



Universidad  
Politécnica  
de Nicaragua

Sirviendo a la Comunidad



La Porrita  
Creativa

Diseño Publicitario

## PLAN DE NEGOCIOS

TANYHUSKA ABIGAIL MORALES PORRAS

**TUTORES:**  
LUIS CARVAJAL RODRIGUEZ  
HOWARD ROJAS



Escuela de  
Diseño



## DEDICATORIA

Primero que todo le doy gracias **a DIOS**, por permitirme llegar hasta aquí, porque sin su ayuda, no hubiese sido posible. Gracias Papá, porque has sido mi motor. Esta idea nació en tu corazón.

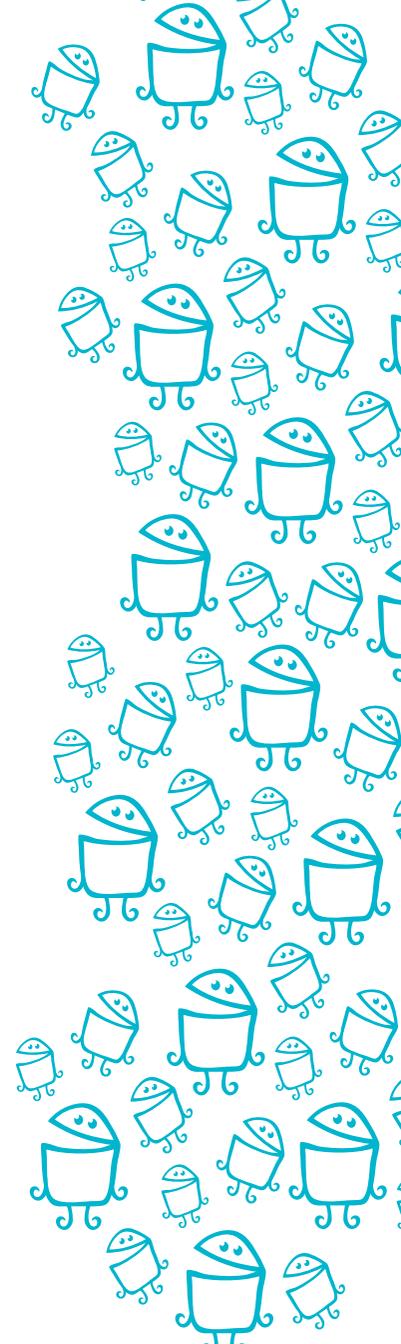
**A mi Mamá, Amparo Porras.** La mujer más grandiosa e increíble del planeta. mi mujer maravilla, mi amiga y mi más. Gracias mamá, porque has dado todo por mi, por tus sacrificios para sacarme adelante. Gracias por tu apoyo incondicional.

**A mi Socia y prima, Isamar Tardencilla.** Gracias mi flaca, por echarme la segunda en esta locura, por estar conmigo en este proceso, por ayudarme y trabajar conmigo mano a

mano. Haz sido de enorme ayuda en todo esto. Esto es nuestro y será exitoso.

**A mis hermanos, Luis y Dennis y mis amigas (os).** Gracias por hacer mis días super divertidos, por soportarme, por las peleas y reconciliaciones, por esas charlas profundas y por las risas catárticas. Gracias por el apoyo incondicional que me brindan en todo momento. No hay días aburridos con ustedes.

Y por último, pero no menos importante, **a mis Tutores; Lic. Carvajal y Lic. Rojas.** Gracias maestros por su ayuda, por estar pendientes y por los conocimientos brindados, son los mejores.





## RESUMEN EJECUTIVO

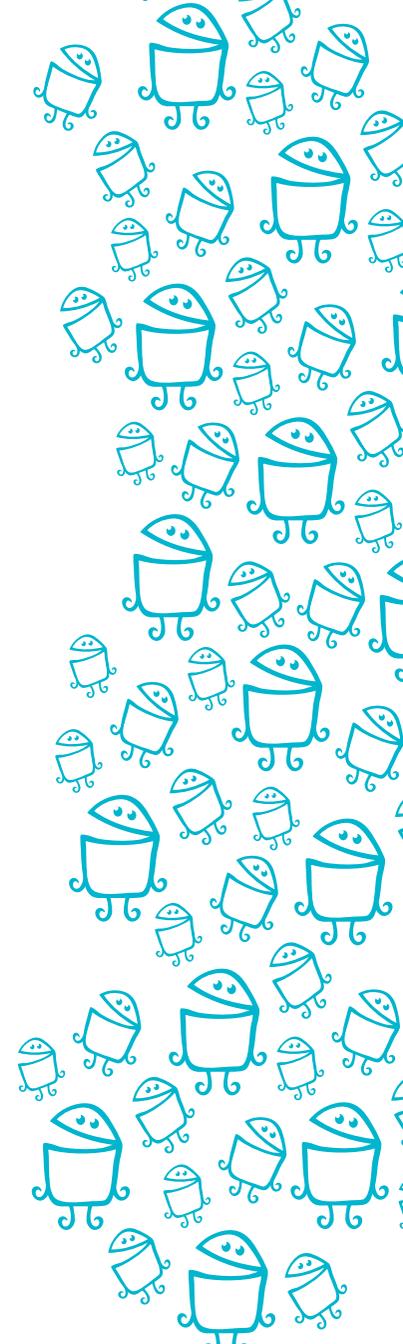
LA PORRITA CREATIVA es una microempresa enfocada en solucionar problemas publicitarios de microempresarios, personas naturales e individuales en la ciudad de Jinotepe, pero también en el departamento de Carazo.

Buscamos darnos a conocer por ser una empresa que brinda servicios completos de publicidad, que tiene a su disposición las personas realmente capacitadas y con el conocimiento debido para realizar un trabajo de calidad, además de eso, ser conocidos por nuestro compromiso con cada uno de ellos.

Como empresa podemos decir que LA PORRITA CREATIVA es viable y rentable según nuestras proyecciones a un plazo de 5 años. Existe gran demanda con respecto a servicios publicitarios en Jinotepe. Ofrecemos servicios de publicidad exterior, todo tipo de

publicidad impresa, indumentarias, entre otros., lo cual nos permite tener una mayor ventaja sobre nuestra competencia ya que no abarcan por completo las demandas de los clientes potenciales. Según los estudios realizados, descubrimos que los clientes consideran necesaria la implantación de una empresa como la nuestra en esa ciudad.

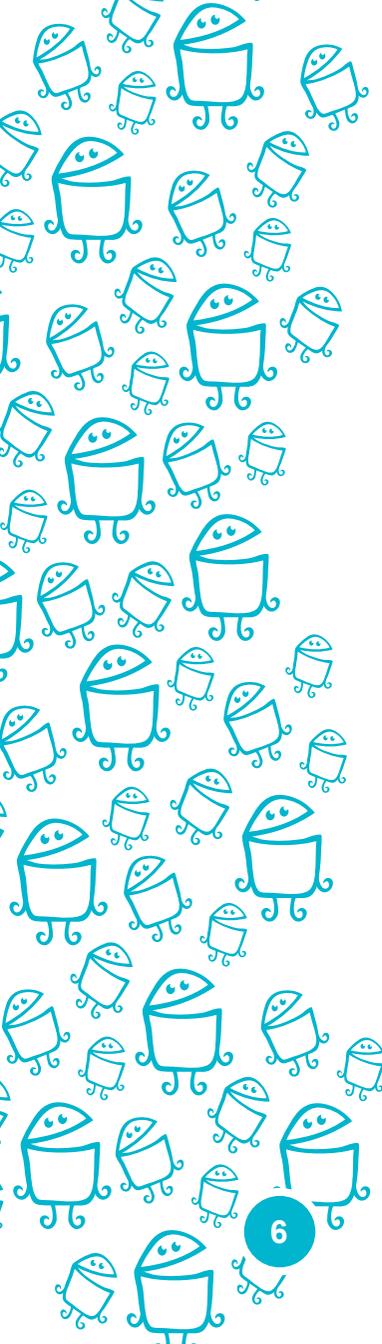
La oportunidad de mercado con que cuenta LA PORRITA CREATIVA, es grande, a pesar de que existen pequeñas empresas que posiblemente deseen realizar lo que nosotros estamos ofreciendo, contamos con la garantía de que hacemos un trabajo de calidad que es lo que el cliente espera y como nueva empresa pretendemos cumplir con nuestros objetivos de establecernos en esta ciudad y mercado para marcar nuestro territorio.



# ÍNDICE

<b>I. AUDITORIA PERSONAL .....</b>	<b>6</b>
¿Quién Soy? .....	6
<b>II. TECNICAS PARA ELEGIR IDEAS INNOVADORAS CON ALTO POTENCIAL SOCIOECONOMICO DE NICARAGUA ....</b>	<b>10</b>
2.1 Primera Técnica .....	10
2.2 Segunda Técnica .....	11
2.3 Tercera Técnica .....	11
2.4 Cuarta Técnica .....	11
2.5 Matriz de Identificación de Ideas de Negocios Innovadoras .....	12
<b>III. INTRODUCCION AL PLAN DE NEGOCIOS .....</b>	<b>13</b>
3.1 Propósitos u Objetivos del Plan de Negocios .....	13
3.2 Tipo de Empresa .....	13
3.3 Tamaño .....	13
3.4 Ubicación .....	13
3.5 Justificación .....	13
3.6 Misión .....	13
<b>3.7 Visión .....</b>	<b>13</b>
<b>3.8 Valores Empresariales .....</b>	<b>14</b>
<b>3.9 Principios Empresariales .....</b>	<b>14</b>
<b>3.10 Ventajas Competitivas .....</b>	<b>14</b>
<b>3.11 Distingos .....</b>	<b>14</b>
<b>IV. MERCADO .....</b>	<b>15</b>
4.1 Objetivos de la Mercadotecnia .....	15
4.2 Investigación de Mercado .....	19
4.2.1 Tamaño de Mercado .....	19
4.2.2 Consumo Aparente .....	19
4.2.3 Demanda Potencial .....	20
4.2.4 Participación de la Competencia .....	20
4.3 Estudio de Mercado .....	22
4.3.1 Producto y/o Servicio .....	22
4.3.2 Precio .....	23
4.3.3 Promoción y Publicidad .....	23
4.3.4 Publicidad .....	24
4.3.5 Plaza .....	24
4.3.6 Encuesta .....	24
4.3.7 Aplicación de Encuesta .....	24
4.3.8 Resultados Obtenidos .....	24
4.3.9 Conclusiones del Estudio Realizado .....	25-28
4.4 Distribución y Puntos de Venta .....	29
4.5 Promoción del Producto y/o Servicio .....	
4.5.1 Publicidad .....	29
4.5.2 Publicidad de Ventas .....	29
4.5.3 Marcas .....	30
4.5.4 Etiqueta .....	30
4.5.5 Empaque .....	30

4.6 Fijación y Políticas de Precio .....	30	6.1 Objetivos del Área Organizacional ...	40
En Función de la Demanda .....	30	6.2 Estructura Organizacional .....	40
En Función de los Costes .....	31	6.3 Funciones Específicas Por	
En Función de los Precios de la Com-		Puestos .....	41
petencia .....	31	6.4 Capacidad Personal .....	41
Cancelaciones .....	31	6.4.1 Reclutamiento .....	41
Pilíticas de Envío .....	32	6.4.2 Selección .....	42
4.7 Riesgos y Oportunidades de Mercado		6.4.3 Contratación .....	42
Riesgos .....	32	6.4.4 Inducción .....	42
Oportunidades .....	32	6.5 Desarrollo del Personal .....	43
4.8 Sistema y Plan de Ventas .....	32	6.6 Administración de Sueldos y	
Fijación y Políticas de venta .....	32	Salarios .....	43
V. PRODUCCION .....	33	6.7 Evaluación del Desempeño .....	44
5.1 Objetivos de la Producción .....	33	6.8 Relaciones de Trabajo .....	45
5.2 Especificaciones del Producto .....	33	6.9 Marco Legal de la Organización .....	45
5.3 Descripción del Proceso de Produc-		6.9.1 Constitución Legal De La Empre-	
ción .....	34	sa .....	45
5.4 Diagrama del Flujo del Proceso de Pro-		6.9.2 Pasos Para Construir Una Em-	
ducción .....	35	presa En Nicaragua .....	45
5.5 Características de la Tecnología .....	36	6.9.3 Trámites Fiscales .....	46
5.6 Equipos e Instalaciones .....	37	VII. SISTEMA FINANCIERO	
5.6.1 Distribución del Espacio .....	37	(CONTABLE).....	49
5.7 Materia Prima .....	37	7.1 Objetivos de Finanzas .....	49
5.8 Capacidad Instalada .....	38	7.2 Sistema Contable de la Empresa .....	49
5.9 Manejo de Inventario .....	38	7.3 Flujo de Efectivo .....	50
5.10 Ubicación de la Empresa .....	38	7.4 Estados Financieros Proyectados.....	50
5.11 Mano de Obra Requerida .....	38	7.5 Indicadores Financieros .....	50
5.12 Procedimiento de Mejora		7.6 Supuestos Utilizados en las Poyeccio-	
Continua .....	39	nes Financieras .....	50
5.13 Programa de Producción .....	39	7.7 Sistema de Financiamiento .....	50
VI. ORGANIZACIÓN .....	40		



## I. AUDITORIA PERSONAL

### **¿QUIÉN SOY?**

Soy una persona con un espíritu enseñable, apasionada por su trabajo, que respeta los derechos y las opiniones de los demás, capaces de defender mi criterio cuando lo amerita. Soy emprendedora con visión a gran escala y, sobre todo, sin miedo a trabajar cuanto sea necesario para lograr mis metas.

### **¿CON QUÉ CUENTO?**

Siempre cuento con el respaldo de Dios, el de mi madre y con la ayuda idónea de mi prima para emprender este proyecto de empresaria. Cuento con el conocimiento que adquirí en los años de la carrera, en las oportunidades que he tenido de trabajar en empresas privadas y los que también he adquirido en las horas laborales que ejerzo como diseñadora y vendedora de mi propia empresa.

### **¿QUÉ PUEDO OFRECER?**

Ofrezco diseño de publicidad gráfica, rotulación, identidad corporativa, diseño de todo tipo de papelería, suvenires, serigrafía, indu-

mentaria, diseño y ambientación de interiores, diseño de packaging, sublimación, entre otros.

### **¿A QUIÉN SE LO PUEDO OFRECER?**

Personas naturales, negocios, empresas privadas u organizaciones en general.

### **¿QUIÉN TE AYUDA?**

En todo este ámbito siempre cuento con la ayuda de Dios por, sobre todo, pero también cuento con la ayuda de una prima, la cual es mi socia externa en la empresa.

### **¿QUÉ HACES?**

Como emprendedora, salgo a vender los productos que ofrece mi empresa para adquirir clientes, aunque muchas veces es un poco difícil romper con la vergüenza de hablar con las personas que visitamos, sobre lo que hacemos o los productos que ofrecemos, no porque piense que sea malo o sea mal visto, sino por la timidez y porque estamos empezando en este ámbito empresarial.

Se hacen catálogos con muestras pequeñas de cada uno de los servicios ofrecidos. Y de acuerdo a las fechas especiales en el año, hacemos promociones o paquetes especiales para ellos.

### **¿A QUIÉN AYUDAS?**

Ayudamos a los clientes externos que acuden a nosotras por ayuda cuando necesitan hacerle publicidad a sus negocios o productos nuevos que ellos quieren promocionar.

### **¿QUÉ AYUDA OFRECES?**

El cliente acude a nosotros en busca de productos como: flyers, posters, pancartas, banner. Productos como papelería en general. Y como beneficio para ellos, hay aumento en sus ventas y para nosotros, mayor demanda de trabajo. El cliente siempre queda satisfecho.

### **¿CÓMO TE RELACIONAS?**

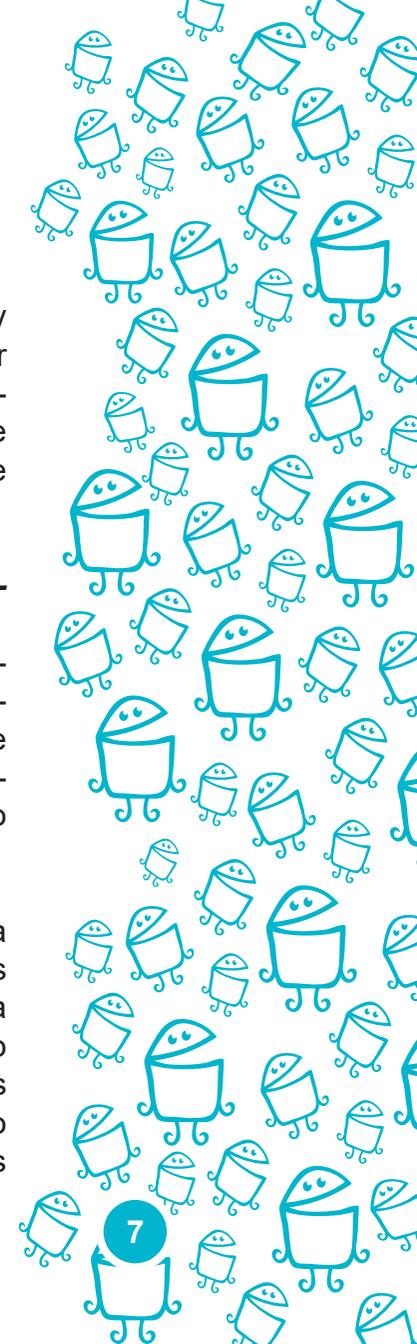
Creo que es muy importante que el cliente sepa a quién le está solicitando sus servicios, así que opto por hablar con ellos cara a cara.

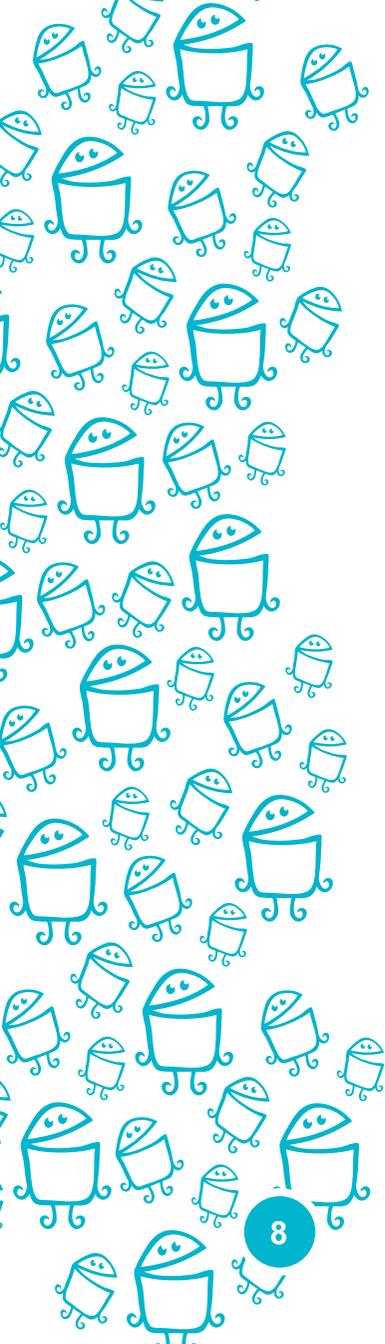
Considero que es más ético, aunque si hay mucha demanda de trabajo y nos va a ayudar a obtener un poco más de tiempo, podría considerar tener ventas online o a través de redes sociales, repito, creo que depende mucho de la cantidad de trabajo solicitado.

### **¿CÓMO TE CONOCEN Y QUÉ MEDIOS UTILIZAS?**

Creo que siempre es bueno tener actualizados nuestros catálogos de productos o portafolios, estar al tanto de lo que trasciende o de las demandas en el ámbito publicitario, mantener a nuestros clientes fijos al tanto de lo nuevo.

Pero, retomo un poco de lo dicho en la pregunta anterior, en este punto, las redes sociales serian una puerta muy efectiva para que nuevas personas o clientes vean lo nuevo y lo que ya se trabaja. Subir imágenes de los productos que ofrecemos haciendo una breve descripción de sus características y sus beneficios.





## **¿QUÉ OBTIENES?**

Hay una frase del famoso magnate de los negocios Richard Branson, que hace un tiempo escuche y que me impacto y lo sigue haciendo, cito:

“Los clientes no son lo primero, lo primero son los empleados, SI CUIDAS A TUS EMPLEADOS, ELLOS CUIDARÁN DE TUS CLIENTES”.

Realmente yo no sabía quién era este personaje, pero cuando escuche esta frase quería saber quién era más o menos. Richard Branson dirige un corporativo de más de 350 empresas, con un promedio de 50 mil empleados en todo el mundo. Es uno de los hombres más ricos del Reino Unido.

Me quede asombrada, pero entendí que muchos de los problemas que como País tenemos es la falta de consideración hacia los demás, soy cristiana y como tal, siempre trato de practicar el mandamiento de amar a nuestro prójimo como a nosotros mismos, porque la verdad es que a nadie le gustaría que lo traten mal, pero cuando vamos creciendo como empresarios, también vamos olvidando de donde hemos salido y creo que no debería de ser de esa forma, porque si somos justos con los demás, la vida será justa con nosotros.

Volviendo al ámbito publicitario y profesional, los trabajos bien pensados, bien ejecutados siempre van a ser efectivos, podrán llevar a clientes a un negocio, pero para que estos regresen y se conviertan en consumidores frecuentes, o mejor aún, leales a la marca, solo depende de quienes trabajan dentro del negocio y hacen bien el trabajo que les corresponde.

## **¿QUÉ DAS?**

Soy emprendedora, hago sacrificios, pero creo que si administramos bien nuestro tiempo vamos a poder hacer cualquier cosa. Trabajo con un horario de oficina, de 8am a 5pm, lunes a viernes, en ese lapso de tiempo, trato de cumplir con la mayoría de las cosas previstas para esos días.

Gastamos muy poco dinero cuando salimos a vender los productos que ofrecemos ya que, en Jinotepe, los negocios quedan muy cerca.

Para la impresión siempre pedimos el 50% del valor del producto como garantía y para cubrir parte de los gastos de ese material, subcontratamos empresas, las cuales nos dan el beneficio de pagar en cuotas.

Invertimos energías porque a veces nos toca caminar mucho, siempre trato de no estresarme y de mantener la calma porque la verdad es que nada se resuelve así, más bien puedo enfermarme y no me va a dar ninguna ganancia. Trato de dar lo mejor siempre. "No te desespere. La vida no es de rapidez, sino de inteligencia." @SoyEmprendedor

### **¿QUÉ RECURSOS TIENES? ¿QUIÉNES ERES? ¿QUÉ TIENES?**

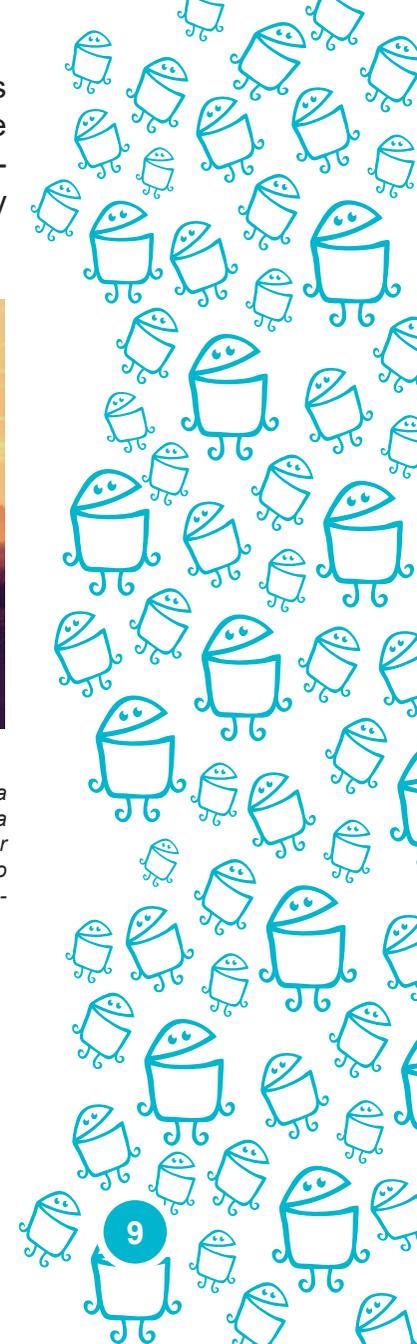
Viendo hacia atrás, puedo darme cuenta que he crecido en muchos aspectos, tengo las herramientas para hacer buenos productos y hacer buenos diseños, soy lo que mis trabajos expresan, si doy lo mejor de mí tengo excelentes resultados, no dejo nada a medias y siempre trato de ir un paso adelante, trato de actuar con anticipación, previniendo cualquier incidente.

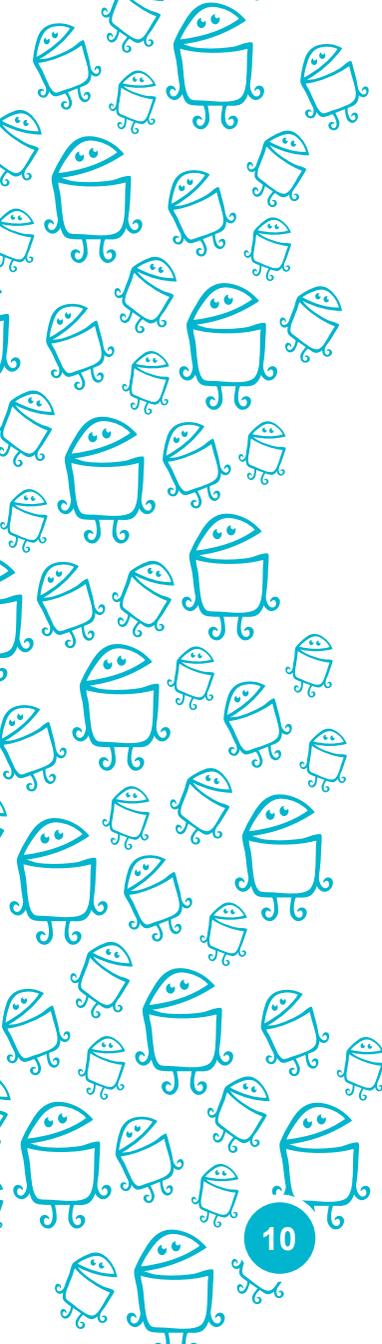
Practico el liderazgo, siendo ejemplo y apoyando a quienes trabajan a mi lado, respeto y honro sus vidas, pero también exijo porque primero me exijo yo. Doy lo mejor y pido lo mejor porque lo hago conmigo primero.

Tengo un excelente equipo, con aptitudes muy peculiares y de mucho provecho, me interesan y tomo muy en cuenta sus opiniones. Pienso en grande, sueño en grande y trabajamos duro para conquistar.



*Tomé esta imagen como representación porque a como se muestra en ella, la joven visiona, hay un panorama delante de ella, una meta u objetivo por alcanzar, pero también tiene un camino muy largo por recorrer, no tiene miedo de caer, es atrevida, independiente pero también cree que lo puede lograr. En resumen, esa soy yo. Emprendedora.*





## **II. TÉCNICAS PARA ELEGIR IDEAS DE NEGOCIOS INNOVADORAS CON ALTO POTENCIAL SOCIOECONOMICO DE NICARAGUA**

### **Introducción**

La elección de nuevas ideas de negocios, es sin lugar a dudas el núcleo de toda actividad emprendedora. Una vez que se ha realizado un consciente proceso de auditoría personal, a través del cual identificamos aquellos aspectos que nos caracterizan como individuo, deberemos hacer frente al reto de ser un Empresario – Emprendedor.

El ejercicio de identificar o elegir nuevas e innovadoras ideas de negocios implica ante todo un amplio conocimiento de la realidad que nos rodea, sin este conocimiento previo, bien fundamentado desde luego, el futuro Empresario – Emprendedor corre el riesgo de

caer en la trampa de iniciar actividades en segmentos de necesidades saturadas, en donde la lógica que se impondría sería la de “más de lo mismo”, algo así como lo que observamos cotidianamente en nuestro medio, ciudades congestionadas de los mismos negocios, casi iguales en sus propuestas de bienes y servicios, con poca o ninguna ventaja que los diferencie de la competencia.

### **2.1 Primera Técnica**

- Identificación de un segmento de clientes atractivo, relacionados con mi idea de negocios. Microempresas y personas naturales e individuales que necesiten de servicios publicitarios.

- Identificación de los problemas que tiene mi segmento de clientes

El cliente, siendo estos microempresas y personas naturales e individuales, desconoce un lugar apropiado que les ofrezca respuestas acordes a su necesidad.

- Propuestas de solución a los problemas encontrados

Brindarle al cliente ideas creativas y funcionales que estén orientadas a la solución de sus problemas en relación al diseño publicitario como medio de divulgación para sus empresas o negocios.

## **2.2 Segunda Técnica**

- Identifique beneficios y seleccione la solución más apropiada

Los beneficios que nuestros clientes obtienen de nosotros es calidad en los trabajos realizados, prioridad en la atención que les brindamos, cumplimiento en tiempo y forma con los trabajos realizados, buenos diseños, atención personalizada y garantía.

Mientras que, como empresa, nosotros obtenemos fidelidad de parte de los clientes, si es bueno para ellos, será bueno para nosotros a largo plazo.

## **2.3 Tercera Técnica**

- Genere varias ideas de negocio.

Diseño Gráfico publicitario, Cartelería y Rotulación en General, Diseño Editorial, Diseño y ambientación de interiores, Identidad Corporativa, Paneles informativos, Empastado y Encuadernados de Documentos Personalizado, Indumentarias.

- Seleccione, al menos, dos de las ideas formuladas.

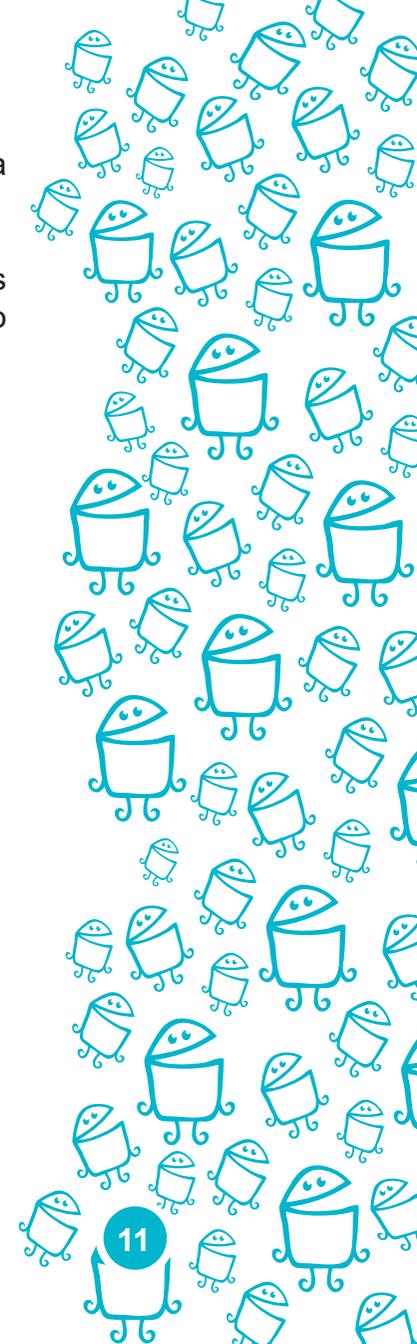
Diseño Gráfico Publicitario, Rotulación en general, Indumentarias.

- Elija la mejor idea, la que resuelve en forma más satisfactoria los problemas de los clientes.

Diseño Gráfico Publicitario.

## **2.4 Cuarta Técnica**

- Nuestra idea de negocio es Creativa.
- Es de Fácil acceso a los recursos de materia prima.
- Es de costos accesibles.
- Es Realizable, ya que contamos con las herramientas necesarias y el conocimiento debido para llevarlo a cabo.



## 2.5 Matriz de identificación de Ideas de Negocios Innovadoras

Productos Innovadores	Necesidades Satisfechas	Características Innovadoras	Producto o Solución Seleccionada
- Indumentarias con frases personalizadas	- Realización de uniformes deportivos para jóvenes y niños. Diseño de camisetas con frases personalizadas	- Se adapta al gusto del cliente	- Diseño de publicidad gráfica
- Diseño de publicidad gráfica	- Todo lo que es publicidad que el cliente necesite	- Funcionalidad y actualización.	
- Cartelería y Rotulación en General	- Medio publicitario y de divulgación	- Materiales de alta calidad	
- Diseño y ambientación de interiores	- Creación de lugares óptimos para desarrollar cualquier trabajo	- Servicio innovador	
- Identidad Corporativa	- Consolidación de imágenes propias para empresas y negocios	- Innovación y actualización en el diseño	

### **III. INTRODUCCIÓN AL PLAN DE NEGOCIOS**

#### **3.1 Propósitos u Objetivos del Plan de Negocios**

##### **¿Qué necesidades satisface?**

Satisface necesidades de falta de servicios publicitarios para negocios, empresas, etc. Sean estas microempresas, personas naturales e individuales.

#### **3.2 Tipo de Empresa**

Somos una Empresa de Servicio

#### **3.3 Tamaño**

Microempresa

#### **3.4 Ubicación**

La Porrira Creativa está ubicada en la ciudad de Jinotepe, departamento de Carazo, con la siguiente dirección: Colonia Santiago, Escuela Luis León 1 cuadra y media al este.

#### **3.5 Justificación**

En Jinotepe no existen empresas de publicidad que brinde servicios completos como los que La Porrira ofrece, con personas capacitadas y con el verdadero conocimiento, responsabilidad y compromiso con el que nosotros trabajamos para resolver la necesidad de nuestros clientes.

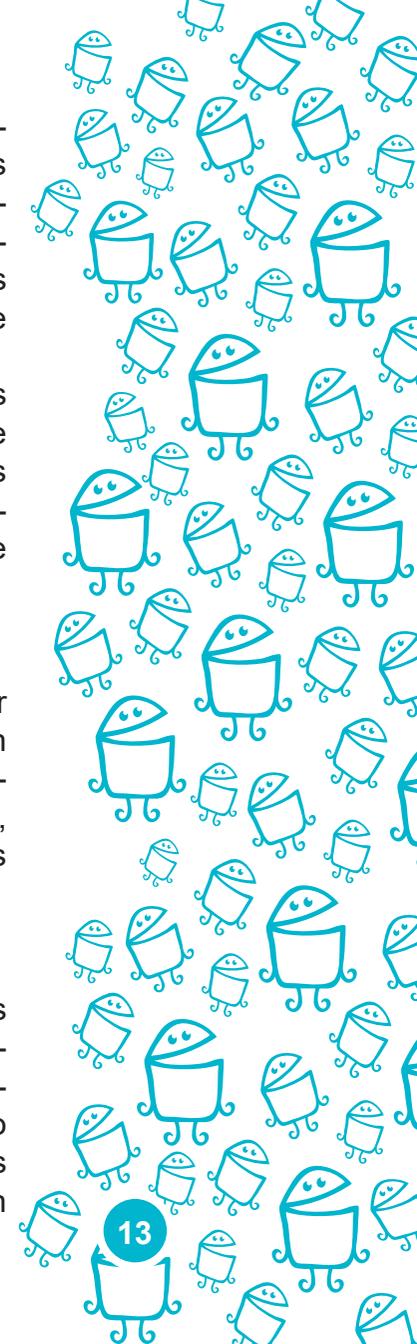
Al establecerla en esta ciudad, La Porrira les brinda a estos empresarios, la oportunidad de darle ese empuje a sus negocios o empresas para que sean conocidos no solo por los locales, sino también por personas que son de otras ciudades o incluso turistas.

#### **3.6 Misión**

Como empresa, nuestra misión es generar soluciones en ámbitos publicitarios que vayan acorde a las necesidades del cliente, ganando su confianza y lealtad ofreciéndoles así, garantía de buenos resultados en los trabajos a realizar.

#### **3.7 Visión**

Ser la Agencia Publicitaria preferida por las empresas y de otras regiones, en la prestación de servicios y soluciones, por los resultados que generamos para sus negocios, pero también por el profesionalismo y los valores que dirigen nuestro trabajo y nuestra relación con ellos.





### **3.8 Valores Empresariales**

- Responsabilidad • Compromiso
- Integridad • Disciplina • Perseverancia

### **3.9 Principios Empresariales**

- Calidad Total
- Orientación al Cliente.

Esto quiere decir que, si es bueno para el cliente, será bueno para nosotros como empresa a largo plazo. Se trata de hacer negocios con honestidad.

- Espíritu Emprendedor
- Ahorro.

El desperdicio es un pecado, muchos pierden por no saber administrar lo que tienen en sus manos.

- Realización Personal.

La verdadera felicidad no está en alcanzar nuestros objetivos, sino el camino que recorreremos para llegar a ese objetivo. Todo es posible si tan solo creemos.

### **3.10 Ventajas Competitivas**

- Como Empresa

La ventaja que tenemos con respecto a la competencia, básicamente, por su localización, esta área laboral, no ha sido muy explotada.

- Como Servicio

Nuestros servicios tienen un fundamento ya que somos personas capacitadas y con el

conocimiento debido para hacer excelentes trabajos.

### **3.11 Distingos**

Nos distinguimos porque somos una empresa enfocada meramente en el Diseño Publicitario y tratamos de reflejar la originalidad a través de nuestra identidad.

Cliente satisfecho, publicidad barata, optamos mayormente por hacer un excelente trabajo para ser reconocidos como tal.

- Garantía

Damos la seguridad de resolver sus problemas, con excelentes trabajos y entrega en tiempo y forma con la prioridad que merecen.

## IV. MERCADO

**Introducción**  
En el mercado actual, una persona que compra y otra que vende tienen en común que las dos buscan una relación de intercambio agradable. Una quiere lo que la otra tiene. Sus intereses son diferentes, pero ambas tienen que basar su relación en la confianza mutua si quieren seguir manteniendo relaciones de intercambio en el futuro.

La mercadotecnia ha existido como proceso social puesto que implica introducir un producto o servicio en el mercado. La práctica de la mercadotecnia, se comienza con la determinación de las necesidades del cliente y finaliza con la satisfacción de la misma por medio de un producto o servicio que pueda utilizarse en el momento adecuado, en el lugar justo y que se ofrezca a un precio razonable.

### **4.1 Objetivos de la Mercadotecnia**

#### **A Corto Plazo**

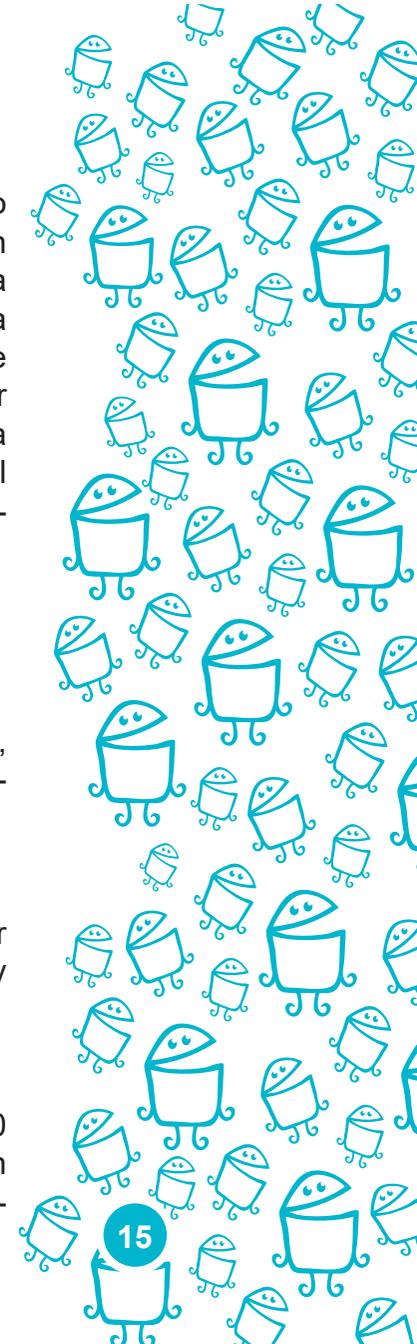
Obtener 500 clientes en 1 año, de los cuales, 250 son microempresas y 250 personas naturales e individuales.

#### **A Mediano Plazo**

Tener 800 clientes fijos en el periodo del 3er año, de los cuales 400 son microempresas y 400 personas naturales e individuales.

#### **A Largo Plazo**

Crece en un periodo de 5 años con 1500 clientes fijos, dentro de estos, 750 son microempresarios y 750 son personas naturales e individuales.

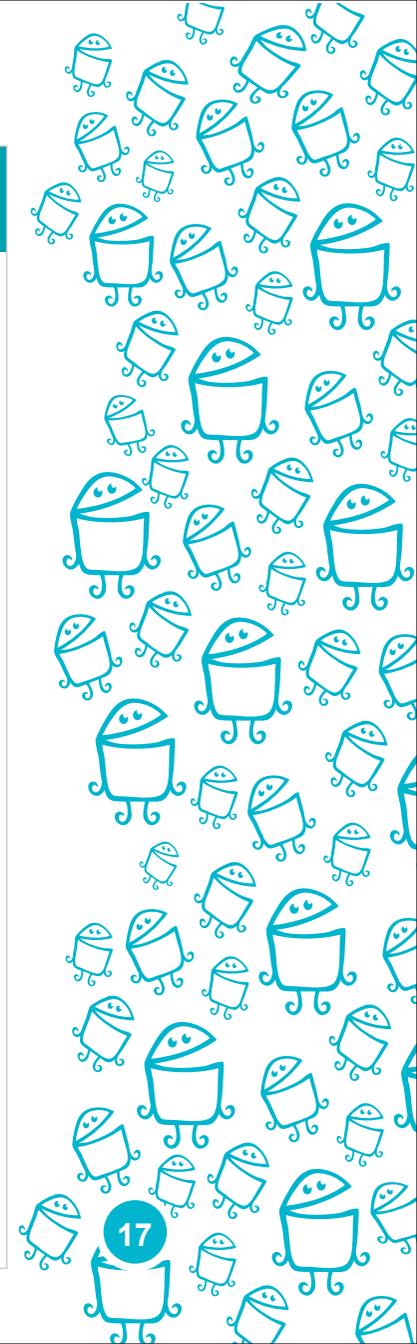


• **CORTO PLAZO**

N° Clientes	Monto Estimado en Ventas	Servicios Publicitarios 500 Productos		% Universo Empresarial
		Costo del Producto	Cantidad Vendita	
Total= 500 Clientes  250 Micro 250 P.N y P.I	Córdobas= C\$ 920,000.00  Dólares= \$ 33,000.00	Banner \$35	40	20%
		Mupis \$250	10	
		Toldos \$60	25	
		Roll Up \$80	30	
		Tótem \$80	25	
		Banderas \$40	45	
		Ident. Corp \$300	50	
		Catálogos \$80	38	
		Revistas \$50	27	
		Afiches \$10	50	
		Volantes \$10	70	
		Trípticos \$10	50	
		Tarjetas Personalizadas \$10	40	

• **MEDIANO PLAZO**

N° Clientes	Monto Estimado en Ventas	Servicios Publicitarios 500 Productos		% Universo Empresarial
		Costo del Producto	Cantidad Vendida	
Total= 800 Clientes  400 Micro 400 P.N y P.I	Córdobas= C\$ 1,205,268.00  Dólares= \$ 42,740.00	Tótem \$80	30	50%
		Camisetas \$10	50	
		Tazas \$7	20	
		Gorras \$10	10	
		Mantas \$40	50	
		Banner \$35	150	
		Roll Up \$80	100	
		Empastado \$25	32	
		Ident. Corp \$300	20	
		Tarjetas de Presentación \$20	20	
		Tarjetas Personalizadas \$10	21	
		Kit de Cartas \$12	100	
		Flyers \$8	30	
		Dípticos \$10	20	
		Volantes \$10	20	
		Tripticos \$10	25	
		Posters \$10	15	
Mupis \$250	40			
Catálogos \$100	10			
Revistas \$100	37			



• **LARGO PLAZO**

N° Clientes	Monto Estimado en Ventas	Servicios Publicitarios 500 Productos		% Universo Empresarial
		Costo del Producto	Cantidad Vendida	
Total= 2500 Clientes  1250 Micro 1250 P.N y P.I	Córdobas= C\$ 2,684,281.95  Dólares= \$ 94,500.00	Tótem \$80	100	90%
		Banner \$35	300	
		Mupis \$250	40	
		Panel Informativo \$250	60	
		Roll Up \$80	50	
		Mantas \$40	100	
		Toldos \$60	70	
		Banderas \$40	20	
		Revistas \$100	60	
		Catálogos \$100	60	
		Posters \$10	50	
		Afiche \$10	100	
		Ident. Corp \$300	60	
		Dípticos \$10	50	
		Tripticos \$10	70	
		Volantes \$10	100	
		Facturas \$10	50	
Empastado y Encuadernado \$25	110			
Camisetas \$10	700			
Gorras \$10	100			
Tazas \$7	150			

## **Universo Empresarial**

Aumentar cada año la cantidad de clientes, vendiendo nuestros servicios de Diseño de Publicidad Gráfica, cartelería y rotulación en general, indumentaria, diseño editorial, publicidad impresa, diseño de papelería, sublimación, etc., a cada uno de nuestros clientes microempresarios y personas naturales e individuales.

### **4.2 Investigación de Mercado**

Proporciona la información a cada área de la empresa de las características del cliente su demanda potencial del producto, el crecimiento de la misma y el estado actual de la participación de mercado de la competencia.

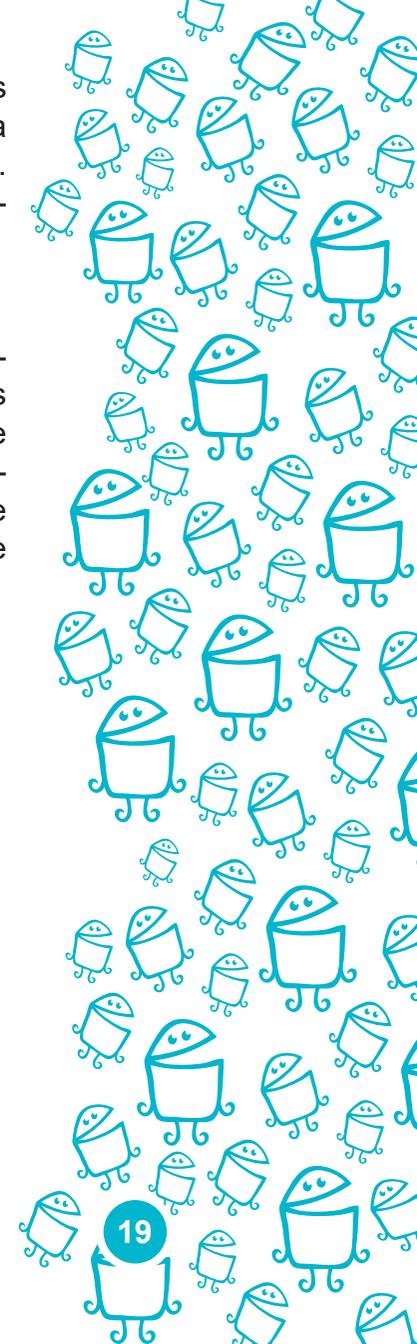
#### **4.2.1 Tamaño de Mercado**

Nuestro mercado está entre las edades de 18 a más. Personas de ambos sexos, adultas, con una posición económica medio baja (nivel académico universitario) a media alta (profesionales o empresarios). De manera que su orden de trabajo, lo pueden realizar en línea, a través de nuestra página en Facebook, también puede ser mediante nuestros vendedores (en este caso, nosotros), o bien, visitando nuestras instalaciones, depositando un adelanto del 60% de la orden de compra y el otro 40% en el momento de la entrega. Nuestro prospecto es venderles a los 2,700

microempresarios, 4,000 personas naturales del departamento de Carazo y toda persona individual que necesite de nuestros servicios. Haciendo esto un aproximado de 10,000 posibles clientes.

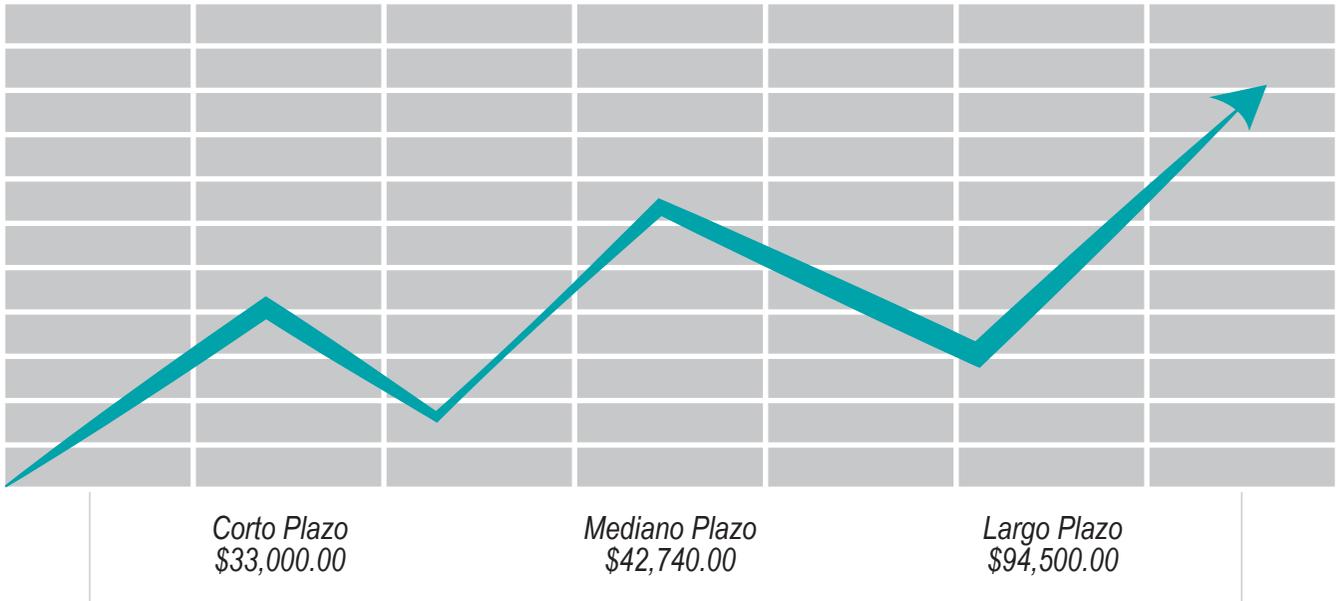
#### **4.2.2 Consumo Aparente**

El 60% de nuestros potenciales clientes solicitan publicidad gráfica para sus negocios mensualmente, ya que ellos consideran que de esta manera sus clientes están a la expectativa de algo nuevo, un 20% lo solicita de manera semanal y el 20% restante entre trimestral y anual.



### 4.2.3 Demanda Potencial

Proyección del crecimiento promedio del mercado en el corto, mediano y largo plazo.



### 4.2.4 Participación de la competencia

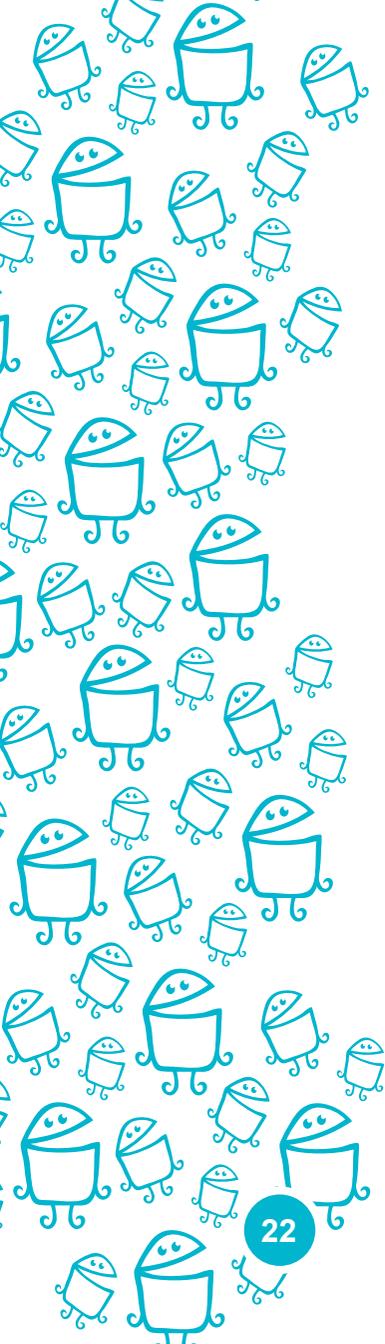
Se requiere a cierta información de la empresa para determinar la participación de la empresa en el mercado.

Principales Competidores	Área Geográfica que cubren	Principales Ventajas
La Tinta	Jinotepe	Enlaces y conocimientos en Diseño
Impresiones San José	Jinotepe	Reconocida por su tiempo de servicio
Vindel Impresiones	Jinotepe	Disponibilidad de Maquinarias para impresion de papelería

**Existen ciertas actividades primarias que la empresa debe ofrecer al mercado.**

	Desarrollar la entrada del nuevo producto al Mercado	Ofrecer innovaciones periódicas	Desarrollar nuevos productos	Campañas promocionales y de publicidad
<b>La Tinta Sublimación y Diseño</b>	Lo que utiliza normalmente la competencia para el desarrollo de un nuevo producto es que hace la imagen de cómo se vería ese producto en físico y lo sube a su página de Facebook.	Lo que el innovo hace poco fue la sublimación de tazas con las figuras de acción de marvel ya que están en pleno auge actualmente. También la sublimación o serigrafía en gorras con marcas personalizadas.	Lo que el vende en su negocio de igual manera lo podemos vender en el nuestro a un costo un poco menor y de excelente calidad también.	Lo que a nuestra competencia lo mueve es que vende al por mayor y al detalle.
<b>Imprenta San José</b>	Esta empresa lo que hace para ofertar un producto es que lo realiza y luego lo coloca en mostradores visibles a los clientes	Su última actualización fue introducir serigrafía en trajes deportivos (indumentarias) para centros educativos y tarjetas personalizadas.		No invierte en publicidad por el tiempo que lleva en el medio laboral y por la ubicación geográfica en el que se encuentra el local.
<b>Vindel Impresiones</b>	Empresa enfocada en servicios de papelería (facturas, recibos, tarjetas de presentación y de ocasiones especiales).	De manera esporádica introducen el diseño publicitario.		Su único medio de publicidad son tarjetas de presentación personales.





## ¿Qué estrategias voy a utilizar para combatirlo?

Debido a que nuestra empresa abarca los tres campos en los que se mueve nuestra competencia se comenzaría por una campaña de lanzamiento con el objetivo de establecernos en la mente de los posibles clientes, tomando ventaja de la falta de publicidad en los diversos medios de comunicación (publicidad impresa, radial, televisivo, cartas de presentación enviadas a las diversas empresas y por redes sociales), ya que ellos solo utilizan las redes sociales como medios de divulgación.

### 4.3 Estudio de Mercado

#### Introducción

Para gestionar una empresa con éxito, es de suma importancia saber quiénes son mis clientes, lo que necesitan y cómo llegar a ellos. Es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico, al cual la empresa ofrece sus productos.

#### 4.3.1 Producto y/o Servicio

Los resultados del Estudio de Mercado, nos permitió determinar con claridad, los productos y servicios que nuestro mercado potencial demanda:

### Diseño de Publicidad Gráfica

- Banners
- Banderas Publicitarias
- Mupis
- Paneles Informativos
- Mantas
- Toldos
- Rollup
- Tótems Publicitarios
- Diseño Editorial
- Revistas
- Catálogos

### Publicidad Impresa

- Posters
- Flyers
- Dípticos
- Afiches
- Volantes
- Trípticos

### Papelería

- Recibos
- Tarjetas de Presentación
- Facturas
- Tarjetas personalizadas
- Separadores de Libros
- Kit de Cartas

### Sublimación e Indumentaria

- Tazas
- Gorras
- Camisetas

### Empastado y Encuadernado de Documentos

### Identidad Corporativa

### 4.3.2 Precio

(Nota: El precio de estos productos es un **aproximado**)

Diseño de Publicidad Gráfica - Medidas Estándar	
Banners	\$35
Mupis	\$250
Mantas	\$40
Toldos	\$60
Rollup	\$80
Tótems Publicitarios	\$80
Banderas Publicitarias	\$40
Paneles Informativos	\$250
Papelería - Medidas Estándar	
Recibos	\$10
Tarjetas de Presentación (Paquete de 100 tarjetas)	\$20
Facturas	\$10
Tarjetas personalizadas	\$10
Kit de Separadores de Libros	\$5
Kit de Cartas	\$12
Publicidad Impresa - Medidas Estándar	
Trípticos	\$10
Posters	\$10
Flyers	\$8
Dípticos	\$10
Afiches	\$10
Volantes	\$10
Sticker	\$10
Diagramación	
Revistas	\$20 - \$100
Catálogos	\$80 - \$120

Sublimación	
Tazas	\$7
Gorras	\$10
Camisetas	\$10
Empastado y Encuadernado de Documentos \$25	
Identidad Corporativa \$300	

### 4.3.3 Promoción y Publicidad

#### • Promoción

Promociones de apertura:

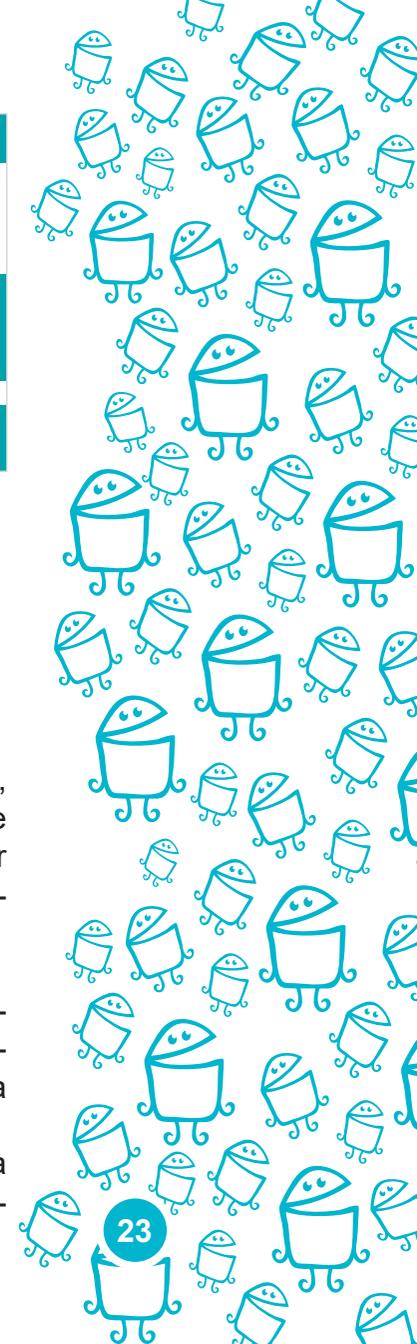
#### 1. Paquetes:

Por la compra de un Rollup Publicitario, damos el 20% de descuento en Brochure (Díptico o Tríptico). Por la compra de 1 banner publicitario y 1 paquete de tarjetas de presentación, se llevan cierta cantidad de sticker.

#### 2. Promociones

Por las fechas especiales, hacemos sublimado en tazas con arreglos con un 10% de descuento o dependiendo de la demanda para esas fechas.

Indumentaria y Sublimado dependiendo de la temporada se hacen en combos y con descuento.



#### **4.3.4 Publicidad**

##### **Publicidad Impresa**

1. Volantes: ¼ de página, Medida 13.5x10cm, Papel couché o papel bond. Impresión en blanco y negro.

Costo de \$11 el 100 de volantes.

2. Díptico: ½ carta, Medida 20.5 x 13.5 cm, papel bond. Impresión full color.

Costo total \$53 las 50 hojas a ambas caras.

##### **Publicidad Exterior**

1. Mantas serigrafiadas (3), ubicadas en lugares estratégicos, con la información específica de la empresa. Medida estándar.

##### **Publicidad Online**

1. Publicidad en Facebook

2. Cartas de Presentación

Estas estarán dirigidas a nuestros clientes potenciales vía e-mail, donde nos presentaremos como empresa y ofreceremos nuestros servicios.

**Nota: Ver diseño y contenido en capítulo de Estrategias de Publicidad.**

#### **4.3.5 Plaza**

La Porrita Creativa está ubicada en la ciudad de Jinotepe, departamento de Carazo, con la siguiente dirección: Colonia Santiago, Escuela Luis León 1 cuadra y media al este.

#### **4.3.6 Encuesta**

##### **Introducción**

La principal técnica de investigación de mercado es la encuesta, por ello hemos decidido realizar un cuestionario, para conocer la opinión de nuestros posibles futuros clientes y adaptar nuestro negocio a sus necesidades.

##### **4.3.7 Aplicación de Encuesta**

Para llevar a cabo la realización de la encuesta y obtener los resultados de ella expresada con los porcentajes y gráficas, utilizamos la aplicación Survey Monkey que es un medio donde los usuarios podemos usarla para hacer encuestas en línea.

##### **4.3.8 Resultados Obtenidos**

El sistema de SURVEY MONKEY nos permitió llegar a los siguientes resultados.

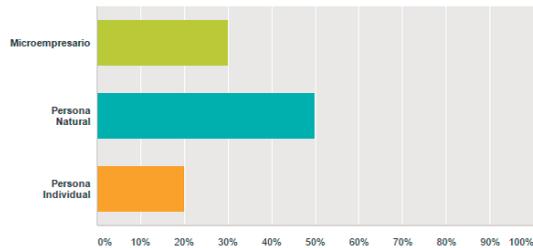
El 60% de nuestros clientes potenciales consumen de manera mensual artes gráficas para sus negocios, un 20% de ellos lo hacen de manera semanal y el otro 20% restante de manera trimestral y anual.

### 4.3.9 Conclusiones del Estudio Realizado

#### Preg. 1

¿Qué tipo de empresa o persona jurídica usted representa?

Respondido: 10 Omitido: 0

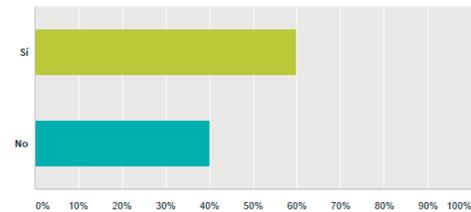


Opciones de respuesta	Respuestas
Microempresario	30,00% 3
Persona Natural	50,00% 5
Persona Individual	20,00% 2
Total	10

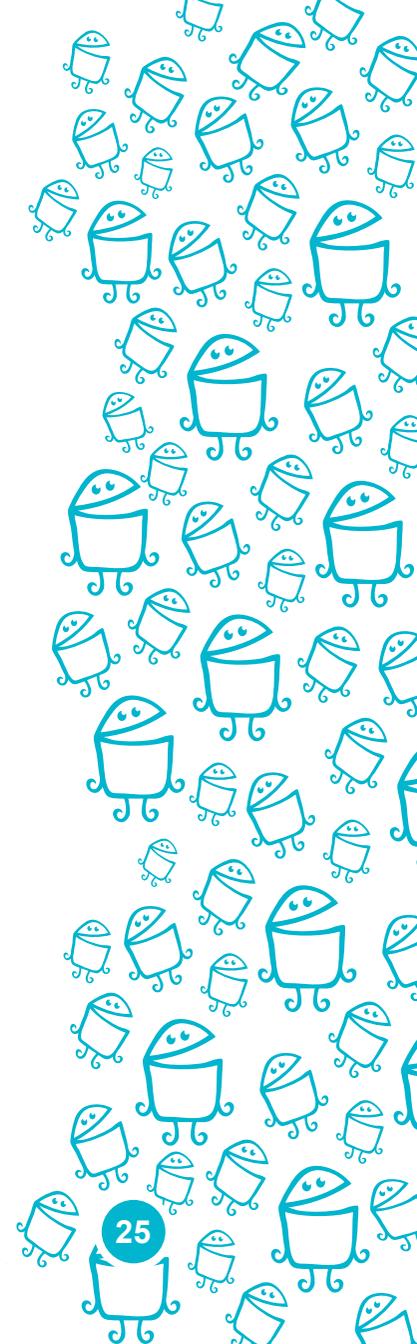
#### Preg. 2

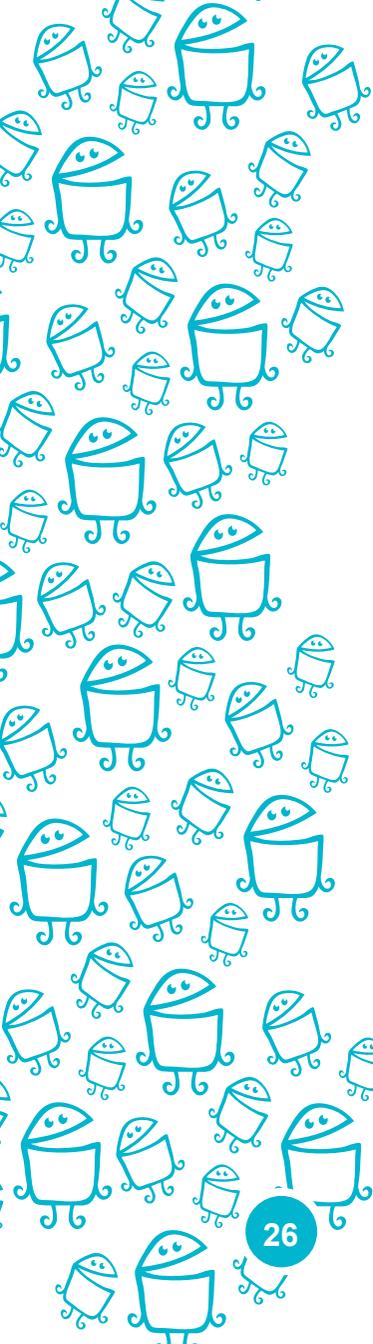
¿Contrata o ha contratado servicios publicitarios para su negocio o para su uso personal?

Respondido: 10 Omitido: 0



Opciones de respuesta	Respuestas
Sí	60,00% 6
No	40,00% 4
Total	10

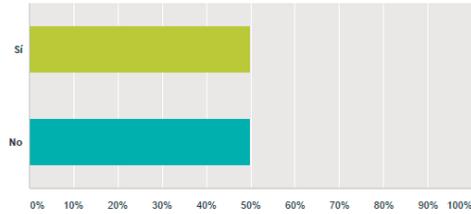




### Preg. 3

¿Conoce empresas dedicadas a brindar servicios de publicidad en el departamento?

Respondido: 10 Omitido: 0

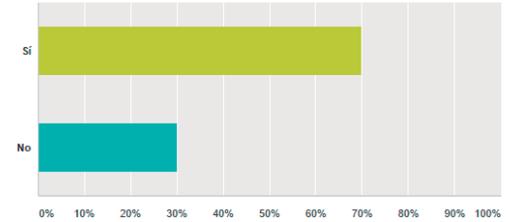


Opciones de respuesta	Respuestas
Si	50,00% 5
No	50,00% 5
Total	10

### Preg. 4

¿Tiene previsto hacer utilidad de estos servicios?

Respondido: 10 Omitido: 0

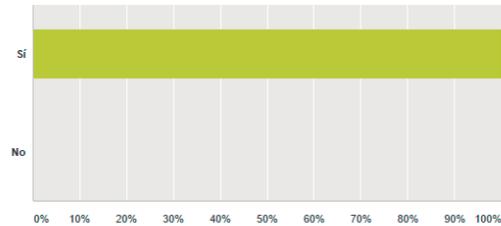


Opciones de respuesta	Respuestas
Si	70,00% 7
No	30,00% 3
Total	10

### Preg. 5

¿Estaría dispuesto a invertir en este tipo de publicidad?

Respondido: 10 Omitido: 0

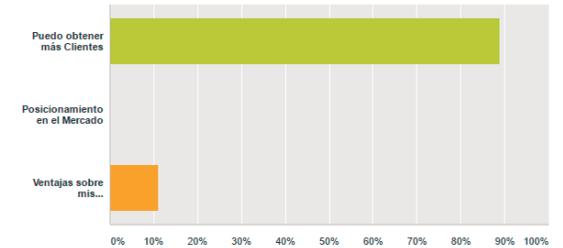


Opciones de respuesta	Respuestas
Si	100,00% 10
No	0,00% 0
Total	10

### Preg. 6

¿Qué ventajas cree que obtiene al contratar estos servicios?

Respondido: 9 Omitido: 1

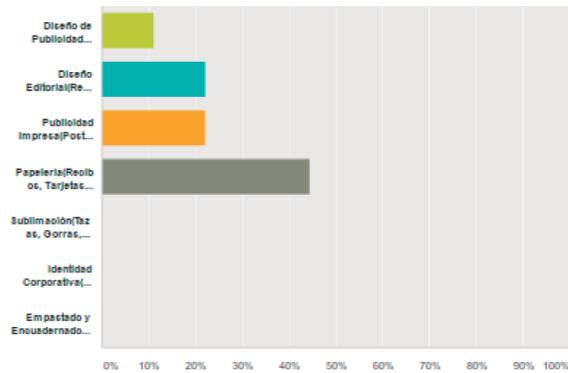


Opciones de respuesta	Respuestas
Puedo obtener más Clientes	88,89% 8
Posicionamiento en el Mercado	0,00% 0
Ventajas sobre mis Competidores	11,11% 1
Total	9

## Preg. 7

¿Cuáles de los siguientes servicios hace mayor uso?

Respondido: 8 Omítdo: 1

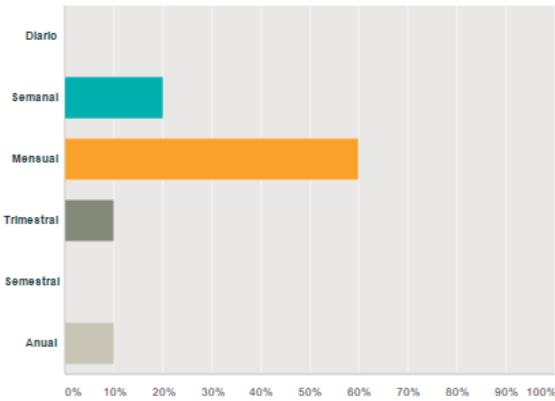


Opciones de respuesta	Respuestas
▼ Diseño de Publicidad Exterior(Banners, Banderas Publicitarias, Mupis, Mantas, Toldos, Rollup, Totem Publicitarios)	11,11% 1
▼ Diseño Editorial(Revistas y Catálogos)	22,22% 2
▼ Publicidad Impresa(Posters, Afiches, Flyers, Volantes, Dptoos, Triptoos, Stickers)	22,22% 2
▼ Papelería(Reolbos, Tarjetas de Presentación, Facturas, Tarjetas personalizadas, Separadores de Libros, Kits de Cartas)	44,44% 4
▼ Sublimación(Tzasa, Gorras, Camisetas)	0,00% 0
▼ Identidad Corporativa(Marco y Manual de uso)	0,00% 0
▼ Em pastado y Enouadernado de Documentos	0,00% 0
Total	9

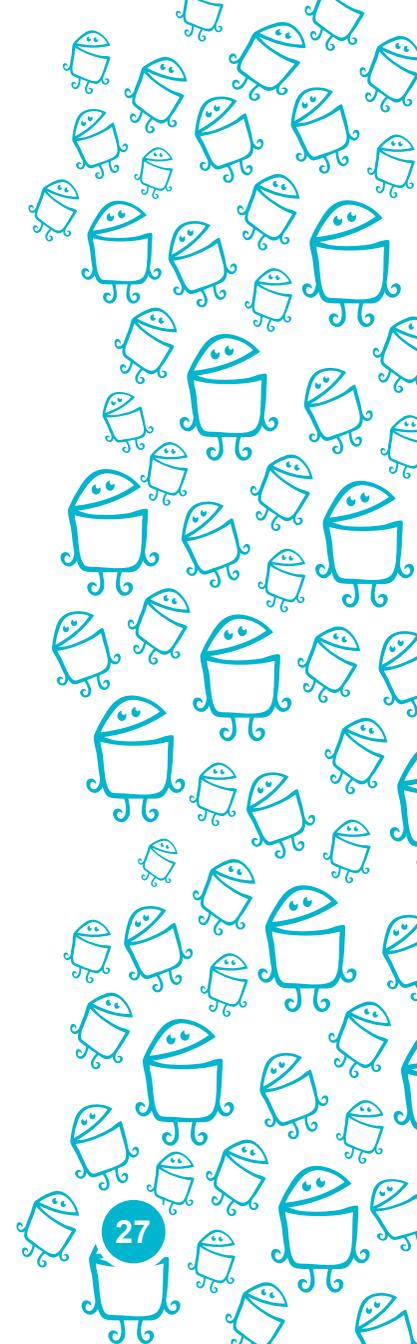
## Preg. 8

¿Con que frecuencia requiere de servicios publicitarios?

Respondido: 10 Omítdo: 0



Opciones de respuesta	Respuestas
▼ Diario	0,00% 0
▼ Semanal	20,00% 2
▼ Mensual	60,00% 6
▼ Trimestral	10,00% 1
▼ Semestral	0,00% 0
▼ Anual	10,00% 1
Total	10

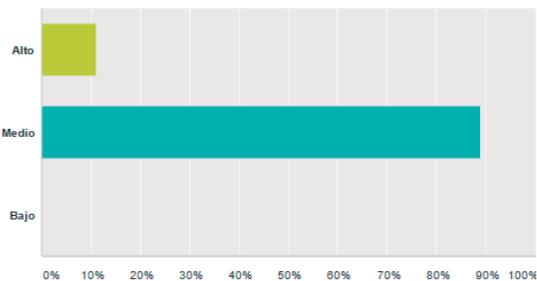




## Preg. 9

Teniendo en cuenta las ventajas que brindan estos servicios para el crecimiento de su empresa. ¿Qué precios está dispuesto a pagar?

Respondido: 9 Omitido: 1

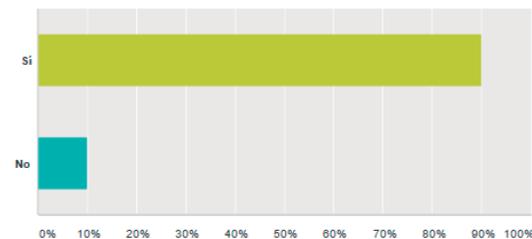


Opciones de respuesta	Respuestas
Alto	11,11% 1
Medio	88,89% 8
Bajo	0,00% 0
Total	9

## Preg. 10

¿Cree necesario la implantación de una empresa que brinde servicios completos de publicidad en Jinotepe?

Respondido: 10 Omitido: 0



Opciones de respuesta	Respuestas
Si	90,00% 9
No	10,00% 1
Total	10

#### 4.4 Distribución y puntos de venta

Nuestro sistema de distribución es mediante los vendedores o bien visitando nuestras instalaciones, donde el cliente debe hacer un depósito del 60% equivalente al costo total y a la hora de la entrega se hace el 40% restante.

##### **Bienes de Consumo**

Productor → Consumidor Final

##### **Bienes Industrial**

Productor → Agente → Consumidor Final

#### 4.5 Promoción del Producto o Servicio

##### 4.5.1 Publicidad

###### • **Publicidad Online**

Nuestro principal medio de publicidad para nuestros servicios es Facebook, ya que en la actualidad es el medio masivo con más usuarios, con un aproximado del 64% de la población nicaragüense: empresarios, organizaciones, entre otros, que lo utilizan para sus comunicaciones.

En Nicaragua es la red más utilizada por el público en general. Se calcula que casi todas las personas conectadas a Internet tienen una cuenta de Facebook. Cuentas creadas desde Nicaragua hace rato ya superaron las 400 mil.

###### • **Publicidad Exterior**

Utilizaremos mantas para publicitar nuestros servicios, ubicándolos en los puntos estratégicos de la ciudad, con una medida estándar.

###### • **Publicidad Impresa**

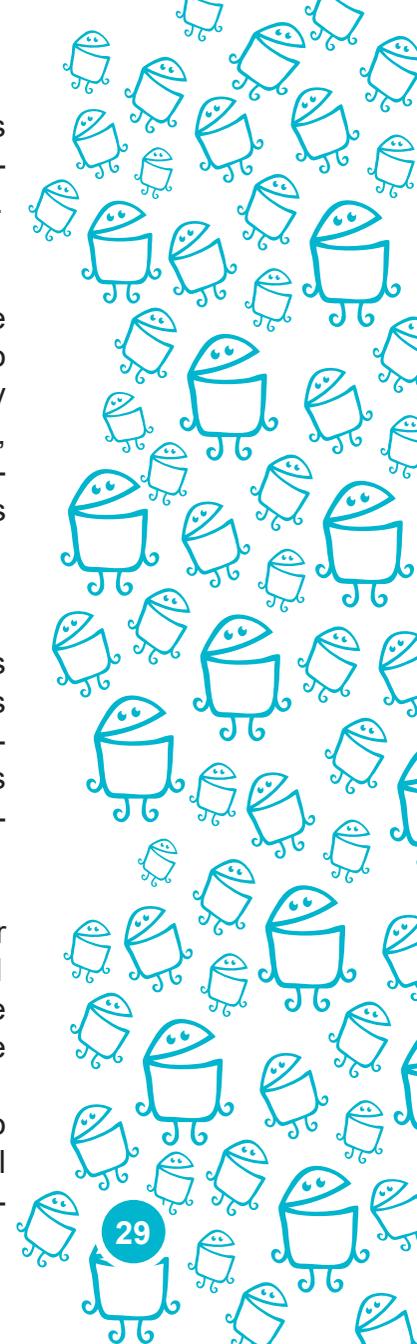
En este caso, haremos uso de volantes (¼ de página, Medida 13.5x10cm, Papel couché o papel bond. Impresión en blanco y negro.) y dípticos (½ carta, Medida 20.5 x 13.5 cm, papel bond. Impresión full color), promocionando nuestros productos y servicios con sus respectivas características.

##### 4.5.2 Publicidad de Ventas

Las promociones de ventas de nuestros productos consisten en que ofertamos los precios dependiendo la temporada. Por ejemplo, en el mes de los enamorados hacemos sublimado en tazas con sus respectivos arreglos con el 10% de descuento.

Hacemos los famosos combos para vender productos. Ejemplo: Por la compra de 1 banner publicitario y 1 paquete de tarjetas de presentación, se llevan cierta cantidad de sticker.

Los descuentos al comprar la indumentaria o sublimado al por mayor. También aplica al hacer la compra de dos o más servicios publicitarios.





#### 4.5.3 Marcas

Con respecto a la marca, hacemos presencia en los productos de papelería personalizada (tarjetas con frase, Kit de Cartas, Separadores de Libros, sticker, entre otros, todos ellos personalizados con la marca) de la empresa que es vendida en diferentes establecimientos de la ciudad.

#### 4.5.4 Etiqueta

La etiqueta de la que haremos uso estará plasmada en los productos realizados por la empresa para el consumidor. Ejemplo: suvenires.

#### 4.5.5 Empaque

Como somos una empresa naciente, aun no haremos uso de packaging, pero ya tenemos establecidos los tamaños y tipos de cajas que utilizaremos en un futuro, así que aquí les mencionaré sus medidas y costo aproximado de la misma. El packaging tiene un costo aproximado de \$360 con la producción de 150 cajas personalizadas con la imagen corporativa de la empresa de diferentes tamaños.

Caja postal "Plus"	42 x 32.5 x 15 cm
Caja postal "Plus"	35 x 18 x 5.5 cm
Caja postal "Plus"	20 x 15 x 11 cm
Caja postal "Plus"	9 x 9 x 5,5 cm
Cajas pequeñas para packaging	30.5 x 20.5 x 19 cm

#### 4.6 Fijación y Política de Precio

El precio es la cantidad de dinero que hay que pagar por la compra o utilización de un producto o servicio. El precio afecta la demanda del producto, así como determina el posicionamiento que este tendrá en el mercado. Es importante ya que de esta manera el producto le brinda los resultados necesarios a la empresa para determinar si es viable o no.

El primer paso para la fijación del precio consiste en determinar "cuánto estarán dispuestos a pagar los clientes". Para ello se recurre a las técnicas de investigación de mercado. En general, el precio máximo lo determinan los clientes y el precio mínimo lo determina los costos. Cuando establecemos los precios podemos hablar de tres métodos de fijación.

#### En función de la demanda

Es decir, la elasticidad del precio de la demanda. Se analiza cuál es el comportamiento de los consumidores ante variaciones de los precios y ver si una elevación del precio compensa el descenso que se producirá en la demanda o si un descenso de los precios genera el aumento de demanda deseada.

### ***En función de los costes***

El costo es el menor precio que la empresa puede cobrar por su producto o servicio. Para ello debe tener en cuenta tanto sus costos fijos como los variables y que se relacionan con todo el proceso. La producción, distribución y venta del producto. Este es el piso, pero también debe obtener un rendimiento justo por sus esfuerzos y riesgo.

### ***En función de los precios de la competencia***

Se utilizan los niveles de precios de los competidores como fuente para la fijación de precios. En muchas ocasiones se prefiere alinear los precios con los de la competencia. Para ello realizan análisis en los que evalúan las similitudes y diferencias de su producto o servicio con los de los competidores directos.

A partir de esto se pueden establecer fortalezas y debilidades de los productos o servicios propios y así se toman decisiones acerca de si el precio debe estar por encima o por debajo del precio de cada uno de los competidores directos.

De esta forma el precio que se obtiene es un “precio promedio” del mercado. Tiene como fortaleza la facilidad para la obtención de datos al igual que la estrategia de costos,

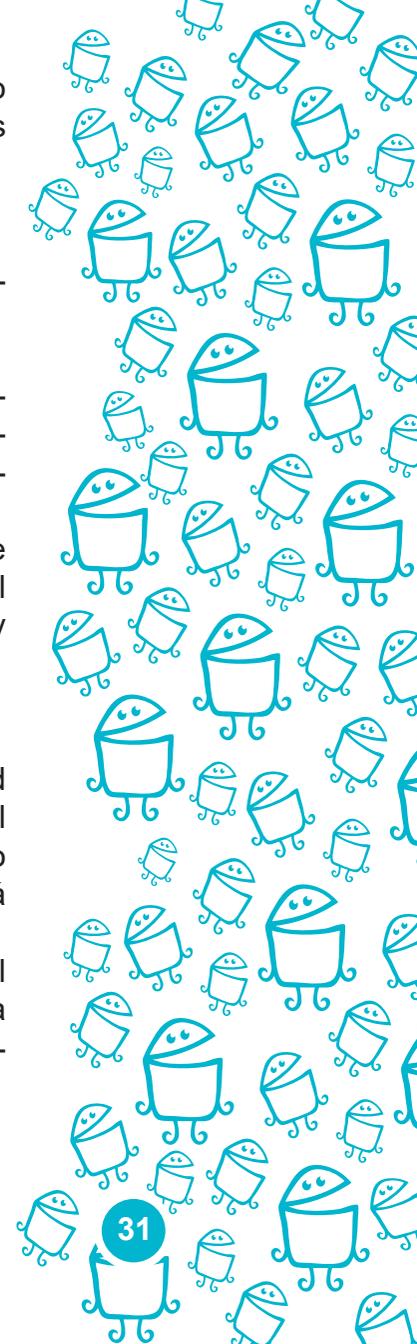
pero como debilidad podemos decir que no tiene en cuenta a los clientes, solo mira a los competidores directos.

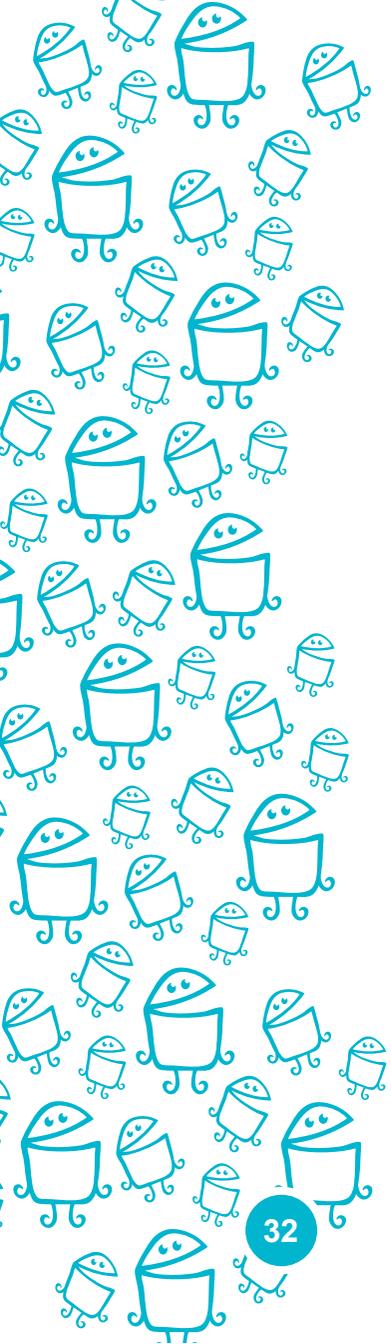
### ***Fijación y Políticas de venta***

- La entrega de productos será válida únicamente dentro de la República de Nicaragua.
- Los precios expresados incluyen I.V.A.
- La entrega de productos y los precios publicados en promoción sólo aplican para compras realizadas en el tiempo en que son anunciados.
- Los datos proporcionados por el cliente serán debidamente tratados de acuerdo al “aviso de privacidad”, como lo establece la ley correspondiente.

### ***Cancelaciones***

- Los pedidos originados mediante la red social, cuyo pago inicial del 60% del costo del producto o servicio, no sea acreditado dentro de las 24 horas posteriores a la compra, será cancelado automáticamente.
- Formas de Pago: El cliente puede realizar el pago de nuestros productos o servicios de la siguiente manera: Depósito en cuenta o Efectivo.





#### ***Políticas de envío***

El cliente tendrá que retirar su producto en nuestras instalaciones, donde tendrá que verificarlo antes de salir de la misma.

#### ***4.7 Riesgos y oportunidades de Mercado*** ***Riesgos***

- Regulación y cumplimiento
- La reducción de gastos
- Las presiones sobre los precios
- Las tecnologías emergentes
- Los riesgos de mercado
- La recesión con lenta recuperación
- La creciente exigencia de responsabilidad social
- El acceso a crédito

#### ***Oportunidades***

- Inversión en herramientas y formación para mejorar la productividad
- Innovación de productos y servicios
- Nuevos canales de marketing
- Fusiones y adquisiciones

#### ***4.8 Sistema y plan de Ventas***

##### ***Fijación y políticas de venta***

- Se pedirá un 60% de anticipo y el 40% restante el cliente lo cancelará en el momento de la entrega.
- Los precios varían de acuerdo al producto o servicio.
- Los precios varían según la edición especial, con respecto a indumentaria y sublimación.

## V. PRODUCCIÓN

### Introducción

Es la transformación de insumos, a través de recursos humanos, físico y técnicos, en productos requeridos por los consumidores. Estos productos pueden ser bienes y/o servicios. Consiste en la creación de productos o servicios y al mismo tiempo la creación de valor, más específicamente es la capacidad de un factor productivo para crear determinados bienes en un periodo de tiempo determinado.

### 5.1 Objetivos de Producción

- Contar con un espacio físico adecuado para el buen funcionamiento del área de producción.
- Contar con los equipos y herramientas adecuados que permita un proceso de producción, con la calidad y en las cantidades demandadas por el área de mercadeo.

- Contar con el personal idóneo, con las capacidades y cualidades requeridas para un correcto desempeño en las labores propias del área de producción.
- Contar con las materias primas e insumos, en las cantidades, calidades y tiempos necesarios a fin de cumplir con la demanda de bienes o servicios de parte de los clientes, a través del área de mercadeo.
- Conseguir que se entreguen los productos o se presten los servicios pedidos, tanto en las cantidades como en las fechas acordadas de cara al cliente.
- Conseguir que estos productos o servicios se fabriquen o presten dentro de los costes previstos y que estos costes sean mínimos, para mayor beneficio empresarial.
- Que estos productos o servicios sean realizados con garantía de calidad, donde el cliente puede estar seguro que la materia prima a utilizar es la que espera.

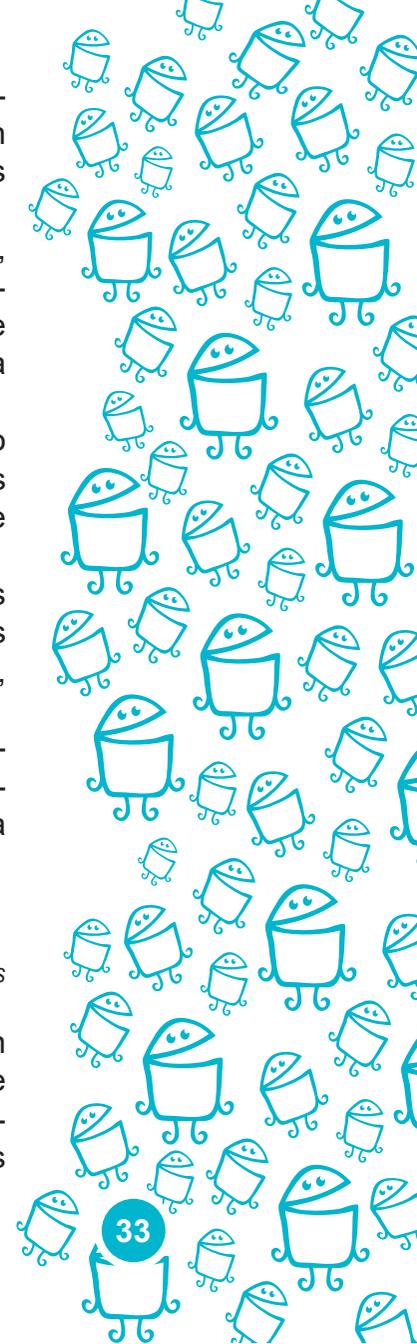
### 5.2 Especificaciones del Producto

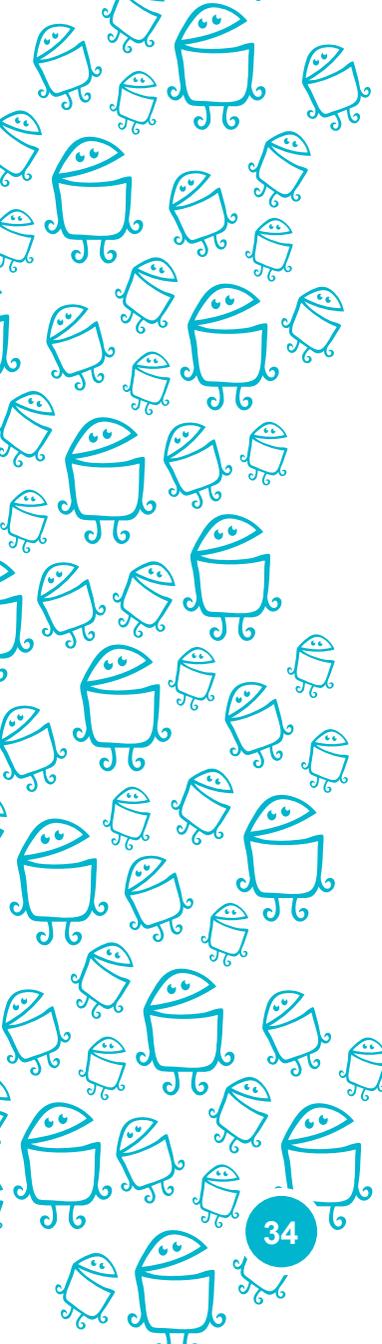
Bienes Industriales



Servicios Comerciales

Materia prima utilizada para Encuadernación y empastado de documentos, tarjetas de presentación, tarjetas personalizadas, separadores de libros, revistas, catálogos, facturas y recibos son:



- 
- Papel Copia
  - Cartulina Opalina
  - Cartulina Hilo
  - Cartulinas Finas Kimberly
  - Cartón Plegable (cartón 1 en kilo, 2 en kilo, 3 en kilo y 4 en kilo)
  - Papel satinado 120g
  - Papel Glasé 130g

Materia Prima utilizada para publicidad exterior, cartelería interna, adhesivos, banderas, banderines, mantas pasa calles y publicidad impresa son:

- Lonas Font 3M
- Lona Blackout
- Vinilos Oracal
- Papel Litho Autoadhesivo o Papel Etiquetas
- Lona Mesh
- Tela Bandera (Flag)
- Papel Satinado Glifos de 135g
- Papel couché
- Papel De Imprenta 49g

### ***5.3 Descripción Del Proceso De Producción***

- El cliente hace su pedido, en base al producto o servicio que necesita, ya sea, a través de nuestros vendedores, red social o visitando las instalaciones.

- Luego de esto, realiza el deposito correspondiente.

- El cliente tiene la opción de darnos el arte o realizarlo nosotros, con un costo aparte del servicio que solicita,

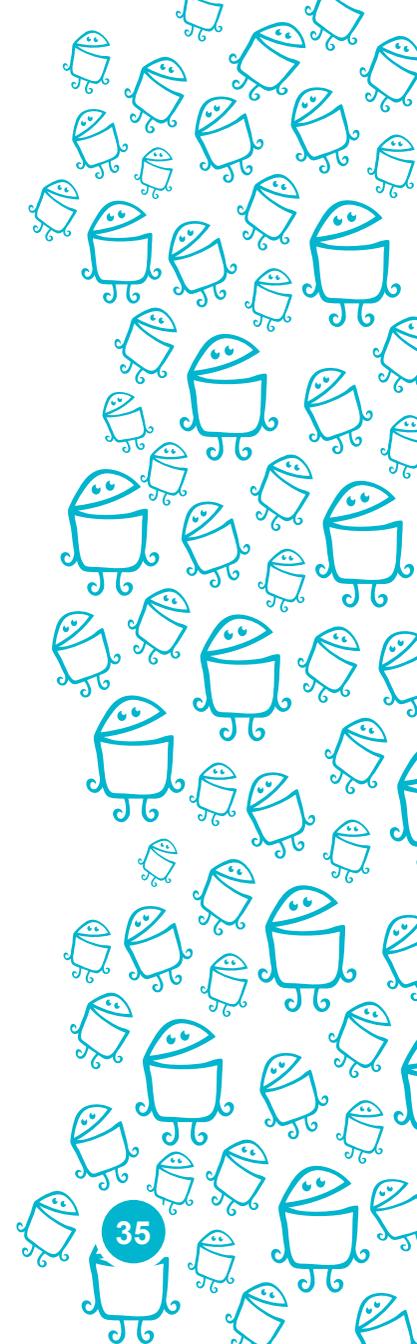
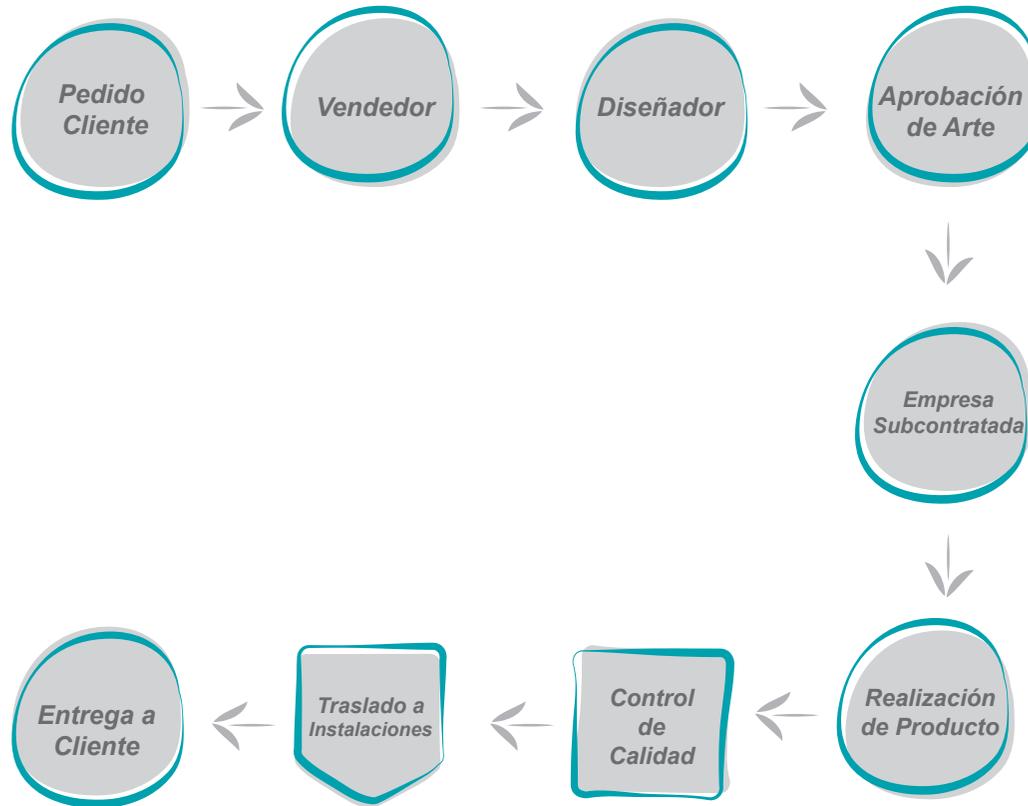
- Una vez aprobado el arte con las medidas correspondientes, nosotros lo enviamos a las empresas sub-contratadas para su realización.

- Nos aseguramos que los materiales sean de la calidad que el cliente lo pide dentro de los costes previstos y que estos costes sean mínimos.

- Nos aseguramos que la empresa sub-contratada realice el trabajo a como el cliente lo pidió, respetando el margen de tiempo establecido por el mismo.

- Una vez terminado el producto con su respectiva revisión o control de calidad, la empresa sub-contratada envía el producto terminado a nuestras instalaciones donde el cliente puede retirarlo.

## 5.4 Diagrama Del Flujo Del Proceso





### 5.5 Características De La Tecnología

La tecnología es una herramienta muy poderosa para lograr un desempeño eficaz en la productividad y conseguir mayor oportunidad, es por ello que contamos con dos computadora de escritorio con un procesador Intel Quad Core i5 3.0 GHZ de velocidad, Memoria RAM DDR3 de 4GB, 6 puertos USB 2.0 dos al frente y 4 atrás entrada de red para Internet de banda ancha, la cual nos da la facilidad de instalar los programas de Adobe Master

Collection CC (Ilustrador, Photoshop, Indesign, etc.) dichos programas nos dan las herramientas necesarias para realizar los diseños y trabajos requeridos.

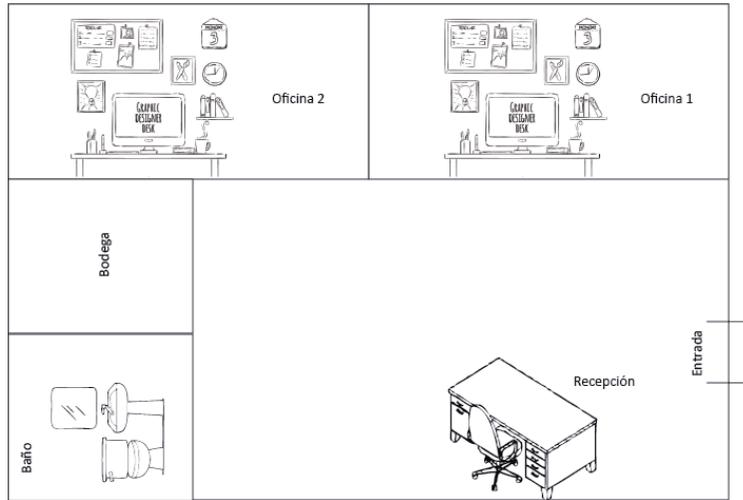
### 5.6 Equipos e Instalaciones

Equipos	Cantidad	Costo	Total
- Computadoras	2	\$350.00	\$700.00
- Escritorios	2	\$100.00	\$200.00
- Sillas de Oficina	2	\$80.00	\$160.00
- Sillas	4	\$40.00	\$160.00
- USB 32 Gb	2	\$30.00	\$60.00
- Disco Duro Externo	1	\$150.00	\$150.00
- Impresora Multifuncional	1	\$800.00	\$800.00
- Juego de Sofás	1	\$200.00	\$200.00
- Oasis	1	\$75.00	\$75.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$2,505.00</b>

Contamos con \$3,500.00 dólares para compra de equipos y ambientación de local mientras conseguimos un espacio apto para este tipo de negocio.

## 5.6 Equipos e Instalaciones

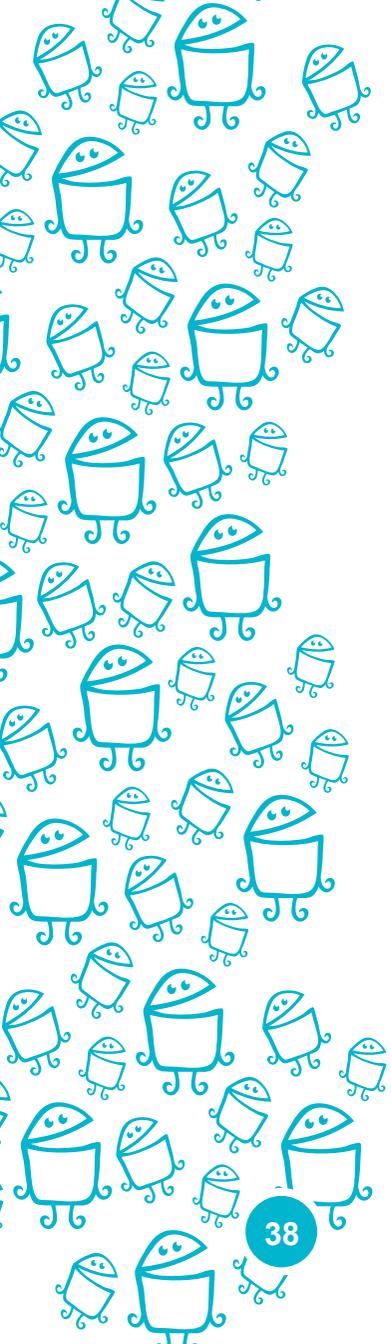
### 5.6.1 Distribución de Espacio



## 5.7 Materia Prima

La materia prima utilizada en los productos de publicidad exterior y cartelería, las proveen las empresas sub-contratadas para hacer este tipo de trabajos, no sin antes asegurarnos que la materia a utilizar es la que le ofrecemos al cliente, la cual es la que él espera.

Para la papelería en general, nuestro proveedor es la empresa Payca, situada por donde fue la antigua Pepsi, Carretera Norte, Managua. Los requerimientos de compra dependerán en su existencia en bodega y el manejo frecuente con el que se mueve determinado producto.



### 5.8 Capacidad Instalada

Equipos	Cantidad
- Computadoras	2
- Sillas de Oficina	2
- USB 16 Gb	2

Nuestra empresa utiliza un sistema de sub contratación de otras empresas para la realización del producto, de tal manera que, al momento de cubrir la demanda de 100 clientes mensuales, podemos hacerlo de manera exitosa, con pocos contratiempos.

### 5.9 Manejo De Inventarios

Como inventario únicamente poseemos papelería, ya que la materia prima utilizada para los productos de publicidad exterior es puesta por las empresas sub- contratadas con la calidad que nosotros requerimos para dichos trabajos.

### 5.10 Ubicación De La Empresa

La Porrira está ubicada en una casa de habitación, con un espacio disponible de 4.60mts x 6.70mts. Con la siguiente dirección: Colonia Santiago, Escuela Luis León 1.1/2 cuadra al este. Jinotepe.

Mientras se consigue un local apto para este tipo de negocio, estará obrando en este lugar. Por tanto, para su función adecuada, se le invertirá una cantidad de \$700 dólares por modificaciones y ambientación.

### 5.11 Mano De Obra Requerida

El proceso de producción se llevará a cabo con el aporte de 2 personas. Las que trabajamos en la realización del producto o servicio, pero una de nosotros se encargará de supervisar que la producción de dicho producto se haga de manera correcta para obtener los mejores resultados.

Las dos personas que trabajan en esta empresa, tendrán los mismos derechos, funciones y deberes. Ambas se tendrán que asegurar de llevar al éxito la empresa con la misma dedicación.

### **5.12 Procedimientos De Mejora Continua**

La excelencia ha de alcanzarse mediante un proceso de mejora continua. Mejora, en todos los campos, de las capacidades del personal, eficiencia de los recursos, de las relaciones con el cliente, entre los miembros de la empresa, y que se traduzca en una mejora de la calidad del producto o servicio que prestamos.

Alcanzar los mejores resultados, no es labor de un día. Es un proceso progresivo en el que no puede haber retrocesos. Han de cumplirse los objetivos de la empresa, y prepararse para los próximos retos.

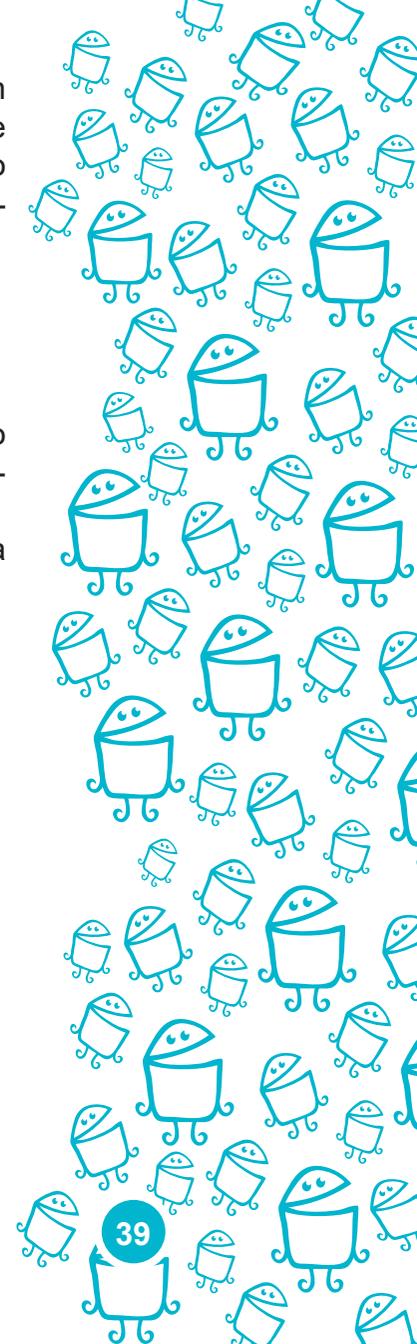
Lo deseable es mejorar un poco día a día, y tomarlo como hábito, y no dejar las cosas tal como están, teniendo altibajos. Lo peor es un rendimiento irregular. Cuando se detecta un problema, la respuesta y solución, ha de ser inmediata. No nos podemos demorar, pues podría originar consecuencias desastrosas.

La mejora continua implica tanto el aprendizaje continuo de los que trabajamos en la empresa, el seguimiento de una filosofía de gestión, y la participación activa de todas las personas.

En el proceso de mejora continua también está la actualización de los programas de diseño y estar al día con lo nuevo en el ámbito publicitario, dando lo mejor y de mayor calidad al cliente.

### **5.13 Programa De Producción**

- Ambientación de Local.
- Compra de equipo principal faltante.
- Selección de más proveedores de acuerdo con la calidad de su producto, el precio, entrega a tiempo al local y a domicilio.
- Continuar trabajando siguiendo el diagrama de flujo del proceso de producción.



## VI. ORGANIZACIÓN

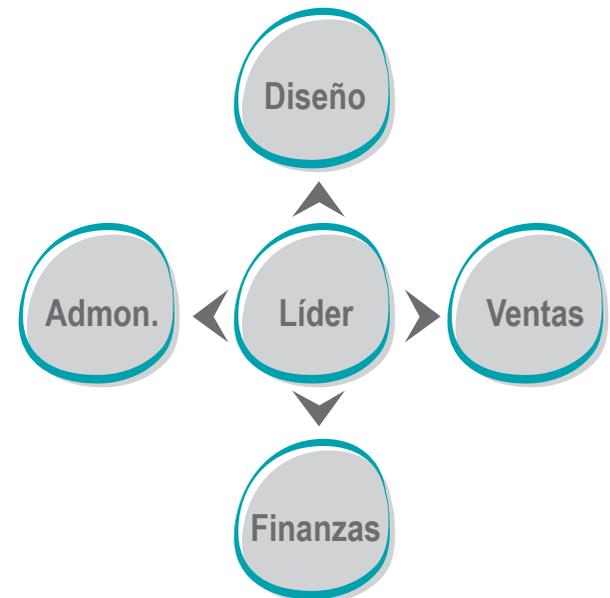
### *Introducción*

La organización es la forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos por la misma.

### *6.1 Objetivos del área organizacional*

- Asegurar y acondicionar el espacio físico que la empresa requiere para funcionar de manera debida.
- Adquirir los equipos y recursos necesarios.
- Contratar al personal adecuado para cada área tomando en cuenta sus cualidades y aptitudes para cada puesto. Por tanto, inicialmente la empresa contara solamente con 2 personas para realizar las funciones requeridas, ambas socias, las cuales se repartirán asignaciones y funciones.

### *6.2 Estructura Organizacional*



### **6.3 Funciones Específicas por Puestos**

- La función del área de Diseño o de los Diseñadores Gráficos, tienen como objetivo la elaboración de carteles, publicidad exterior, folletos, portadas, credenciales, Tarjetas de presentación, trípticos, dípticos, flyers e invitaciones, entre otros, conforme a las solicitudes de los clientes.

- El departamento de ventas es el encargado de persuadir a los clientes de la existencia de nuestros productos y servicios, valiéndose de su fuerza de ventas o de intermediarios, aplicando las técnicas y políticas de ventas acordes con todos los servicios que ofrece nuestra empresa.

- El personal de Finanzas y Contabilidad, será una persona de entera confianza y con mucha experiencia en el campo, la cual se encargará de realizar la contabilidad de la empresa, estará encargado de todos los trámites legales, y de hacer los balances, las declaraciones, pagos de impuestos, estados de resultados y flujos de efectivos, para informar de los resultados de la empresa y realizar las acciones pertinentes.

- El personal que se va a encargar de la administración de la empresa será persona externa, de confianza, a la cual se le entregarán

los datos, notas, ventas, gastos y precios.

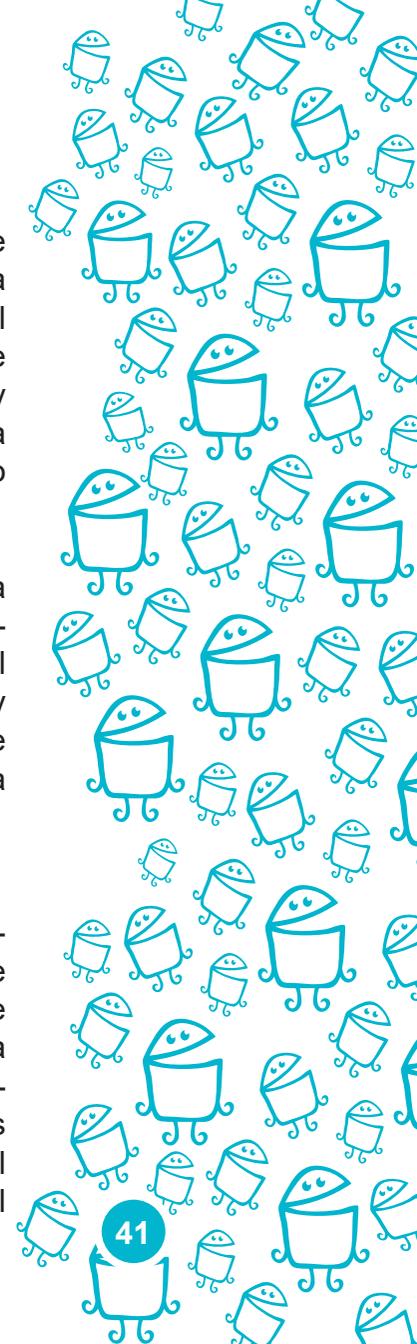
### **6.4 Capacitación de Personal** **Introducción**

Toda capacitación es muy importante durante la vida laboral y profesional, ya que de esta depende el funcionamiento que debe tener el trabajador, la capacitación es el punto fuerte para que haya un desarrollo exitoso, es muy importante recalcar que no es lo mismo la capacitación y el desarrollo de personal esto viene siendo como nuestro presente y futuro.

El adiestramiento o capacitación es lograr la fuerza y los buenos resultados que una organización espera ya que estos logran que el empleado pueda tener una solución rápida y efectiva a cualquier contrariedad que se le presente durante su ocupación en el área asignada.

#### **6.4.1 Reclutamiento**

El proceso de reclutamiento iniciará con colocar información en lugares visibles, para que la gente se entere de las necesidades de personal de la empresa. La ventaja de esta forma de reclutamiento es que es no es costosa. La desventaja que se podría considerar es que quizás le reste formalidad, por lo cual pueden acudir aspirantes pocos aptos para el trabajo.





### **6.4.2 Selección**

La selección del personal se llevará a cabo de la siguiente manera:

- Los aspirantes llenarán una solicitud de empleo y con base en ella se seleccionará a los que cubran las características deseadas.
- Se analizarán sus datos ya que esto nos permitirá saber si esa persona no tendrá inconvenientes para cumplir con su trabajo.
- Se les hará una entrevista para conocer sus habilidades, conocimientos, aptitudes, capacidades, entendimiento, condiciones, creencias, valores, todo lo que forme parte de su comportamiento y si tienen experiencias en los puestos a los que aspiran.

### **6.4.3 Contratación**

En esta empresa, se van a utilizar contratos anuales con renovación automática, dependiendo del desempeño, esfuerzo y calidad de trabajo del empleado.

### **Aspectos laborales a considerar**

Los empleados tendrán un horario de trabajo de 8:30am a 5:30pm. Estos recibirán su salario de manera quincenal. El empleado tendrá derecho a falta un máximo de dos veces al mes y por razones de fuerza mayor. Tendrá derecho a un mes de vacaciones con su remuneración y a su aguinaldo, siempre y

cuando haya trabajado durante los 12 meses de forma ininterrumpidamente.

### **6.4.4 Inducción**

Personas que realizaran la inducción. La inducción será realizada por las socias de la empresa.

### **Proceso de inducción que se seguirá**

Primero se les dará la bienvenida, se les expondrán los objetivos de la empresa a corto, mediano y largo plazo para que tengan una idea de lo que se pretende alcanzar. Después se les dirá lo que se espera de ellos, las políticas de la empresa y las funciones del puesto que va a desempeñar cada uno. También se les enseñará el proceso que se va a seguir para que se familiaricen con él y lo conozcan.

El aspecto más importante de la inducción será el ejemplo mismo de las socias.

## 6.5 Desarrollo del Personal

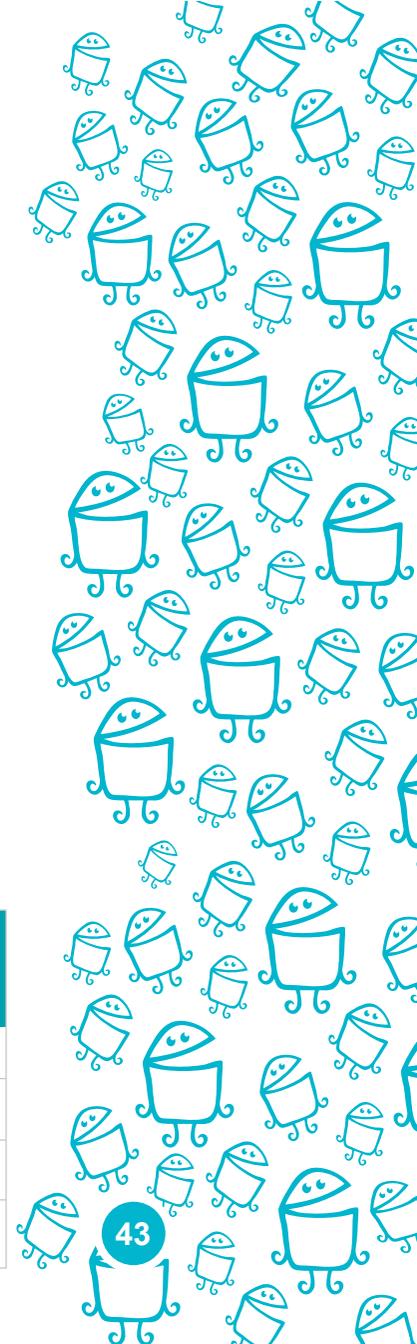
Inicialmente la empresa tendrá pocos empleados, 2 en total, ambas socias.

En cuanto a capacitación, según el giro de la empresa, solamente los agentes de ventas se les brindara capacitación, ya que son los único que tendrán contacto directo con el cliente.

En las demás áreas, no será necesaria la capacitación, ya que no dependerá de ellos el desarrollo de la empresa. Lo indispensable es que realicen sus funciones de trabajo correctamente a fin de que haya un desarrollo de la misma.

## 6.6 Administración de Sueldos y Salarios

Cargos	Sueldo o Salario Nominal	INNS Patronal 18%	Vacaciones	13Avo Mes	Indemnización por daños y Servicios	2% INATEC	TOTAL
Líder	C\$37,440.00	C\$6,739.20	C\$3,120.00	C\$3.120	C\$3.120	C\$748.80	C\$2,925.00
Finanzas	C\$31,200.00	C\$5,616.00	C\$2,600.00	C\$2,600.00	C\$2,600.00	C\$624.00	C\$2,437.50
Ventas	C\$31,200.00	C\$5,616.00	C\$2,600.00	C\$2,600.00	C\$2,600.00	C\$624.00	C\$2,437.50
Diseño	C\$24,960.00	C\$4,492.80	C\$2,080.00	C\$2,080.00	C\$2,080.00	C\$499.20	C\$1,950.00





## 6.7 Evaluación del Desempeño

**Puesto:** Ventas

**Indicador:** Trato al cliente

**Objetivo semana 1:** Seleccionar por aptitudes y experiencia a los agentes de ventas.

**Objetivo Semana 2:** Capacitar y entrenar de manera correcta a los agentes de ventas para una excelente relación con el cliente.

**Objetivo Semana 3:** Establecer metas de productos o servicios a vender en un tiempo determinado.

**Objetivo Semana 4:** Establecer meta según volúmenes de ventas por servicio.

**Objetivo Mes 1:** Dominar el área, cumplir con las ventas y corregir errores.

**Objetivo Semestre 1:** Darle un buen trato al cliente, a fin de que se convierta en un cliente fijo y recomiende los servicios que ofrece nuestra empresa.

**Puesto:** Diseño

**Indicador:** Eficacia y Eficiencia en el área de Diseño

• **Objetivo Semana 1:** Realización de artes gráficas demandadas.

• **Objetivo Semana 2:** Uso eficiente de la materia prima con respecto a la realización de publicidad impresa, empastado y encuadernado de documentos, entre otros.

• **Objetivo Semana 3:** Trabajar en equipo para el cumplimiento de los trabajos demandados.

• **Objetivo Semana 4:** Eficacia en el tiempo de entrega de los productos y el cubrimiento de los servicios ofrecidos al cliente.

• **Objetivo Mes 1:** Ser capaz de una mayor cobertura y producción a fin de satisfacer las necesidades y demandas del cliente.

• **Objetivo del Semestre 1:** Aumentar la eficacia con respecto al tiempo, calidad, producción, entre otros, a fin de ser capaces de cumplir y superar nuestros objetivos.

## **6.8 Relaciones de Trabajo**

La empresa tendrá como política un trato cálido, cordial y de respeto entre todos los empleados. Se deberá evitar discusiones o diferencias entre los mismos. Se sancionará cualquier tipo de comportamiento en contra de las normas de la empresa.

Inicialmente solo las socias serán las trabajadoras de la empresa. Según el curso de la misma, en un tiempo determinado apto para la contratación de más personal, las socias formarán parte del equipo de trabajo y tendrán un contacto directo con el personal, lo que dará una visión más clara de las necesidades de ellos, a la vez que beneficiará para tener una buena relación de trabajo.

Las relaciones de trabajo se desarrollarán a través de relaciones horizontales, las cuales nos permiten tener una mayor aproximación con nuestro personal. También es una manera menos rígida de comunicarnos con ellos, la cual nos permite aportar observaciones y recomendaciones para el crecimiento profesional empleados. Haciendo posible un mayor y mejor desempeño de ellos en su área.

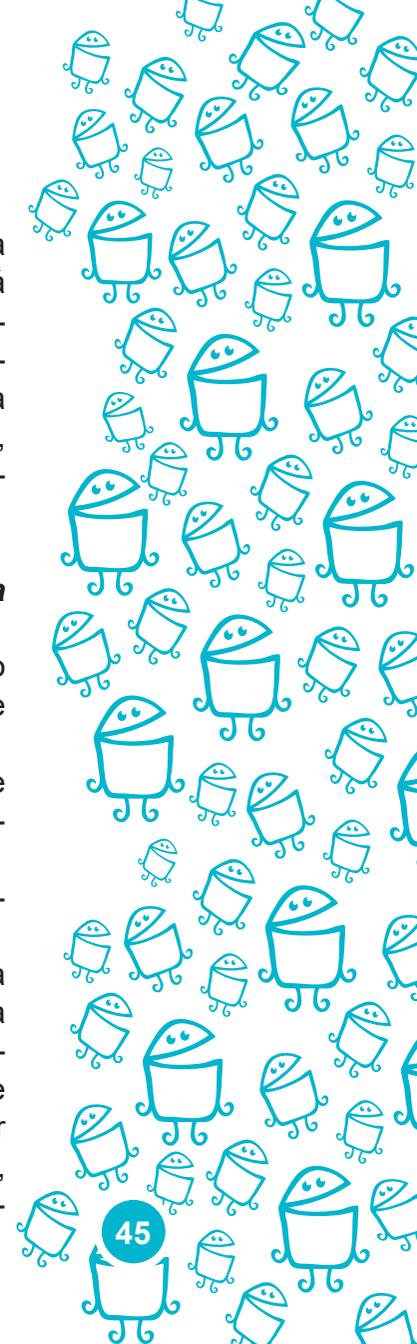
## **6.9 Marco Legal de la Organización**

### **6.9.1 Constitución Legal De La Empresa**

La constitución de la empresa será como una Sociedad Anónima, ya que la misma está constituida por dos socias, los cuales aportarán una cantidad igual de capital para la apertura de la industria, repartiéndose de manera igualitaria las responsabilidades y deberes, con una posterior repartición en partes iguales de las utilidades generadas.

### **6.9.2 Pasos Para Construir Una Empresa En Nicaragua**

- Constituirse legalmente ante el Registro Público Mercantil y de la Propiedad mediante escritura de constitución.
- Obtener su número de Registro Único de Contribuyente (RUC) ante la Dirección General de Ingresos (DGI).
- Otorgar Poder de Administración a su representante legal.
- Registrarse como contribuyente ante la Administración de Rentas de su área (Consultar en la oficina de atención al contribuyente, en que administración de rentas le corresponde registrarse y además registrar los libros contables cotidianos, un libro diario, un libro mayor, uno de actas y uno de acuerdos.



- 
- Registrarse en la Alcaldía de Managua, para lo cual se debe presentar copia de escritura de constitución y los libros contables debidamente registrados en la Administración de Rentas.
  - Registrarse en la Dirección General de Servicios Aduaneros (DGA), en el Sistema de Registro de Importadores Directos en el caso que vaya a realizar importaciones de bienes de consumo o capital.
  - Apertura de cuenta en moneda nacional y extranjera, en cualquier banco privado de su preferencia. (El banco privado se encargará de informarle al Banco Central de Nicaragua, la cordobización de sus divisas).
  - Una vez realizado estos pasos optara por inscribirse en la Ley sectorial que le corresponda según la naturaleza de su empresa o compañía.
  - Registrarse en el Sistema de Registro Estadístico de Inversiones Extranjeras de la República de Nicaragua, si su inversión es mayor a los US\$30,000.00 (TREINTA MIL DOLARES NETOS), según mandato de Ley N° 344 Promoción de Inversiones Extranjeras y su Reglamento. El formulario lo obtiene en la Dirección de Políticas de Fomento de Inversiones y Exportaciones del MIFIC.

### **6.9.3 Trámites Fiscales**

#### ***Dirección General de Ingresos***

Para legalizar la empresa en la DGI se debe de seguir las siguientes instrucciones:

- Requisitos del Representante Legal de la Sociedad Mercantil
  - Fotocopia de cédula de identidad de cada socio (pasaporte en caso de ser extranjeros) o Copia del RUC (en caso que el socio sea Persona Jurídica).
  - Fotocopia de recibos: Agua, Luz, Teléfono o fotocopia de contrato de arriendo.
  - Si el trámite lo realiza una tercera persona deberá presentar, Poder Especial Notariado donde se autorice a que realice el trámite.
- Sociedades Mercantiles
- Original y fotocopia certificada del Acta Constitutiva con sus Estatutos debidamente inscrita en el Registro Público Mercantil.
  - Fotocopia de la cédula de identidad de los Socios nicaragüenses y Fotocopia de Pasaporte de los socios extranjeros, Dirección Completa: Ciudad, Municipio, Barrio, Teléfono (máximo 20 socios).
  - Libros Contables: Diario y Mayor debidamente inscritos en el Registro Público Mercantil o minuta de depósito sellada por el Registro Público Mercantil, en caso los libros estén en proceso de registro.

- Fotocopia de Recibos: Agua, Luz, Teléfono o fotocopia de contrato de arriendo del lugar donde está ubicado el negocio. Si están ubicadas las oficinas de la sociedad mercantil en la casa de habitación del presidente elaborar carta aclaratoria.
- Escritura de comerciante debidamente inscrita en el Registro Público Mercantil.

### **Alcaldía Municipal**

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

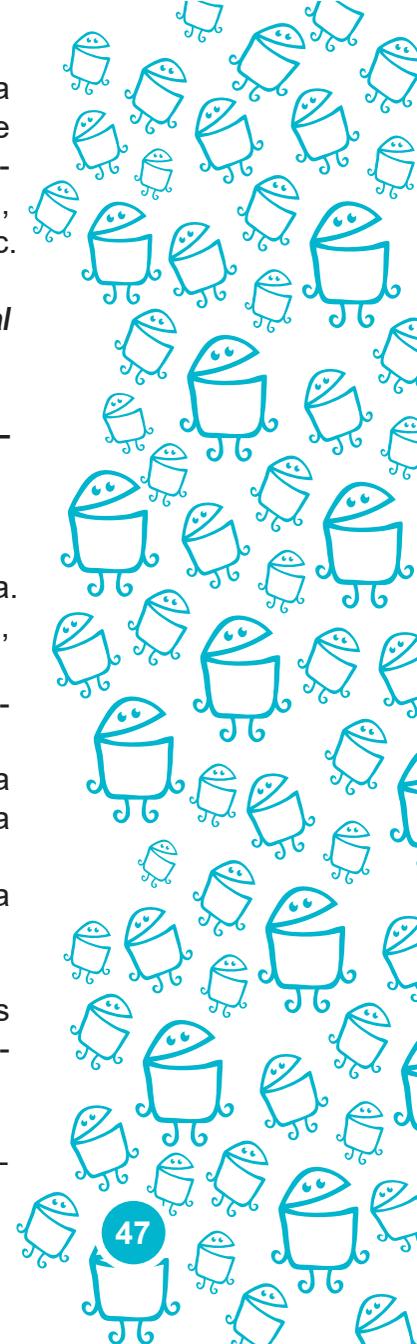
- Presentar Acta de constitución de la empresa
- Fotocopia de Poder General de quien representa la empresa
- Fotocopia de cédula de identidad de quien la representa
- Presentar solvencia hasta la fecha en lo que se refiere a impuestos de bienes Inmuebles y Tasas Municipales.
- Presentar una evaluación de impacto ambiental. En los casos que la actividad de la empresa conlleve acciones de uso de recursos renovables o no renovables o de manejo de desechos.
- Pago de la Matrícula en Oficina de recaudación.

- Llenar formato de solicitud de matrícula donde se piden datos tales como: El nombre del negocio, durante qué año hace la solicitud, la ubicación de la empresa, No de cedula, barrio o comunidad, Valor de la matrícula, etc.

### **Apertura de cuenta en Banco De América Central (para uso exclusivo de la empresa).**

### **Requisitos Bancarios en Nicaragua – Sociedad Anónima**

- Carta de Solicitud de Apertura de Cuenta.
- Número RUC.
- Formato de Solicitud de Apertura de Cuenta.
- Dos cartas de referencias, (Bancarias, Comerciales ó Personales)
- Copia de la Escritura Constitutiva y Estatutos de la Sociedad.
- Certificación de Acta de los miembros de la Junta Directiva vigente solicitando apertura de Cuenta.
- Poder o certificación de acta de la Junta Directiva designando al representante legal.
- Formato Perfil del Cliente.
- Formato Datos del Firmante para firmas libradoras en la cuenta y documentos originales de identificación de los firmantes.
- Documento de Identificación:  
Nicaragüenses: Cédula de Identidad original.





## **Trámites laborales**

Instituto Nicaragüense de Seguridad Social

Se considera diferentes factores para determinar el tipo de seguro siendo esto a través de dos regímenes:

- IVM: (Invalidez-Vejez y Muerte)
- RP: (Riesgo Profesional)
- En ambos regímenes es obligatoria la cotización siendo esta:
  - Patronal: 10% del salario Trabajador: 4.25%
  - También existe una cotización de seguro que se llama integral donde:
    - Para la parte patronal: 16 % del salario devengado
    - Trabajador: 6.25%

***Nota: Es opcional y la empresa se rige bajo la cotización de seguro integral.***

Para llevar a cabo el proceso de aseguramiento se debe de cumplir con los siguientes documentos:

- Acta de constitución de la empresa
- Fotocopia de Poder General de quien representa la empresa
- Fotocopia de cédula de identidad
- Inscripción de los trabajadores que laboran para la empresa

## VII. SISTEMA FINANCIERO (CONTABLE)

### *Introducción*

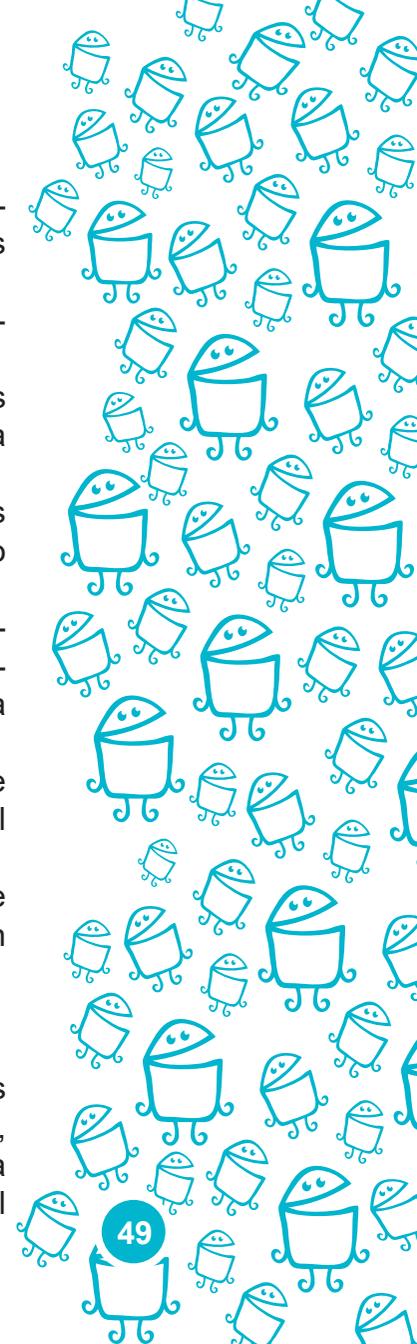
El área financiera es la encargada de que las cuentas de la empresa estén en su debido orden, brindará la información necesaria para que siempre haya un plan de ahorro, disminución de gastos y rendimiento empresarial.

### *7.1 Objetivos de Finanzas*

- Se pretende recuperar los costos de inversión, rentabilizar la empresa y maximizar las Ganancias.
- Se pretende reinvertir una parte de las utilidades para la adquisición de un local.
- Llevar un registro ordenado de todas las operaciones realizadas en la empresa para evitar que hallan pérdidas innecesarias.
- Presentarle mensualmente al contador, los estados financieros y el cierre de ejercicio contable de manera anual.
- Desarrollar de manera eficiente las actividades de custodia, control, manejo y desembolso de fondos y valores que administra la empresa.
- Realiza la clasificación, distribución de manera eficaz y oportuna del pago de todo el personal que labora en la empresa
- El área financiera deberá presentar de manera mensual una revisión financiera con sus estados financieros de la Empresa.

### *7.2 Sistema contable de la empresa.*

El programa a utilizar para el control de las finanzas es MICROSOFT OFFICE – EXCEL, ya que a nosotros como empresarios nos da la facilidad de que conocemos el manejo del programa y será este el que se utilizará.





El sistema contable que pretende usar la empresa es el de partida doble que estará compuesta por las siguientes bases:

- Toda registración mediante asientos contables consta de dos partes, cada una de las cuales totalizan sumas iguales.
- Las dos partes recibirán una denominación arbitraria, pero no carente de sentido. La de la izquierda se la designa como DEBE y la de la derecha se la designa como HABER.
- Quien recibe, sea esto: dinero, mercaderías, maquinarias, inmuebles, etc., es DEUDOR y se le debita.
- Quien entrega algo, siendo esto: dinero, mercaderías, maquinarias, inmuebles, etc., es ACREEDOR y se le acredita.
- Las pérdidas se DEBITAN, son deudoras.
- Las ganancias se ACREDITAN, son acreedoras.

### **7.3 Flujo de Efectivo**

***Es un estado financiero básico que informa sobre las variaciones y movimientos de efectivo y sus equivalentes en un período determinado.***

### **7.4 Estados financieros proyectados.**

### **7.5 Indicadores financieros.**

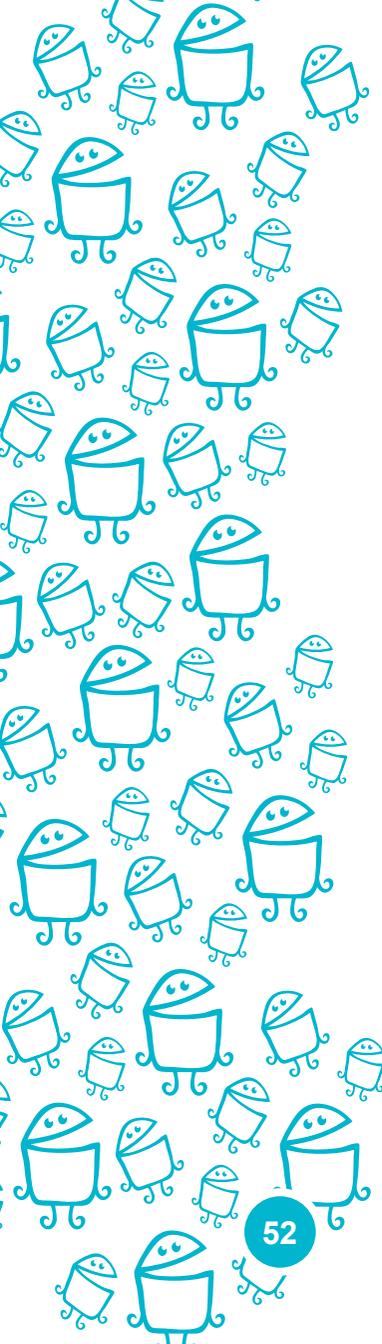
### **7.6 Supuestos utilizados en las proyecciones financieras.**

### **7.7 Sistema de financiamiento.**

**LA PORRITA CREATIVA**  
**ESTADO DE RESULTADO**  
**DEL 1 DE ENERO DEL 2017 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021**

<b>Ingresos:</b>				
	Ventas brutas			\$94,500.00
	Menos: Devoluciones y prevision			\$0.00
	<b>Ventas netas</b>			<b>\$94,500.00</b>
<b>Costo de las ventas</b>				
	Inventario inicial		\$0.00	
	Más: Compras (Impresiones, sublimacion etc)		\$41,002.50	
	Suma		\$41,002.50	
	Menos: Inventario final		\$0.00	
	<b>Costo de las ventas</b>			<b>\$41,002.50</b>
	<b>UTILIDAD BRUTA</b>			<b>\$53,497.50</b>
<b>Gastos:</b>				
	Sueldos y salarios	\$22,285.74		
	Publicidad	\$1,500.00		
	papelelria y Ut. De Oficina	\$75.00		
	Comisiones	\$1,890.00		
	Viaticos de alimentacion y transporte	\$150.00		
	Depreciación	\$2,505.00		
	Mantenimiento de Mobiliario y Equipos	\$500.00		
	Varios	\$300.00		
	Honorarios profesionales	\$0.00		
	Impuestos Municipales	\$945.00		
	Teléfono	\$600.00		
	Energia Electrica	\$1,260.00		
	Agua potable	\$400.00		
	<b>Total de gastos</b>			<b>\$32,410.74</b>
	<b>UTILIDAD ANTES DEL I.R.</b>			<b>\$21,086.76</b>
	Impuesto sobre la renta 30%			\$6,326.03
	<b>UTILIDAD NETA</b>			<b>\$14,760.73</b>





LA PORRITA CREATIVA S. A.

BALANCE GENERAL AL 1 DE ENERO DEL 2017 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

ACTIVO		PASIVO	
<b>Activo Circulante</b>		<b>Pasivo Circulante</b>	
Caja	\$19,525.92	Proveedores	
Bancos		Acreedores	
Inversiones a corto plazo		Impuesto sobre la Renta	1,265.19
Cuentas por cobrar		IVA por pagar	\$0.00
Inventario		Anticipo de clientes	
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>\$19,525.92</b>	<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>\$1,265.19</b>
<b>Activo Fijo</b>		<b>Pasivo a Largo Plazo</b>	
Edificios		Documentos por pagar a largo plazo	
Terrenos		<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>\$0.00</b>
Depreciación acumulada			
Mobiliario y equipo.	\$2,505.00	<b>SUMA DEL PASIVO</b>	<b>\$1,265.19</b>
Depreciación acumulada	-\$2,505.00	<b>CAPITAL CONTABLE</b>	
Equipo de transporte		Capital social	\$3,500.00
Depreciación acumulada		Reservas	
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>\$0.00</b>	Resultados de ejercicios anteriores	
<b>Activo diferido</b>		Resultados del ejercicio	\$14,760.73
Rentas pagadas por anticipado		<b>Total Capital contable</b>	<b>\$18,260.73</b>
Otros activos diferidos			
<b>Total Activo Diferido</b>	<b>\$0.00</b>	<b>SUMA DEL CAPITAL CONTABLE</b>	<b>\$18,260.73</b>
<b>SUMA DEL ACTIVO</b>	<b>\$19,525.92</b>	<b>SUMA DEL PASIVO + CAPITAL CONTABLE</b>	<b>\$19,525.92</b>

## LA PORRITA CREATIVA S. A.

### FLUJO DE EFECTIVO

	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	TOTAL
<b>Efectivo disponible al inicio del AÑO</b>	995.00	1,601.34	3,273.98	5,299.62	8,140.26	\$995.00
<b>Ingresos en efectivo</b>						
Ventas (efectivo)	13,460.00	15,500.00	16,400.00	18,900.00	30,240.00	\$94,500.00
Cobranza	-	-	-	-	-	-
Créditos /otros ingresos	-	-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos en efectivo</b>	<b>13,460.00</b>	<b>15,500.00</b>	<b>16,400.00</b>	<b>18,900.00</b>	<b>30,240.00</b>	<b>\$94,500.00</b>
<b>Efectivo Total Disponible (antes de los retiros)</b>	<b>14,455.00</b>	<b>17,101.34</b>	<b>19,673.98</b>	<b>24,199.62</b>	<b>38,380.26</b>	<b>\$95,495.00</b>
<b>Egresos en efectivo</b>						
Compra de mercancía	-	-	-	-	-	-
Compras (Impresiones y Sublimacion)	5,802.50	6,700.00	7,200.00	8,800.00	12,500.00	\$41,002.50
Sueldo bruto	4,457.15	4,457.15	4,457.15	4,457.15	4,457.14	\$22,285.74
Publicidad	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	\$1,500.00
papelelría y Ut. De Oficina	15.00	10.00	20.00	10.00	20.00	75.00
Comisiones	269.20	310.00	328.00	378.00	604.80	1,890.00
Viaticos de alimentacion y transporte	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	150.00
Mantenimiento de Mobiliario y Equipos	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	500.00
Varios	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	300.00
Honorarios profesionales	-	-	-	-	-	-
Impuestos Municipales	134.60	155.00	164.00	189.00	302.40	945.00
Teléfono	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	600.00
Energía Eléctrica	220.00	240.00	250.00	270.00	280.00	1,260.00
Agua potable	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	400.00
Otros gastos	-	-	-	-	-	-
<b>SUBTOTAL</b>	<b>11,588.45</b>	<b>12,562.15</b>	<b>13,109.15</b>	<b>14,794.15</b>	<b>18,854.34</b>	<b>\$70,908.24</b>
Pago de I.R.	1,265.21	1,265.21	1,265.21	1,265.21	-	5,060.84
Retiro de los accionistas	-	-	-	-	-	-
<b>Total Egresos en efectivo</b>	<b>12,853.66</b>	<b>13,827.36</b>	<b>14,374.36</b>	<b>16,059.36</b>	<b>18,854.34</b>	<b>\$75,969.08</b>
<b>Posición de Efectivo (fin de mes)</b>	<b>1,601.34</b>	<b>3,273.98</b>	<b>5,299.62</b>	<b>8,140.26</b>	<b>19,525.92</b>	<b>\$19,525.92</b>



## LA PORRITA CREATIVA S. A.

### BALANCE INICIAL AL 1 DE ENERO DEL 2017

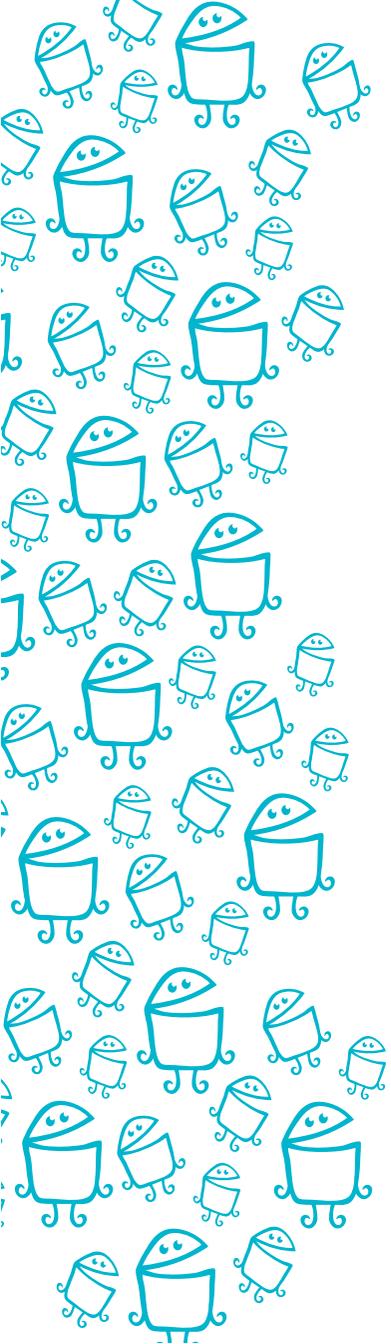
ACTIVO		PASIVO	
<b>Activo Circulante</b>		<b>Pasivo Circulante</b>	
Caja	C\$ 995.00	Proveedores	
Bancos		Acreeedores	
Inversiones a corto plazo		Intereses por pagar	
Cuentas por cobrar		IVA por pagar	
Inventario		Anticipo de clientes	
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>C\$ 995.00</b>	<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>C\$ -</b>
<b>Activo Fijo</b>		<b>Pasivo a Largo Plazo</b>	
Edificios		Documentos por pagar a largo plazo	
Terrenos		<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>C\$ -</b>
Depreciación acumulada			
Mobiliario y equipo.	C\$ 2,505.00		
Depreciación acumulada		<b>SUMA DEL PASIVO</b>	<b>C\$ -</b>
Equipo de transporte			
Depreciación acumulada			
Equipo de cómputo			
Depreciación acumulada			
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>C\$ 2,505.00</b>		
<b>Activo diferido</b>		<b>CAPITAL CONTABLE</b>	
Rentas pagadas por anticipado		Capital social	C\$ 3,500.00
Otros activos diferidos		Reservas	
<b>Total Activo Diferido</b>	<b>C\$ -</b>	Resultados de ejercicios anteriores	
		Resultados del ejercicio	
		<b>Total Capital contable</b>	<b>C\$ 3,500.00</b>
<b>SUMA DEL ACTIVO</b>	<b>C\$ 3,500.00</b>	<b>SUMA DEL CAPITAL CONTABLE</b>	<b>C\$ 3,500.00</b>
		<b>SUMA DEL PASIVO + CAPITAL CONTABLE</b>	<b>C\$ 3,500.00</b>

### DETALLE DE ACTIVO FIJO

ACTIVO FIJO	CANTIDAD	COSTO DE ADQUISICIONES	COSTO TOTAL	DEPRECIACION	DEPRECIACION	DEPRECIACION	DEPRECIACION	DEPRECIACION	VALOR ACTUAL
				2017	2018	2019	2020	2021	
		DOLARES	DOLARES	DOLARES	DOLARES	DOLARES	DOLARES	DOLARES	DOLARES
Computadoras completas Marca Dell	2	350.00	700.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	-
Escritorios	2	100.00	200.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	-
Sillas de Oficina	2	80.00	160.00	32.00	32.00	32.00	32.00	32.00	-
Sillas	4	40.00	160.00	32.00	32.00	32.00	32.00	32.00	-
USB 32 Gb	2	30.00	60.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	-
Disco Duro Externo	1	150.00	150.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	-
Impresora Multifuncional	1	800.00	800.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	-
Juego de sofás	1	200.00	200.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	-
Oasis	1	75.00	75.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	-
			<b>2,505.00</b>	<b>501.00</b>	<b>501.00</b>	<b>501.00</b>	<b>501.00</b>	<b>501.00</b>	-

### PUNTO DE EQUILIBRIO

		Datos para el gráfico	PERDIDA	P.E.	UTILIDAD
<b>Datos iniciales</b>		Q Ventas	94,500	0	0
Precio Venta <b>13,460.00</b>		\$ Ventas	1,271,970,000	1,757	3,514
Coste Unitario <b>35.00</b>		Costo Variable	3,307,500	5	9
Costos Fijos Mes <b>3,505</b>		Costo Fijo	3,505	3,505	3,505
Pto. Equilibrio <b>0</b>		Costo Total	3,311,005	3,510	3,514
Puntos Equilibrio <b>3,514</b>		Beneficio	1,268,658,995	-1,753	0
					1,753



• Manual de Identidad Corporativa •

La Porrita  
**CREATIVA**  
Diseño Publicitario





# INDICE

1. Nuestra Marca.....	Pág. 1
2. Colores Corporativos..... (Gama de Colores, Positivo y Negativo)	Pág. 2
3. Aplicaciones No Permitidas de Color.....	Pág. 3
4. Variaciones Permitidas de Logotipo.....	Pág. 4
5. Variaciones No Permitidas de Logotipo.....	Pág. 5
6. Espacios..... (Malla de Construcción, Area de Reserva y Reducción)	Pág 6-8
7. Tipografía Corporativa.....	Pág. 9
8. Aplicación de Marca sobre Papelería.....	Pág. 10-14
9. Aplicación de Marca sobre Publicidad.....	Pág. 15-17





La Porríta  
Creativa

Diseño Publicitario



**LA PORRITA CREATIVA**  
· Diseño Publicitario ·

Este manual reúne las herramientas básicas para el correcto uso y aplicación gráfica de la marca en todas sus posibles expresiones.

Ha sido ideado de manera que el cliente pueda recordarnos de una manera positiva e incluso divertida sin perder el profesionalismo y el compromiso que tenemos con ellos.



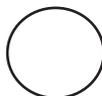
Pantone 7466 EC  
C: 90 / M: 0 / Y: 30 / K: 0  
R: 58 / G: 162 / B: 181



Pantone PROCESS BLACK EC  
C: 100 / M: 100 / Y: 100 / K: 100  
R: 00 / G: 00 / B: 00



Pantone C2C3C9  
C: 00 / M: 00 / Y: 00 / K: 30  
R: 194 / G: 195 / B: 201



Pantone FFFFFFFF  
C: 00 / M: 00 / Y: 00 / K: 00  
R: 255 / G: 255 / B: 255



La Porrita  
Creativa

Diseño Publicitario



La Porrita  
Creativa

Diseño Publicitario



La Porrita  
Creativa

Diseño Publicitario



La Porrita  
Creativa

Diseño Publicitario



## VARIACIONES NO PERMITIDAS

La Marca no se debe aplicar en fondos degradados, no se deben combinar colores corporativos, ni aplicar degradado sobre el trazo.

La Marca será aplicada unicamente en colores corporativos o a fines, según lo establecido.



La Porrita  
Creativa

Diseño Publicitario



La Porrita  
Creativa

Diseño Publicitario



La Porrita  
Creativa

Diseño Publicitario



La Porrita  
Creativa

Diseño Publicitario



## APLICACIONES PERMITIDAS

Las variaciones de la Marca se deberán realizar conforme a lo establecido en el Manual, evitando alteraciones que desvirtúen la originalidad y genuinidad de la misma.



La Porrita Creativa La Porrita Creativa

Diseño Publicitario

Se puede prescindir del subtítulo bajo el logotipo



La Porrita Creativa

Diseño Publicitario

La Porrita Creativa

Diseño Publicitario

Se permitirá el uso exclusivo del Logotipo en caso de ser necesario o dependiendo su aplicación.



## APLICACIONES NO PERMITIDAS

La Marca, solamente sera utilizada según las indicaciones planteadas en este manual.

La Porrita  
Creativa  
Diseño Publicitario



La Porrita  
Creativa  
Diseño Publicitario

La Porrita  
Creativa



La Porrita  
Creativa  
Diseño Publicitario



La Porrita  
Creativa  
Diseño Publicitario



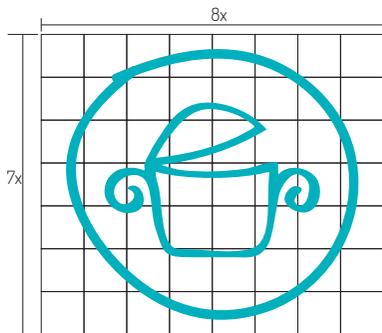
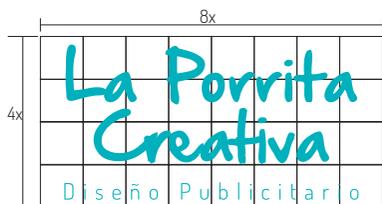
La Porrita  
Creativa  
Diseño Publicitario





## ÁREA DE SEGURIDAD

· Malla de Construcción ·





## ÁREAS DE RESERVA

El área de reserva se debe respetar al momento de la aplicación de la Marca.

En ningún caso se deberán alterar las proporciones de los elementos que conforman la marca, así como tampoco estará permitido integrar otro elemento gráfico en el interior del área corporativa definida.





## TAMAÑOS PERMITIDOS



La Porrita  
Creativa

Diseño Publicitario



La Porrita  
Creativa

Diseño Publicitario



La Porrita  
Creativa

Diseño Publicitario



## APLICACIONES PERMITIDAS

La Tipografía de la marca fue elegida para ser de complemento, dándole el plus que necesitaba para ser original.

## PRIMARIA

Hand of Sean  
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ  
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz  
0123456789 !%&/()=?¿;,:\_-\*+



## SECUNDARIA

DOSIS LIGHT  
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ  
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz  
0123456789 !%&/()=?¿;,:\_-\*+





## APLICACIONES SOBRE PAPELERÍA CORPORATIVA

Diseño de Factura



**La Porríta Creativa**  
Diseño Publicitario

RUC 000000000000000000  
 Colonia Santiago, escuela Luis León, 1½ cuadra al este, Jinotepe- Carazo.  
 Correo: laPorrítaCreativa@gmail.com / Facebook: La Porríta Creativa  
 Telefonos: 8736-9755 / 8445-7182

**FACTURA**  
No. 00000

Día	Mes	Año

Cliente: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Cantidad	Descripción	P/U	Valor

Nota: Si no revisa su producto antes de salir de las instalaciones, no se harán devoluciones. Se deberá pagar de adelantado el 80% del costo total del servicio o producto y el 40% restante, al momento de su entrega.

Sub-Total	
I.V.A	
<b>Total</b>	

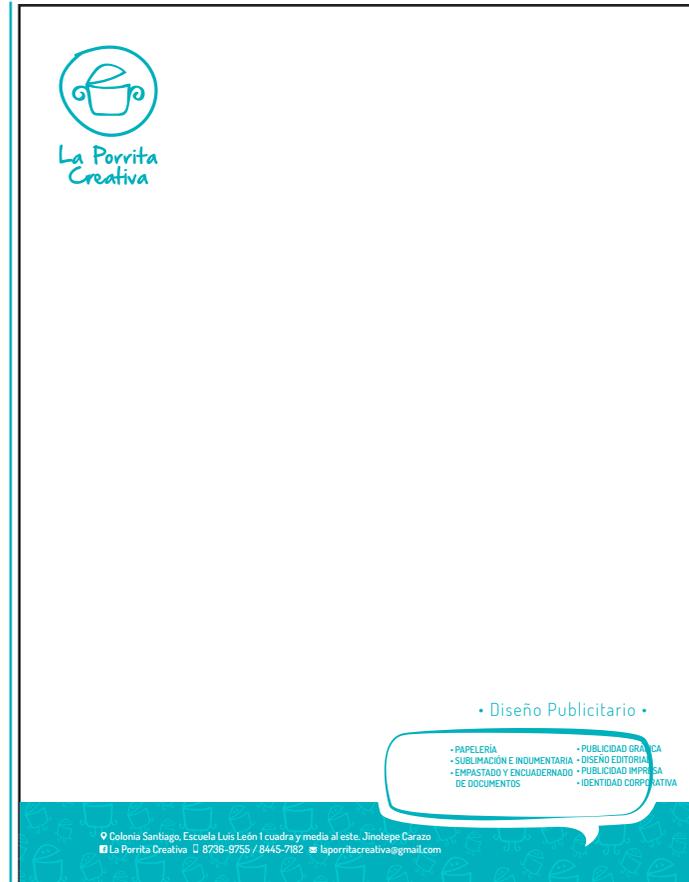
Recibi Conforme

Entregué Conforme



## APLICACIONES SOBRE PAPELERÍA CORPORATIVA

Diseño de Hoja Membretada



• Diseño Publicitario •

- PAPELERÍA
- PUBLICIDAD GRÁFICA
- SUBLIMACIÓN E INDIUMENTARIA
- DISEÑO EDITORIAL
- EMPASTADO Y ENCUADERNADO
- PUBLICIDAD IMPRESA DE DOCUMENTOS
- IDENTIDAD CORPORATIVA

Colonia Santiago, Escuela Luis León 1 cuadra y media al este, Jinotepe Carazo  
La Porríta Creativa ☎ 8736-9755 / 8445-7182 ✉ laporrítacreativa@gmail.com



## APLICACIONES SOBRE PAPELERÍA CORPORATIVA

Diseño de Recibo

 <p>La Porríta Creativa Diseño Publicitario</p>	<p>RUC 00000000000000000000000000000000 Colonia Santiago, escuela Luis León, 1/2 cuadra al este. Jinotepe-Carazo. Correo: laPorrítaCreativa@gmail.com / Facebook: La Porríta Creativa Teléfonos: 8736-9755 / 8445-7182</p>	<p>No. 00000</p>						
<table border="1"><tr><th>Día</th><th>Mes</th><th>Año</th></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Día	Mes	Año				<p>Por</p>	
Día	Mes	Año						
Recibimos de:								
La Cantidad de:								
Recibi Conforme		Entregué Conforme						



## APLICACIONES SOBRE PAPELERÍA CORPORATIVA

Diseño de Proforma



**La Porrita Creativa**  
Diseño Publicitario

**PROFORMA**  
No. 00000

Colonia Santiago, escuela Luis León, 1/4 cuadra al este. Jinoepe-Carazo.  
 Correo: laPorritaCreativa@gmail.com / Facebook: La Porrita Creativa  
 Teléfonos: 8736-9755 / 8445-7182

Día	Mes	Año

Cliente: \_\_\_\_\_  
 Dirección: \_\_\_\_\_

Cantidad	Descripción	P/U	Valor

Nota: Si no revisa su producto antes de salir de las instalaciones, no se harán devoluciones.  
 Se deberá pagar de adelantado el 60% del costo total del servicio o producto y el 40% res  
 tante, al momento de su entrega.

	Sub-Total	
	I.V.A	
	Total	

\_\_\_\_\_  
 Recibí Conforme

\_\_\_\_\_  
 Entregué Conforme



## APLICACIONES SOBRE PAPELERÍA CORPORATIVA

Diseño de Tarjetas de Presentación  
5 x 9cm





## APLICACIONES SOBRE PUBLICIDAD

Rollup Publicitario  
2m x 85cm





## APLICACIONES SOBRE PUBLICIDAD

Brochure  
Media Carta

**¿QUIENES SOMOS?**  
Somos una empresa dedicada a brindar soluciones en el ámbito publicitario a negocios, microempresas, personas naturales e individuales.

**NUESTRA MISIÓN**  
Como empresa, nuestra misión es generar soluciones en ámbitos publicitarios que vayan acorde a las necesidades del cliente, ganando su confianza y lealtad, ofreciéndoles así, garantía de buenos resultados en los trabajos a realizar.

**NUESTROS SERVICIOS** ESTAMOS PARA AYUDARTE!  
• PAPELERÍA  
• SUBLIMACIÓN E INDUMENTARIA  
• EMPASTADO Y ENCUADERNADO DE DOCUMENTOS

• PUBLICIDAD GRÁFICA  
• DISEÑO EDITORIAL  
• PUBLICIDAD IMPRESA  
• IDENTIDAD CORPORATIVA

La Porrita Creativa

• Diseño Publicitario •



## APLICACIONES SOBRE PUBLICIDAD

Volante  
1/4 de Página



# La Porrita Creativa

• Diseño Publicitario •

- PAPELERÍA
- SUBLIMACIÓN E INDUMENTARIA
- EMPASTADO Y ENCUADERNADO DE DOCUMENTOS
- PUBLICIDAD GRÁFICA
- DISEÑO EDITORIAL
- PUBLICIDAD IMPRESA
- IDENTIDAD CORPORATIVA

 La Porrita Creativa  
 8736-9755 / 8445-7182  
 laporritacreativa@gmail.com  
 Colonia Santiago, Escuela Luis León 1 cuadra y media al este. Jinotepe Carazo.



## APLICACIONES SOBRE CAMISETAS





## APLICACION SOBRE TAZA





