidad neta. Conforme a la tabla anterior la rentabilidad de inversión aumenta y sufre un descenso hasta colocarse al 91% en el quinto año.

### VALOR ACTUAL NETO (VAN), TASA INTERNA DE RETORNO (TIR), RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RB/C), PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI).

Para el análisis financiero se necesita el cálculo de la tasa de descuento, para ello se utilizara el costo de capital basado en el costo de oportunidad de los socios representado en el rendimiento esperado por ellos, de sus recursos propios.

Las aportaciones de socios están representado por un monto de \$8,159.97, con derecho a pago de dividendos equivalentes al 30% anual.

ANÁLISIS FINANCIERO PROYECTADO						
VAN y TIR						
Análisis Financiero	0	1	2	3	4	5
Utilidad Contable		1,912.22	2,291.31	7,494.02	8,667.60	7,435.28
Depreciación		2,330.72	2,330.72	704.61	704.61	200.57
Amortización		-	-	-	-	
Valor Residual						
Flujo de Fondos	(8,159.97)	4,242.94	4,622.03	8,198.63	9,372.21	7,635.86
VAN al 30%	6,908.52					
TIR	64%	Factor de descuento x año para la Rb/Costo y el Recuperación.				
TASA DE DESCUENTO	0.30	1	2	3	4	5
		1.30	1.69	2.20	2.86	3.71
RELACION BENEFICIO COSTO	\$ 1.85	3,263.80	2,734.93	3,731.74	3,281.47	2,056.56
Periodo de Recuperación		(4,896.17)	(2,161.24)	1,570.50	4,851.97	6,908.52

Tabla 26 . Análisis Financiero

## Valor Actual Neto (Van)

Para calcular el Valor Actual Neto se tiene en cuenta que el valor de las siguientes variables:

La inversión inicial previa, los flujos netos de efectivo, la tasa de descuento y el número de periodos proyectados.

El Valor Actual Neto es \$ 6,908.52 este valor estimado es positivo, lo que significa que la idea de negocio de una empresa de Publicidad llamada UEY es aceptable y se puede poner en marcha. Además los cálculos demuestran que la inversión cumple con el objetivo básico financiero maximizar la inversión.

## TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Para el análisis de la Tasa Interna de Retorno, se toman como referencia la tasa de descuento.

La Tasa Interna de Retorno es de 64% mayor que la tasa de descuento de 30%, lo que conlleva a que la idea de negocio es aceptable, pues estima un rendimiento mayor al mínimo requerido.

## RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RB/C)

La relación beneficio costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que traerá la idea de negocio a la comunidad.

Al realizar los cálculos correspondientes la relación beneficio costo es de \$ 1.85. Lo que indica que por cada dólar invertido se obtiene un beneficio de \$ 0.85.

## PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

Es un indicador que permite medir el plazo de tiempo en que se recuperara inversión inicial. El periodo de recuperación de la inversión es exactamente de 1 Año, 10 meses y 6 días.

Para el cálculo se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{PRI} = \text{Año Anterior a la Recuperación} + \frac{\text{Flujos por Recuperar}}{\text{Flujo del año de Recuperación}}$$

Sustituir los valores en la fórmula:

$$\text{PRI}=1 \text{ Año} + \frac{8,159.97- 4,242.94}{4,622.03}$$

$$\text{PRI}= 1+0.84\text{Año}$$

$$\text{PRI}=1.84 \text{ Año}$$

Se obtiene

**PRI=1 Año+ 10 Meses+6 Días**

## CONCLUSIONES

Después de aplicar el punto de equilibrio, las razones financieras, los indicadores de evaluación de proyectos que son: Los flujos de caja del proyecto, tasa de descuento, valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio costo, periodo de recuperación que conducen a tomar idénticas decisiones que el proyecto es resulta aceptable y puede poner en marcha.

El punto de equilibrio según el valor proyectado de las ventas de los próximos 5 años, se necesita vender el 78% de estas en el primer año, el 76% en el segundo año, el 50% en el tercer año, el 45% en el cuarto año y en el quinto un 49% para que encontrarse en un nivel de actividad en el que la idea de negocio ni gana, ni pierde dinero, su beneficio es cero.

El resultado obtenido de la razón financiera de rentabilidad de ventas indica que por cada dólar vendido, la idea de negocio genera una utilidad bruta de 7% para el primer año, 7% para el segundo año, 17% para el tercer año, 18% para el cuarto año y del 14% para el quinto año. Como se aprecia el margen bruto se mantuvo estable del primer año al segundo año, disminuyo en un 4% del cuarto al quinto año.

El resultado obtenido de la razón financiera de rentabilidad de inversión establece el grado de rendimiento de la inversión inicial; reflejando que los rendimientos de la inversión son: 23% para el primer año, 28% el segundo año, 92% el tercer año, 106% el cuarto año es y 91% para el quinto año. Lo que lleva a concluir que la mejor rentabilidad se encuentra en el cuarto año proyectado.

El valor actual neto es positivo, con un valor de \$ 6,908.52 lo que refleja que la inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad exigida.

Al realizar los cálculos correspondientes a la tasa de retorno de inversión, se concluye que esta es mayor en comparación con la tasa de descuento por lo que se concluye a mayor TIR, mayor rentabilidad de la inversión.

De acuerdo con los criterios, la inversión en la idea de negocio es aceptable, puesto que el valor de la Relación Beneficio Costo es mayor a 1. Con un beneficio de la idea de negocio de una Empresa de Publicidad genera riqueza y con seguridad traerá consigo un beneficio social a la comunidad.

Los resultados obtenidos de los cálculos del periodo de recuperación indican que es mayor a 1 año.

## ESTRATEGIAS PROMOCIONALES

### Campaña publicitaria Digital (Social media)

El concepto del copy “Tus ideas en 360” fue creado con el objetivo de que las empresas se den a conocer por medio de las plataformas de comunicación en línea, ya que en las redes sociales hay probabilidades de un mayor alcance de target, Por las constantes visualizaciones de contenido que genera atracción y una posible compra del producto o servicio de nuestro cliente.



ARTE PUBLICITARIA - FACEBOOK

¿No eres Reconocido?

**TRASCIENDE**

**A NUEVOS MERCADOS**

CONTACTATE CON NOSOTROS

[uey@gmail.com](mailto:uey@gmail.com)

**UEY**  
Agencia de Marketing Digital

TUS ideas EN 36

ARTE PUBLICITARIA - FACEBOOK



ARTE PUBLICITARIA - FACEBOOK



ARTE PUBLICITARIA - FACEBOOK



ARTE PUBLICITARIA - FACEBOOK



IMAGEN DE PERFIL - FACEBOOK



IMAGEN DE PORTADA - FACEBOOK



# Manual de Identidad Corporativa

# UEY<sup>®</sup>



# Introducción

El presente manual tiene como objetivo establecer las normas y directrices para la reproducción de la marca UEY sobre soportes impresos o audiovisuales. Se trata de una guía para que diseñadores, agencias, proveedores u otras partes implicadas en su difusión gráfica realicen un correcto uso de la marca. La observación rigurosa de estas normas contribuye a construir una identidad corporativa sólida y duradera, y ayuda en gran medida al desarrollo de una línea de comunicación gráfica homogénea.

## LOGOTIPO ORIGINAL EN DEGRADACIÓN



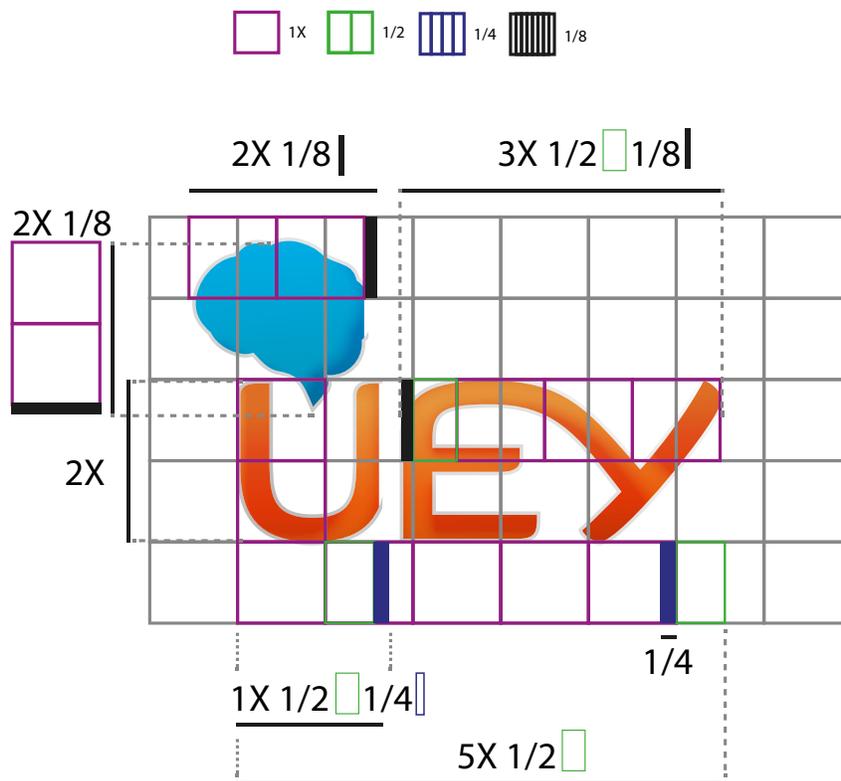
Logotipo original en degradación, sera aplicado para web y en ocasiones en papelería a un tamaño máximo.

# LOGOTIPO COLORES PLANOS



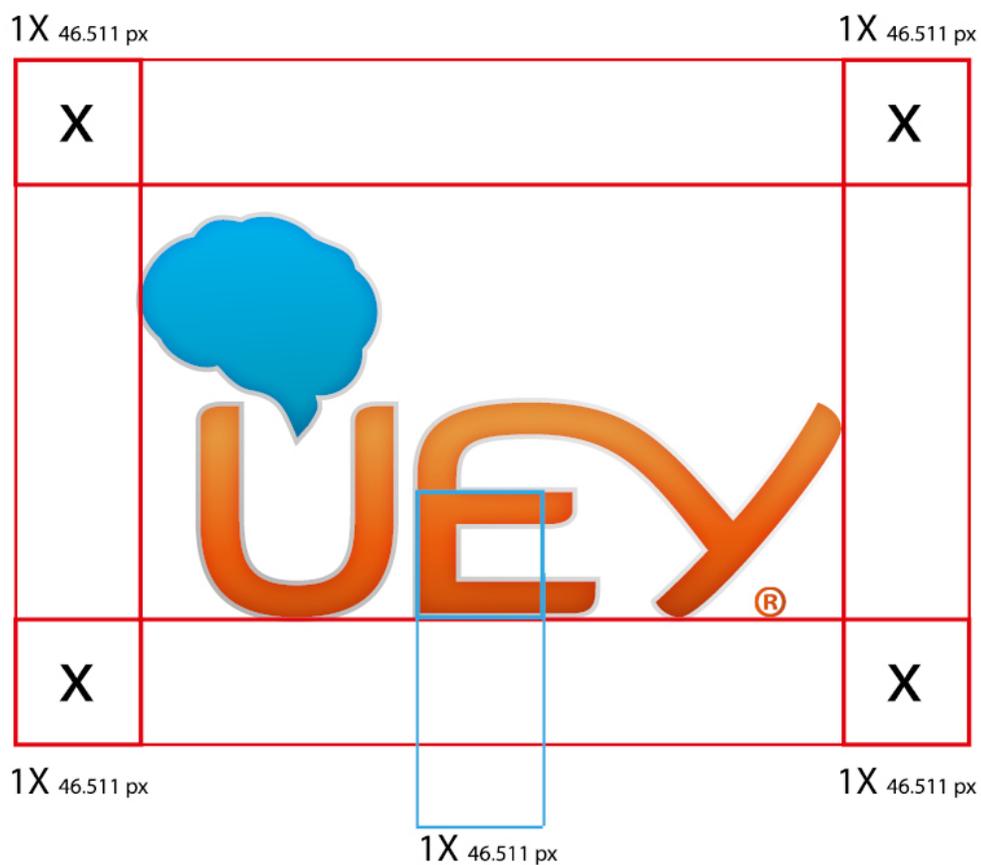
Versión de logotipo en color plano, será utilizada para sello y papelería.

## RED DE CONSTRUCCIÓN



La rejilla o cuadrícula utilizada nos ayuda a comprender la construcción de la marca y restringe la variación de las proporciones de cada uno de los elementos.

## ÁREA DE PROTECCIÓN



Existe un área límite para la colocación de elementos gráficos junto a la marca. Esta área debe permanecer siempre limpia de cualquier tipo de elemento.

## VARIACIÓN DE COLOR



La aplicación sobre fondos corporativos obliga a una variación de los colores de la marca, con el fin de obtener un mejor resultado visual y mejor legibilidad de la marca.

## CROMATISMO



### CUATRICOMIA

C: 0.8%  
M: 74.69%  
Y: 98.07%  
K: 0%

### RGB

R: 234%  
G: 91%  
B: 19%

PANTONE P 34-8 C



### CUATRICOMIA

C: 80.72%  
M: 25.58%  
Y: 28.48%  
K: 6.54%

### RGB

R: 0%  
G: 138%  
B: 163%

PANTONE 121-16C

## REDUCCIÓN MÍNIMA



Para reproducir la marca a un tamaño menor seguir las indicaciones de aplicaciones especiales.

# TIPOGRAFÍAS

## Tipografía para titulares y destacados

<b>Yanone Bold</b>	<b>ABCDEFGHIJKLMN<strong>OP</strong>QRSTUVWXYZ abcdefghi- jkmñópqrstuvwxyz0123456789</b>
<b>Antonio Bold</b>	<b>ABCDEFGHIJKLMN<strong>OP</strong>QRSTUVWXYZ abcdefghíjkmñópqrstu- vwxyz0123456789</b>
<b>Nexa Bold</b>	<b>ABCDEFGHIJKLMN<strong>OP</strong>QRSTUVWXYZ abc- defghijkmñópqrstuvwxyz0123456789</b>
<b>Nexa Light</b>	ABCDEFGHIJKLMN <strong>OP</strong> QRSTUVWXYZ abcdefghi- jkmñópqrstuvwxyz0123456789

## Tipografía para cuadros de texto

<b>Yanone Regular</b>	ABCDEFGHIJKLMN <strong>OP</strong> QRSTUVWXYZ abcdefghíjkmñópqrstu- vwxyz0123456789
<b>Candara Regular</b>	ABCDEFGHIJKLMN <strong>OP</strong> QRSTUVWXYZ abcdefghíjkm- ñópqrstuvwxyz0123456789
<b>Corbel Regular</b>	ABCDEFGHIJKLMN <strong>OP</strong> QRSTUVWXYZ abcdefghíjkm- ñópqrstuvwxyz0123456789
<b>Arial Italic</b>	<i>ABCDEFGHIJKLMN<strong>OP</strong>QRSTUVWXYZ abcdefghi- jkmñópqrstuvwxyz0123456789</i>

## USO INCORRECTO

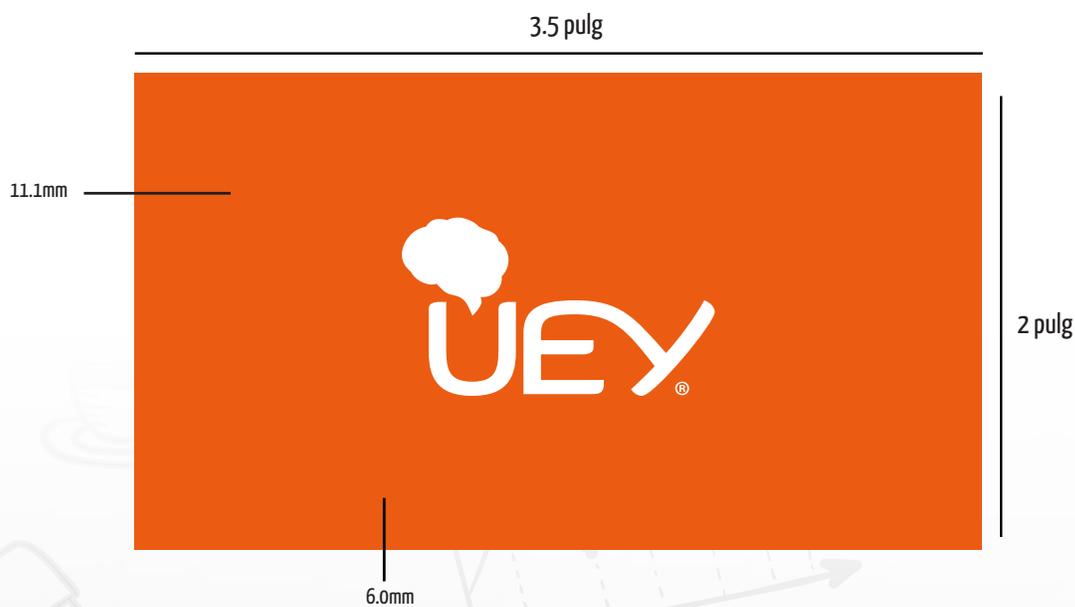
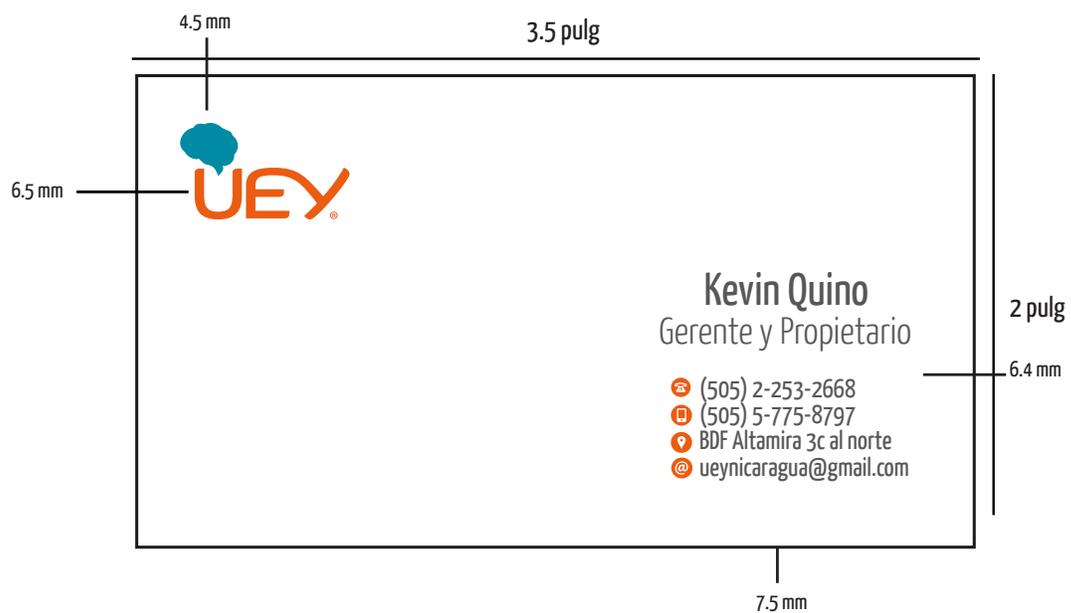


# Papelería

# PAPELERÍA ADJUNTOS

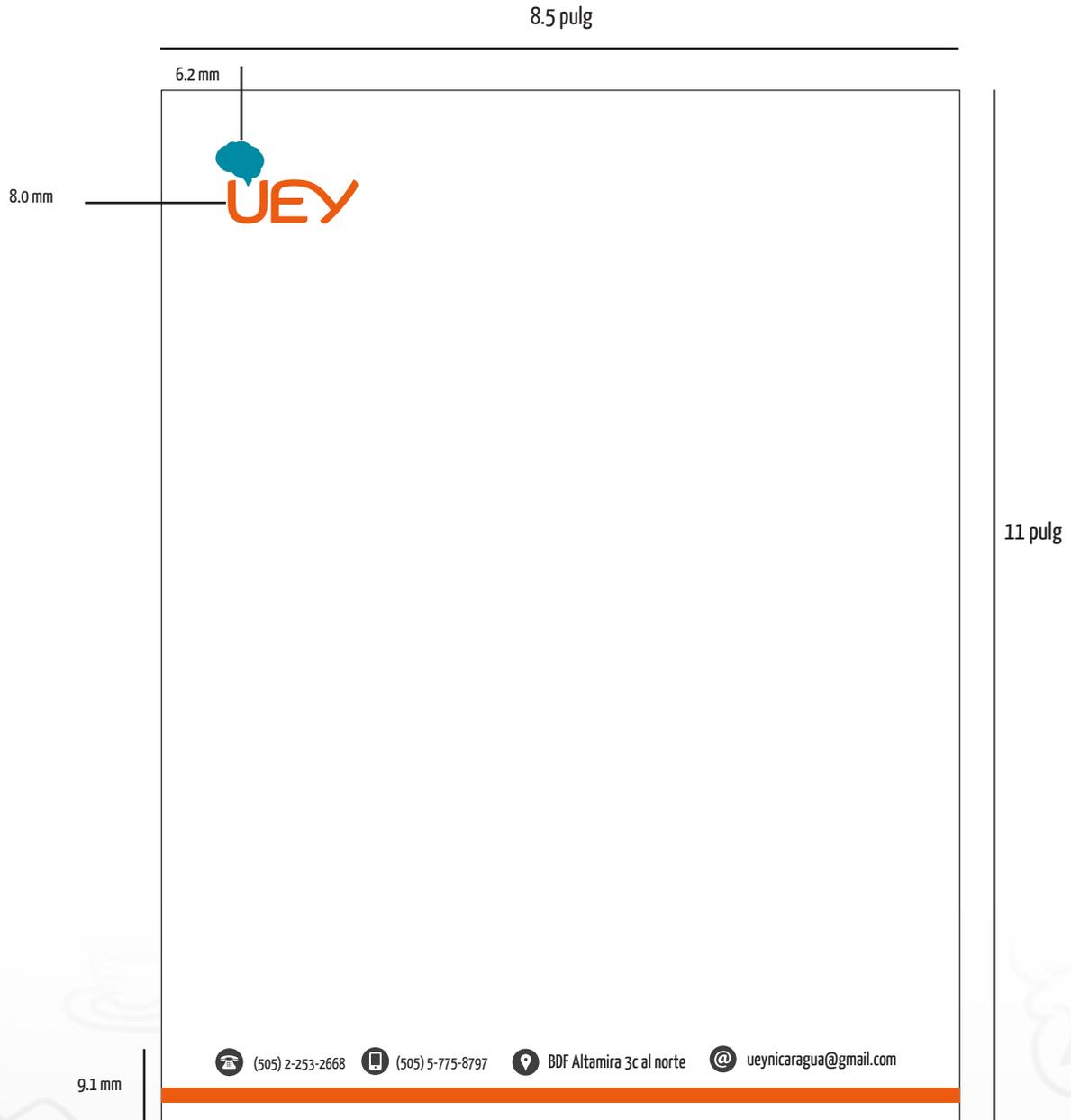


## TARJETA DE PRESENTACIÓN



Medida: 3.5x2 Pulg  
Orientación: Horizontal  
Material: Cartulina brillante

# HOJA MEMBRETADA



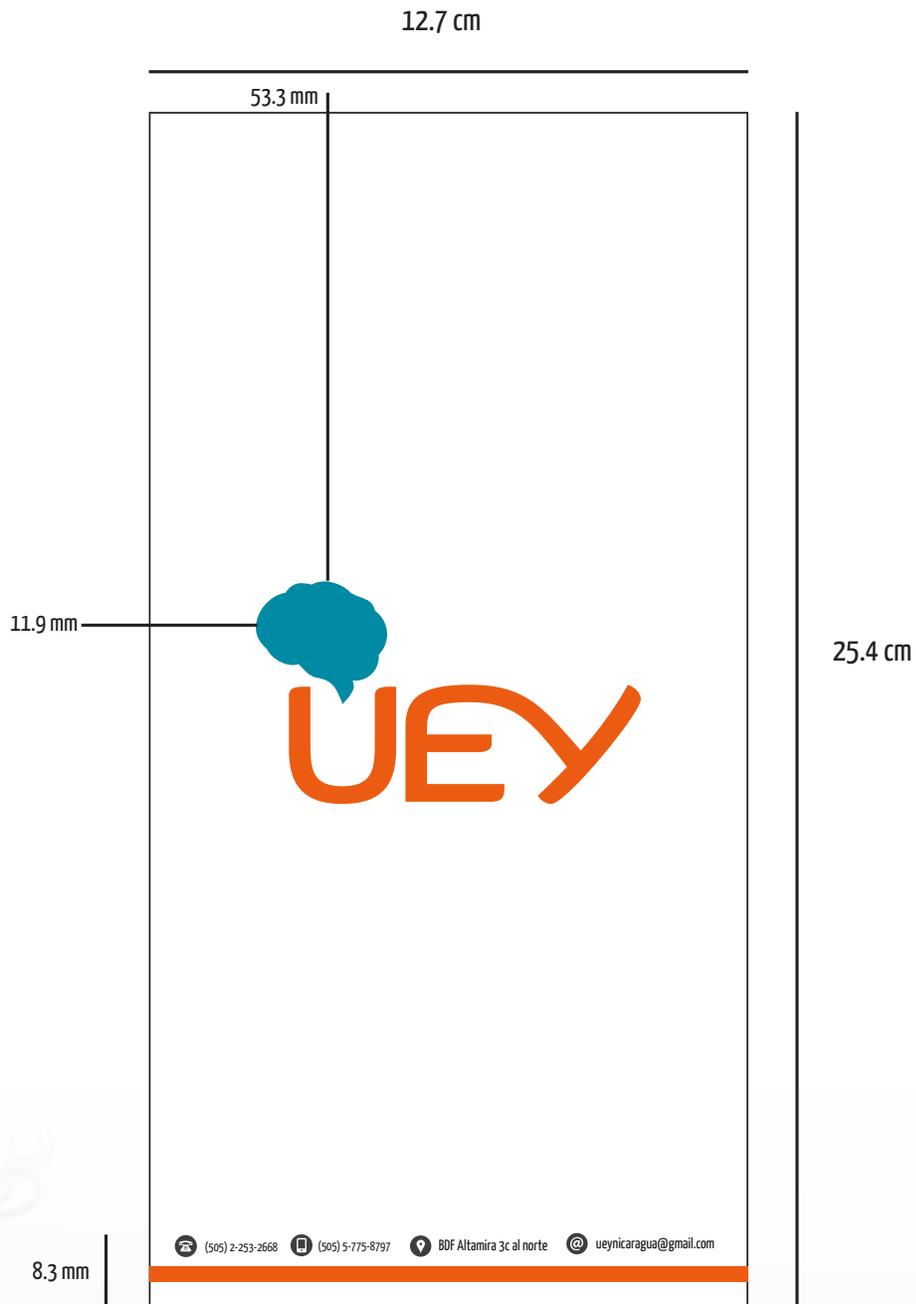
Medida: Tamaño carta (8.5 x 11)Pulg  
Orientación: Vertical  
Material: Papel Bond 90gr

# SOBRE AMERICANO



Medida: 22cm x 11cm  
Orientación: Horizontal  
Material: Papel Bond 90gr

# SOBRE BOLSA



Medida: 12.7 x 25.4 cm  
Orientación: Vertical  
Material: Papel Bond 90gr

# FACTURA

Dimensions: 18 cm (width), 12 cm (height)

3.8 mm (width of logo area), 8.9 mm (height of logo area), 4.0 mm (width of invoice number area), 6.4 mm (height of contact info area), 2.6 mm (width of signature line)

**UEY**

CLIENTE: \_\_\_\_\_  
 DIRECCIÓN: \_\_\_\_\_  
 CIUDAD: \_\_\_\_\_ TELF: \_\_\_\_\_

N° Ruc: 07898-39275561

FORMA DE PAGO: \_\_\_\_\_

No. Factura: **No. 001**

FECHA: DÍAM | ES | AÑO

CANT	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNIT	I.V.A	TOTAL

(505) 2-253-2668  
 (505) 5-775-8797  
 BDF Altamira 3c al norte  
 ueynicaragua@gmail.com

FIRMA AUTORIZADA \_\_\_\_\_

SUB-TOTAL	
I.V.A	
SEGURO	
VALOR TOTAL	

Medida: 18 cm x 12 cm  
 Orientación: Horizontal  
 Material: Papel Bond 75gr

# RECIBO

4.7 mm

14 cm

8.1 mm

**UEY** RECIBO

Fecha: \_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 20 \_\_\_ N° Ruc: 07898-39275561 No. 001

RECIBÍ DE \_\_\_\_\_

LA CANTIDAD DE \_\_\_\_\_

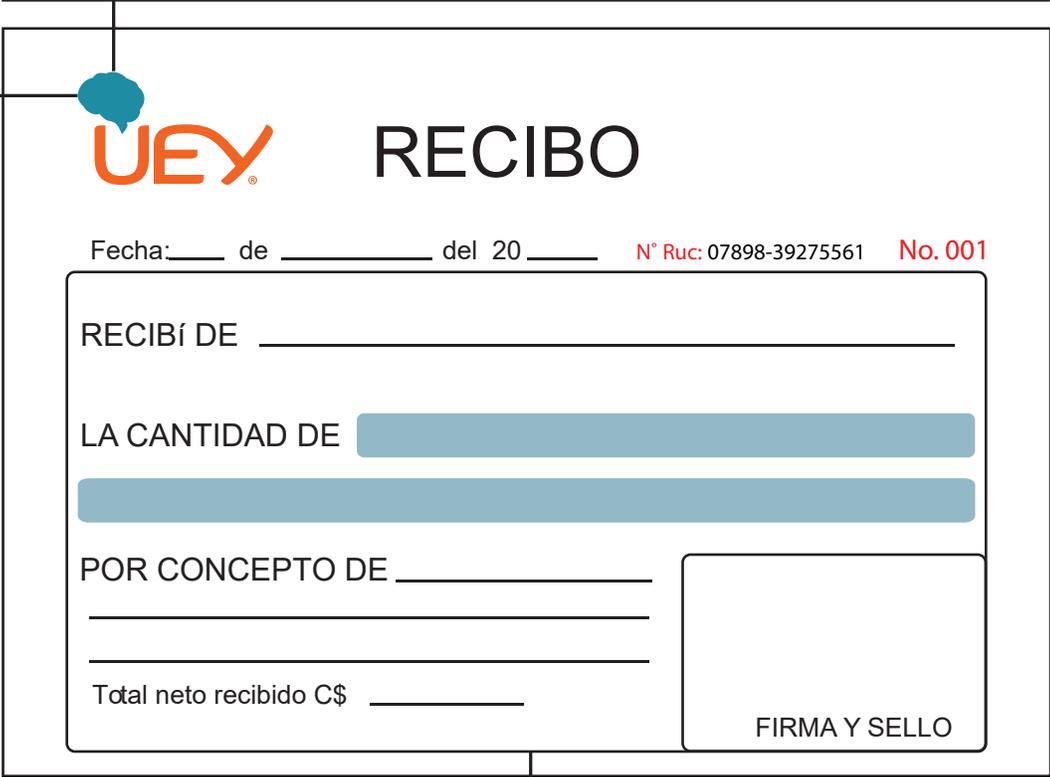
POR CONCEPTO DE \_\_\_\_\_

Total neto recibido C\$ \_\_\_\_\_

FIRMA Y SELLO

10 cm

2.7 mm



Medida: 14 cm x 10 cm

Orientación: Horizontal

Material: Papel Bond 75gr

# Misceláneos

---

# MISCELÁNEOS





## ANEXO

### Calculo de la Capacidad Laboral

Según la tabla 1. Se puede distinguir el tiempo necesario para la elaboración de un servicio, donde su resultado final da que se necesitan 111 repartida entre los 3 diseñadores disponibles.

TIEMPO DE ELABORACION DEL SERVICIO SOCIAL MEDIA					
Concepto	Horas por actividad(Hrs)	Número de personal necesario por hora	Número total de horas necesarias	Número de actividades(Unid)	Total horas por actividad(Hrs*Unid)
Animaciones	3	3	9	2	18
Gif	1.5	3	4.5	10	45
Artes Gráficos	1	3	3	14	42
Display	1	3	3	2	6
<b>TOTAL</b>					<b>111</b>

Tabla 1. Calculo de la elaboración de un servicio de social media

Aprovechando la información de la anterior tabla, se utiliza la tabla 1 para calcular el número de servicios capaces de realizar en un mes. Por cuestiones de cálculo se redondea el número resultante, Dando como resultado que al mes habrá capacidad para ofrecer 5 social media mensualmente.

CAPACIDAD LABORAL				
HORAS LABORALES EN UN MES POR PERSONA	NUMERO DE EMPLEADORES EN MOD	HORAS TOTALES DISPONIBLES	HORAS POR SERVICIO SOCIAL MEDIA	CAPACIDAD DE SERVICIOS A ATENDER
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>A*B</b>	<b>C</b>	<b>(A*B)/C</b>
180	3	540	111	4.86486

Tabla 1.1 Calculo de la capacidad laboral mensual

A este resultado se multiplicara por 12 en representación de los meses del año dando la cantidad proyectada para el primer año, donde además se le aplicara un aumento del 6.08% de inflación para planear la oferta a corto, mediano y largo plazo.

## Cálculo de la Inflación

El tener un dato que represente la inflación es vital para hacer la planeación de dicho proyecto, ya que tendrá un gran impacto en las ventas, para esto se ha optado en sacar un promedio de los últimos 5 años del departamento de Managua, por ser la ubicación donde estará el negocio. Basándose en las cifras ofrecidas por el Anuario de estadística macroeconómicas 2015 (BCN, 2016) las cantidades son las siguientes:

INFLACIÓN PROMEDIO EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS						
2011	2012	2013	2014	2015	Sumatoria	Promedio
					A	A/5
8.6%	7.1%	5.4%	6.5%	2.8%	30.40%	6.08%

Tabla 2. Cálculo de la inflación promedio

Con la información presentada por la tabla 2. Se concluye que el promedio resultante es de 6.08%, el cual se usará en el cómputo de la proyección de gastos, costos de producción y precio de venta.

## Cálculo de las ventas proyectadas

En el cálculo de las ventas se hará a partir de los servicios ofertados anualmente multiplicados por el precio de venta correspondiente así como lo demuestra la tabla 3. (Ver Objetivos de mercadotecnia)

VENTAS PROYECTADAS			
Año	Servicios Ofertados	Precios de venta	Ventas
	A	B	A*B
Corto (1 año)	58	\$ 500.00	\$ 29,189.19
2 años	62	\$ 530.40	\$ 32,666.91
Mediano (3 años)	78	\$ 562.65	\$ 43,795.33
4 años	82	\$ 596.86	\$ 49,013.28
Largo (5 años)	87	\$ 633.15	\$ 54,852.92

Tabla 3 Proyección de las ventas a corto, mediano y largo plazo

## Organización

### Gastos Pre operativos

<b>GASTO LEGALES DE LA EMPRESA</b>	
<b>concepto</b>	<b>Costo totales</b>
Inscripción de constitución en el registro mercantil	\$0.00
Constancia de matrícula del negocio	\$0.00
Registro en DGI (RUC)	\$3.63
Afiliación al INSS	\$3.63
<b>Costo Totales</b>	<b>\$7.26</b>

Tabla 11 Gastos legales

<b>REGISTRO MERCANTIL</b>	
<b>CONCEPTO</b>	<b>Costo totales</b>
Inscripción de constitución 1% de capital más poder C\$ 110.00	\$77.40
Inscripción de comerciante	\$10.00
Libros Contables	\$21.81
<b>Costos Totales</b>	<b>\$126.54</b>

Tabla 11.1 Gastos de registro mercantil

<b>CONSTANCIA DE MATRICULA ALMA</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Costo totales</b>
Formula de Apertura de Matricula	\$0.62
Anticipo de Matricula	\$9.45
<b>Costo Totales</b>	<b>\$10.07</b>

Tabla 11.2 Gastos de constancia de matrícula ALMA

## Plan Financiero

INVERSION INICIAL		
Concepto	Costo Total Anual	Costo Total Mensual*
Equipo de Computo	\$ 4,260.29	\$ 4,260.29
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$ 1,080.25	\$ 1,080.25
Costo de producción	\$ 16,687.42	\$ 1,390.62
Gastos de administración	\$ 2,400.00	\$ 200.00
Gastos Varios	\$ 882.04	\$ 73.50
Salario y Prestaciones	\$ 3,701.77	\$ 308.48
Servicios Básicos	\$ 63.60	\$ 5.30
Permiso de operación	\$ 100.00	\$ 8.33
1% sobre ventas (Alcaldía - Empresa RG)	\$ 291.89	\$ 24.32
Gastos Preparativos	\$ 808.87	\$ 808.87
TOTAL(Sin gastos pre operativos)		\$ 7,351.10
TOTAL		\$ 8,159.97

Tabla 23

\*El costo del primer mes es el costo necesario para iniciar el negocio

## Equipo Mobiliario

### Mantenimiento de Equipo computo

MANTENIMIENTO			
Concepto	Precio Unitario US\$	Unidades	Costos Totales
Mantenimiento de Computadoras	\$ 15.00	10	\$ 150.00
Mantenimiento de Impresora Laser	\$ 10.00	2	\$ 20.00
Mantenimiento de Scanner	\$ 10.00	2	\$ 20.00
Relleno de Extintor	\$ 14.55	1	\$ 14.55
TOTAL			\$ 204.55

Tabla 6

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
\$ 204.55	\$ 216.99	\$ 230.18	\$ 244.17	\$ 259.02

Tabla 6

## CONCLUSIÓN

La realización del plan de negocio sirvió como guía para la futura creación de nuestra empresa marketing digital, llamada UEY, cumpliéndose así el objetivo general del trabajo. Se cumplieron los objetivos de cada capítulo a lo largo del desarrollo del proyecto que consistían en el desarrollo de un plan de negocio para dicha empresa UEY. La realización de las encuestas nos ayudó a determinar los factores de la empresa, conocer los aspectos más relevantes que influyen la implementación del negocio, el análisis de la viabilidad del proyecto y proponer la organización de la empresa.

El desarrollo del plan de negocio resulto ser una herramienta de mucha utilidad para nuestra empresa, nos ayudó a determinar las debilidades y fortalezas del proyecto, abriendo campo para futuras consideraciones, con la finalidad que se puede desarrollar el negocio de la forma correcta.

En el mercado se obtuvo buenas proyecciones de corto, mediano y largo plazo, considerando mas demanda por parte de mediana empresa por su capacidad económica, Para desarrollar las prestaciones de nuestros servicios, se cuenta con el espacio físico, los equipos y accesorios necesarios para los procesos de producción, en el área contable se asegura los recursos financieros que necesita nuestra empresa, después de aplicar el punto de equilibrio demuestra que nuestro proyecto es 100% viable, las razones financieras, los indicadores de evaluación de proyecto que son: los flujos de caja del proyecto, tasa de descuento, valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio costo, periodo de recuperación que conducen a tomar idénticas decisiones que el proyecto resulta aceptable y se puede poner en marcha.

