



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA  
UNAN - MANAGUA

**FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO**

**FAREM-CARAZO**

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

Proyecto de graduacion para optar al titulo de licenciatura en banca y finanzas

**Tema:** Proyecto de Innovacion y Emprendimiento en el departamento de Carazo, en el periodo del II semestre del año 2018.

**Sub Tema:** Propuesta del plan de emprendimiento para la Micro empresa “Design Pad” ubicada en el Municipio de Jinotepe, departamento de Carazo durante el II semenetre del año 2018.

Autores	Nº de Carnè
Br. Deyanira del Socorro Lopez Obando	14094479
Br. Jessica de los Angeles Lopez Narvaez	14092433
Br. Katherine del Carmen Vallecillo Cruz	14093820

Tutor: Lic. Luis Alberto Acuña Ramirez.

Jinotepe, Abril 2019



## **Agradecimiento**

Primeramente, le damos gracias a Dios por estar con nosotros en cada paso que damos y darnos la fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados y a todas aquellas personas que, de alguna forma han sido un soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A nuestros padres por ser los principales promotores de nuestros sueños, por su amor, trabajo y sacrificio, gracias a ellos hemos logrado llegar hasta aquí y convertirnos en lo que somos.

Un agradecimiento especial a nuestro tutor Luis Acuña que con su Amplia experiencia y conocimiento nos orientó al correcto desarrollo y culminación con éxito este proyecto.

A los docentes por sus enseñanzas y compartir sus conocimientos ayudándonos en nuestra formación profesional.

A la Farem – Carazo por el ser el alma mater que nos permitió ser parte de ella y cursar estos 5 años de estudio superior.

## **Dedicatoria**

Mi proyecto lo dedico con mucho orgullo y amor a mis abuelos por su esfuerzo, apoyo incondicional y con sus palabras de aliento no me dejaron decaer para que siguiera adelante y siempre sea perseverante.

Con todo mi amor y cariño a mi hijo Liam Johao por ser mi fuente de motivación e inspiración para poder superarme cada día más y así poder luchar para que la vida nos depare un futuro mejor.

A mi esposo por su sacrificio y esfuerzo por darme la oportunidad de continuar con mi carrera y por creer en mi capacidad, aunque hemos pasado momentos difíciles siempre ha estado brindándome su apoyo y comprensión.

Br. Jessica de los Ángeles López Narváez

## **Dedicatoria**

Dedico este proyecto de tesis principalmente a Dios ya que gracias al el he logrado concluir mi carrera, Gracias a mis padres Manuel Arias y Elizabeth Obando por ser los principales promotores de mis sueños, por desear y anhelar lo mejor para mi vida, por siempre estar a mi lado brindándome su apoyo incondicional, su consejo y por cada una de sus palabras que me guiaron durante mi vida es por ello que soy lo que soy ahora. A mis hermanas Manuela y Yovannia por estar siempre presentes, por sus palabras, apoyo y sus compañías. Los amo con mi vida.

A mis compañeras y amigas Jessica López y Katherine Vallecillo que gracias al equipo que formamos logramos llegar hasta el final del camino.

Y gracias a todos los que nos brindaron su ayuda directa e indirectamente en la realización de este proyecto.

Br. Deyanira del Socorro López Obando.

## **Dedicatoria**

El presente trabajo agradezco y dedico a Dios por ser mi guía y acompañarme en el transcurso de mi vida, brindándome paciencia y sabiduría para culminar con éxito una de mis metas más importantes.

A mis padres: Henry Vallecillo y Guadalupe Cruz por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy. Ha sido un orgullo y el privilegio de ser su hija, son los mejores padres.

Asimismo, agradezco infinitamente a mis Hermanos: Emmanuel y Ariel que con sus palabras me hacían sentir orgulloso de lo que soy y de lo que les puedo enseñar. Ojalá algún día yo me convierta en se fuerza para que puedan seguir avanzando en su camino.

Al igual que mi abuelita Carmen Calero y mi familia que me acompañado y confiado en mí para lograr esta meta, tan importante.

Br. Katherine del Carmen Vallecillo Cruz

## Valoración Docente



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA  
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

2019: *"Año de la Reconciliación"*

24 de abril del año 2019

MSc. Elvira Azucena Sánchez  
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas  
Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo

Estimada maestra,

Por este medio entrego formalmente informe de proyecto de graduación, bajo el Tema: Proyectos de Innovación o Emprendimiento en la cuarta región del país, presentado por los (as) bachilleres:

Nº	Apellidos y Nombres	Carné
1	López Orlando Deyanira del Socorro	14 - 09447 - 9
2	López Narváez Jessica de los Angeles	14 - 09243 - 3
3	Vallecillo Cruz Katherine del Carmen	14 - 09382 - 0

Siendo el subtema: Propuesta de plan de emprendimiento para la micro empresa "Design Pad", ubicada en el municipio Jinotepe, departamento de Carazo, durante el segundo semestre del año 2018.

El cual ha cumplido con los requisitos técnicos y metodológicos establecidos de acuerdo a la normativa de Proyecto de Graduación. Este trabajo contribuye a desarrollar y obtener habilidades y conocimientos relacionados al perfil de la carrera y sobre todo se ajusta a las exigencias del entorno económico y laboral actual.

Por tanto, el presente trabajo puede ser defendido de acuerdo a los procedimientos académicos establecidos por la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, UNAN-Managua, para optar al título de Licenciatura en Banca y Finanzas.

Sin más que agregar, me suscribo, deseando bendiciones a usted y a cada persona que lea este documento, el cual es el resultado de mucho esfuerzo y dedicación.

Atentamente,

  
Lic. Luis Alberto Acuña Ramírez  
Tutor de Proyectos de Graduación

Cc: Archivo

¡A la libertad por la Universidad!

De la Policía Nacional 2 cuadra al Oeste, Jinotepe, Carazo | Edificio Reynaldo Rosales  
Tel.: 2532 2608 / Ext. 7712-7723 | [depto.ceconom.finanze@unan.edu.ni](mailto:depto.ceconom.finanze@unan.edu.ni) | [www.facmcarazo.unan.edu.ni](http://www.facmcarazo.unan.edu.ni)

## **Resumen Ejecutivo**

El presente trabajo constituye un plan de emprendimiento en el cual se demostró que, a través de la coordinación, aprovechamiento de los recursos y la aplicación de conocimientos teóricos y prácticos en el transcurso de la carrera de Banca y Finanzas dan inicio a un plan de innovación y emprendimiento que consiste en la elaboración y comercialización de cojines.

Esta micro empresa lleva por nombre Design Pad, se pretende establecer en la ciudad de Jinotepe frente al centro comercial Avenida Central y está destinado al segmento de la Población Económicamente Activa Ocupada (PEAO) comprometidos a ofrecer un producto de excelente calidad que les brinde comodidad y satisfacción.

Este producto se realiza con un enfoque diferente en donde el cliente elige el diseño que desea darle y a un bajo costo, la mayoría de los cojines ofrecidos por la competencia su costo es mayor y no tienen un toque creativo, son producidos en grandes volúmenes por lo tanto hay infinidad de cojines exactamente iguales.

En este proyecto se desarrollaron estrategias de mercado y de proyección financiera para la creación de la fábrica Design Pad, se inició el proyecto con la investigación de mercados, se diseñó el proceso de producción y especificaciones de la maquinaria, materia prima y los insumos, se elaboró la estructura de la empresa por medio de un organigrama, se determinaron los gastos y actividades preliminares, así como los gastos de ventas y de administración.

En el plan financiero se realizó un plan de inversión en el que demuestra la inversión fija y diferida y el capital de trabajo teniendo como una inversión total de C\$ 118,080.00 de lo cual el 100% del capital es propio, los resultados de los análisis financieros demuestran que el proyecto es viable.



## *Índice*

1	Generalidades del Proyecto.....	1
1.1	Solución.....	1
1.2	Diseño o modelo en 3D.....	2
1.3	Oportunidad en el mercado .....	3
1.4	Propuesta de Valor .....	5
1.4.1	La Novedad de mi proyecto desde la base de la Propiedad Intelectual.....	6
1.5	Ciclo del Proyecto .....	8
1.6	Presupuesto .....	10
1.6.1	Compra de Materiales (Insumos y Herramientas).....	10
1.6.2	Contratación de Servicio .....	12
1.7	Plan de Negocio .....	13
1.7.1	Plan de Mercadotecnia .....	13
1.7.2	Plan de producción.....	35
1.7.3	Plan de organización y gestión.....	53
1.7.4	Plan Financiero de la Micro Empresa Design Pad .....	64
2	Material complementario .....	76
2.1	Cronograma de Actividades .....	76
2.2	Bibliografía .....	79
2.3	Anexos.....	81

## **Índice de Tablas**

<i>Tabla 1 Compra de Materiales (Insumos)</i> .....	10
<i>Tabla 2 Compra de Materiales (Herramientas)</i> .....	11
<i>Tabla 3 Contratación de Servicios</i> .....	12
<i>Tabla 4 Clientes Potenciales</i> .....	20
<i>Tabla 5 Estimaciones de Ventas en Uds. Físicas de Cojines</i> .....	26
<i>Tabla 6 Estimaciones de Ventas en Uds. Monetarias de Cojines</i> .....	26
<i>Tabla 7 Estimación de Desechos en unidades Físicas</i> .....	28
<i>Tabla 8 Estimación de desechos en unidades monetarias</i> .....	28
<i>Tabla 9 Presupuesto de Marketing</i> .....	34
<i>Tabla 10 Simbología ANSI</i> .....	35
<i>Tabla 11 Proceso de Producción</i> .....	36
<i>Tabla 12 Depreciacion</i> .....	38
<i>Tabla 13 Activo fijo de area de Produccion</i> .....	38
<i>Tabla 14 Equipo del área de producción</i> .....	39
<i>Tabla 15 Activo fijo de area de administración</i> .....	41
<i>Tabla 16 Equipo del área de administración</i> .....	42
<i>Tabla 17 Fuente de Equipos de Maquinaria y equipo de produccion</i> .....	43
<i>Tabla 18 Fuente de los Equipos Enseres de Produccion</i> .....	44
<i>Tabla 19 Capacidad de Producción a Futuro</i> .....	45
<i>Tabla 20 Capacidad de Producción Planificada</i> .....	45
<i>Tabla 21 Materia Prima necesaria, su costo y disponibilidad</i> .....	48
<i>Tabla 22 Proveedores de Materia Prima</i> .....	49
<i>Tabla 23 Mano de Obra, su costo y disponibilidad</i> .....	51
<i>Tabla 24 Salario según el Ministerio de Trabajo</i> .....	51
<i>Tabla 25 Gastos Generales de Fabrica</i> .....	52
<i>Tabla 26 Marco Legal</i> .....	53
<i>Tabla 27 Gastos Preliminares</i> .....	61
<i>Tabla 28 Equipos de Oficina</i> .....	61
<i>Tabla 29 Enseres de Oficina</i> .....	62
<i>Tabla 30 Gastos Administrativos</i> .....	63
<i>Tabla 31 Costo del Proyecto</i> .....	65
<i>Tabla 32 Estructura de Ganancias y Perdidas</i> .....	66
<i>Tabla 33 Estado de flujo de caja</i> .....	67
<i>Tabla 34 Balance de Apertura</i> .....	69
<i>Tabla 35 Balance general de cierre</i> .....	71

<i>Tabla 36 VAN, TIR</i> .....	73
<i>Tabla 37 Periodo de Recuperación</i> .....	73
<i>Tabla 38 Relación beneficio costo</i> .....	74

***Tabla de Ilustraciones***

<i>Ilustración 1 Diseño N0. 1</i> _____	2
<i>Ilustración 2 Diseño No. 2</i> _____	2
<i>Ilustración 3 Logotipo</i> _____	14
<i>Ilustración 4 Etiqueta Frontal</i> _____	15
<i>Ilustración 5 Etiqueta Trasera</i> _____	15
<i>Ilustración 6 Macro Localización 1</i> _____	17
<i>Ilustración 7 Macro Localización 2</i> _____	17
<i>Ilustración 8 Micro Localización</i> _____	18
<i>Ilustración 9 Estrategia de Plaza</i> _____	33
<i>Ilustración 10 parte frontal del plano</i> _____	46
<i>Ilustración 11 Distribución Física de la Empresa</i> _____	47
<i>Ilustración 12 Estructura Organizacional</i> _____	58

## ***Índice de Graficas***

<i>Grafica 1 Pregunta Filtro .....</i>	<i>3</i>
<i>Grafica 2 Demanda Total.....</i>	<i>21</i>
<i>Grafica 3 Frecuencia de Compra.....</i>	<i>22</i>
<i>Grafica 4 Competencia.....</i>	<i>23</i>
<i>Grafica 5 Precio .....</i>	<i>25</i>
<i>Grafica 6 Medios de Publicidad.....</i>	<i>29</i>
<i>Grafica 7 Punto de equilibrio.....</i>	<i>72</i>

# 1 Generalidades del Proyecto

Al respecto un proyecto se refiere a un conjunto articulado y coherente de actividades orientadas a alcanzar uno o varios objetivos siguiendo una metodología definida, para lo cual precisa un equipo de personas idóneas, así como otros recursos cuantificados en forma de presupuesto, que prevé el logro de determinados resultados sin contravenir las normas y buenas prácticas establecidas. (2017)

## 1.1 Solución.

El objeto de emprender un negocio es obtener beneficios que puedan contribuir al desarrollo económico y social de la empresa.

Es por ello que se crea la idea emprendedora de diseñar una micro empresa que pueda crear y proveer cojines con un enfoque diferente en donde el cliente sea quien decida el diseño que desea darle, dando la oportunidad de enriquecer conocimientos al personal.

El producto va dirigido al segmento de personas económicamente activa ocupada (EAO), tomando en cuenta la respuesta de la encuesta aplicada existen una variedad de sectores, es por ello que Design Pad pretende beneficiar y estudiar estos sectores para así conocerlos mejor y crear estrategias personalizadas y fundamentadas en sus necesidades e intereses

Este proyecto se llevará a cabo con el aporte de tres socios con este capital se pretende invertir en maquinarias eficiente en la fabricación del producto y otros recursos necesarios que aporten una mejor producción.

## 1.2 Diseño o modelo en 3D

**Ilustración 1 Diseño N0. 1**



**Fuente: Equipo Investigador.**

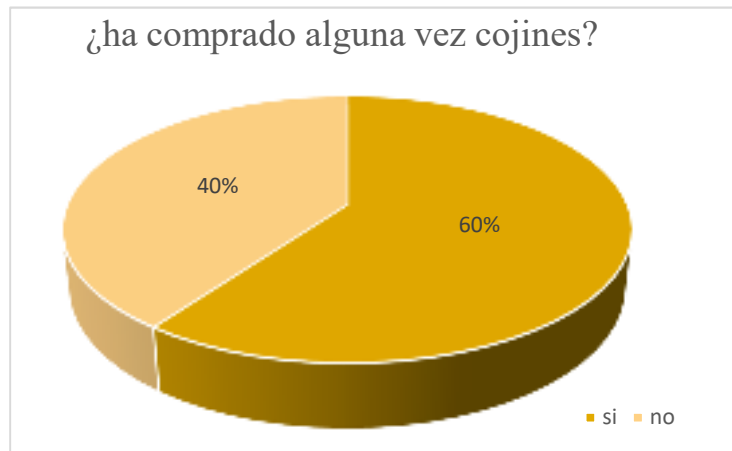
**Ilustración 2 Diseño No. 2**



**Fuente: Equipo Investigador**

### 1.3 Oportunidad en el mercado

**Grafica 1 Pregunta Filtro**



**Fuente: Equipo Investigador**

Para conocer la oportunidad de mercado, se realizó una pregunta filtro en las encuestas con el fin de determinar en primeras instancias la demanda del producto y conocer así el grado de participación dando como resultado a un 60% de personas que si han comprado cojines lo cual para la microempresa es una oportunidad que puede ser aprovechada para suplir alguna de las necesidades de las personas, el 40% no pero no significa que no pueden comprar, al contrario, serian parte de los clientes potenciales.

Se pretende obtener la captación de clientes con el fin de que la empresa Design Pad obtenga un buen posicionamiento en el mercado implementando estrategias para brindar la mayor satisfacción posible al cliente.

Como principales clientes tenemos dos tipos.

1- Los clientes directos: serán aquellos que paguen por adquirir el producto. La relación que se pretende entre el vendedor y el comprador tiene que ser sencilla y rápida de esta manera podemos captar los clientes con una buena atención, convirtiéndose con el tiempo nuestros clientes fieles. Siendo estos beneficiados con descuentos o bonificaciones en concepto de un buen negocio.

2- Los clientes Indirectos: Estos clientes serán atraídos a través de las redes sociales, creando dinámicas como lo es la rifa de manera On line. Se pretende introducirnos, entregándole sus compras de manera rápida y eficaz, creando una relación fluida con los principales clientes.

La Competencia Vs Design Pad:

Detalles: es una tienda que como bien lo dice su nombre Detalles tiene un poco de todo se relaciona con la micro empresa por que al igual que Design Pad también se dedica a la comercialización de cojines al detalle. Está ubicada frente a la Parroquia Santiago en Jinotepe.

Butoons: Es una tienda de cojines, comercializa accesorios para el hogar. Se considera una competencia por lo que también comercializa cojines. Está ubicada donde fue Armando Siu 1 cuadra al Norte, Jinotepe.

Las debilidades que presentan las tiendas antes mencionadas es que no fabrican los cojines, para poder adquirirlo salen fuera del departamento y los diseños de los cojines son sencillos.

Design Pad: es una Micro empresa que se dedica a la fabricación y comercialización de cojines con un enfoque diferente en donde el cliente es quien elige el diseño que desea darle, aprovecharemos las debilidades de la competencia para crear estrategias de mercado creando una barrera de protección y detectando las debilidades de la competencia que pueden explotarse para garantizar el éxito de la microempresa.



## 1.4 Propuesta de Valor

El propósito de Design Pad es ser una microempresa emprendedora que pueda ofrecer cojines con un tamaño estándar mediano, pero con diseños y colores al gusto del cliente siendo un producto de alta calidad y a un bajo costo, tomando en cuenta el confort y satisfacción que se desea brindar.

De esta manera encontrar un producto para estar a la moda con las tendencias actuales, cubriendo una necesidad que tienen las personas para sentirse a gusto consigo mismas, porque genera un ambiente agradable para su hogar.

Este producto está destinado al mercado económicamente activa en la ciudad de Jinotepe de las edades de 15 a más ya que son las personas a las que más les gustaría comprar este producto.

El éxito de la fábrica de cojines Design Pad para tener una posición privilegiada en el mercado de cojines se deberá a las diferencias en el diseño que son creados con el toque que el cliente desee darle de tanta elegancia, diversión, sofisticación, amor, extroversión, sencillez, etc. y así brindarle la comodidad que merece.

En el departamento de Carazo no hay una fábrica de cojines de manera local es por ello que se ha creado una MIPYME que produzca y oferte cojines sirviendo a las tiendas como una canal y eviten adquirir el producto fuera de la ciudad si no de manera local y a un menor costo.

### **1.4.1 La Novedad de mi proyecto desde la base de la Propiedad Intelectual**

Design Pad S.A será constituida e inscrita ante el ministerio de fomento, industria y comercio de Nicaragua con el propósito de proteger la producción exclusiva de cojines y su debida comercialización y así los clientes tengan una mayor proyección y conocer más de este producto, cumpliendo con sus políticas, normativas que regulen y dinamicen el comercio nacional y de esta manera fortalezcan el sector industrial, aportando al desarrollo de la ciudad.

La Marca Design Pad ha sido patentada ya que estos modelos han sido creaciones exclusivas de la empresa y de esta manera proteger el producto.

Este formulario debe incluir:

1. Nombre y dirección del solicitante
2. Lugar de Constitución de domicilio del solicitante, cuando fuese una persona jurídica.
3. Nombre del representante legal cuando fuese el caso.
4. Nombre y dirección del Apoderado en el país, cuando se hubiera designado.
5. Denominación de la Marca o Nombre Comercial, cuyo registro se solicita, si fuese denominativa sin grafía, forma ni color especial.
6. Etiquetas con la reproducción de la marca, emblema o Señal de Publicidad, cuando tuviera grafía, forma o colores especiales, o fuese figurativa, mixta o tridimensional con o sin color.
7. Señalar si el interesado reivindica derecho de prioridad.
8. Una lista de productos o servicios para los cuales se desea registrar la marca, agrupados por clases conforme a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios. En caso de ser Nombre Comercial o Emblema el giro de actividades de la Empresa o Establecimiento Comercial.
9. La firma del solicitante o de su apoderado.

El certificado que se hace contar la titularidad y vigencia de la marca registrada, el que se publicará en la Gaceta Diario Oficial o en el medio de publicación oficial del Registro de la Propiedad Intelectual debe contener, entre otros, lo siguiente:

- El número de Registro de la Marca, Nombre Comercial, Emblema o Señal de Publicidad.
- La fecha de la Resolución por la cual se concedió el Registro.
- La fecha de Vencimiento del Registro de la Marca, que se determinará a partir de la fecha de resolución por la cual se concedió el Registro de Marca.
- El nombre y la dirección del titular
- El lugar de constitución y domicilio del titular, cuando fuese una persona jurídica, así como el nombre del apoderado en el país, cuando lo hubiera.
- El número y la fecha de la solicitud de Registro de Marca, Nombre Comercial, Emblema o Señal de Publicidad.
- La marca registrada cuando fuese denominativa, sin grafía, forma ni colores especiales.
- Reproducción de la marca registrada cuando fuese denominativa con grafía, forma, colores especiales, figurativa, mixta, tridimensional, con o sin color.
- La lista de los productos y servicios para los cuales se usa o se usará la marca, agrupados por clases conforme a la Clasificación internacional de Productos y Servicios, con indicación del número de cada clase.
- La fecha de inscripción de la marca en el Registro respectivo y la firma autógrafa del Registrador o del Registrador Suplente en su caso, del secretario, el sello del Registro y Timbres de Ley

## 1.5 Ciclo del Proyecto

El ciclo de vida del proyecto es el conjunto de fases en las que se organiza un proyecto desde su inicio hasta su cierre (2016)

Dentro de la fase de pre inversión se destacan cuatro niveles que conforma la parte preliminar del estudio del proyecto con el fin de obtener información y determinar al final, una decisión con respecto a la ejecución del proyecto, estas son:

### **Idea**

En primeras instancias la idea nace debido a que una de las propietarias posee conocimientos en confección y elaboración de productos textiles y en vista a eso surge una oportunidad de realizar un estudio en el cual se logre determinar qué tan factible es constituir una microempresa que diseñe, elabore y comercialice cojines.

El producto ya está introducido en el mercado, pero se ha venido perdiendo la demanda ya que el costo es demasiado alto y el producto ya está elaborado, dejando insatisfacción a los clientes, es por ello, que la Microempresa a constituir tiene como objetivo elaborar los cojines aprovechando las tendencias y los gustos de las personas a un mejor precio, un mejor posicionamiento y calidad en el producto. Puede ser un estilo o modelo sencillo, pero con toques de modernidad.

### **Perfil**

La Micro empresa lleva por nombre Design Pad la cual se dedicará a la fabricación de cojines con diseño en tela de calidad, relleno y otros materiales que no logran visualizarse de manera directa, todo ello para, la aceptación de este producto, logrando de esta manera satisfacer las necesidades de los clientes.

En esta fase se realiza un previo estudio de mercado y estudio técnico para conocer con exactitud: clientes reales y potenciales, demografía, nivel socioeconómico, ocupación y estilo de vida de los futuros clientes y así determinar qué tan viable y factible puede ser la integración de este producto en el mercado.

Con el fin de obtener la mayor información posible; que requiera para la realización de este proyecto, que brinde de manera concisa y precisa datos cuantitativos y cualitativos se aplicarán encuestas en el municipio de Jinotepe, en la cual serán extraída los resultados para conocer los diferentes aspectos que estarán en el entorno de la Micro Empresa.

### **Pre factibilidad**

También conocido como anteproyecto en este nivel la información que se obtendrá será con más detalles en la cual se van a tomar los datos del nivel anterior para poder analizar otros aspectos importantes porque de esta manera se establecerá la ubicación adecuada, los ligamentos de la ley en la cual estará regida y como se va a definir la estructura organizacional, también de establecer los proveedores tanto de materia prima como de los activos y utensilios que darán funcionamiento a la microempresa .

El resultado de los análisis establecerá la posibilidad de que tan viable es económicamente y poder tomar la decisión de ejecutar el proyecto o no.

### **Factibilidad**

En esta fase se tomará la decisión si se ejecutara el proyecto, después de una investigación a fondo a través del resultado de los estudios realizados anteriormente, y de esta manera saber que tan factible y viable sea la fabricación de cojines en el municipio de Jinotepe.

Teniendo como resultado que el proyecto si es factible ya que estos productos son utilizados en los hogares, por todos los miembros de la familia para cubrir necesidades básicas de los seres humanos como lo es el descanso, comodidad, satisfacción.

En cuanto a la parte legal la empresa será registrada cumpliendo con todos los requisitos que se le pide. Es de aclarar que la empresa empezara a recuperar la inversión de manera lenta ya que las ventas serán un poco menores al inicio, pero en cuanto la empresa se estabilice y fortalezca operativamente y financieramente se esperaran así mayores ventas de nuestros productos, también de acuerdo a la temporada y tendencia del mercado que se presente.

## 1.6 Presupuesto

### 1.6.1 Compra de Materiales (Insumos y Herramientas)

Referente a ello se dice que “Los insumos son objetos, materiales y recursos usados para producir un producto, los insumos son elementos que se usan frecuentemente en el area de produccion y generalmente tienen que ser reemplazados o repuestos constantemente”. (“ insumos”, 2018)

**Tabla 1 Compra de Materiales (Insumos)**

Insumos	Cantidad Mensual	U/M	Precio Unitario	Total, por Mes	Total, por Unidad
<b>Materia Prima Directa</b>					
Tela Sweet	72	Yarda	C\$30.00	C\$2,160.00	C\$15.00
Tela para decoración	72	Yarda	C\$15.00	C\$1,080.00	C\$7.50
<b>Total</b>				C\$3,240.00	C\$22.50
<b>Materia Prima Indirecta</b>					
Hilo	4	unidades	C\$15.00	C\$60.00	C\$0.42
Algodón Gato	36	libra	C\$60.00	C\$2,160.00	C\$15.00
Esponja triturada	36	bolsa	C\$12.00	C\$432.00	C\$3.00
Tiza	0.20	caja	C\$30.00	C\$6.25	C\$0.04
Papel bond	144	unidad	C\$2.00	C\$288.00	C\$2.00
Alfileres	0.063	caja	C\$9.00	C\$0.56	C\$0.004
Aguja	48	unidad	C\$3.00	C\$144.00	C\$1.00
Etiqueta	144	unidad	C\$2.00	C\$288.00	C\$2.00
Rodo para marcar tela	4	unidad	C\$19.00	C\$76.00	C\$0.53
<b>Total</b>				C\$3,454.81	23.99
					C\$46.49

Fuente: Equipo Investigador

## Herramientas

Es aquel elemento elaborado con el fin de realizar de manera mas sencilla, pero a la vez completa un determinada tarea o labor mecánica, que requiere de aplicación completa.  
(2018)

**Tabla 2 Compra de Materiales (Herramientas)**

<b>Herramientas</b>	<b>Costo</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio Total</b>
Tijera	120	1	120
Pico	30	1	30
Calculadora	100	1	100
Total			250

**Fuente: Equipo Investigador**

### 1.6.2 Contratación de Servicio

Se contratarán el servicio de Telefonía e Internet en la agencia Claro, como también de Energía Eléctrica en DISNORTE - DISSUR y Agua Potable en ENACAL

A continuación, se muestra en el siguiente cuadro el costo mensual de los servicios:

**Tabla 3 Contratación de Servicios**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>TOTAL, A PAGAR</b>
<b>Energía Eléctrica</b>	<b>C\$ 510.00</b>
<b>Agua</b>	<b>C\$ 75.00</b>
<b>Internet y teléfono</b>	<b>C\$ 700.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>C\$ 1,285.00</b>

Fuente: Equipo Investigador



## **1.7 Plan de Negocio**

Un plan de negocio es un documento en donde se describe y explica un negocio que se va a realizar, así como diferentes aspectos relacionados con este, tales como sus objetivos, las estrategias que se van a utilizar para alcanzar dichos objetivos, el proceso productivo, la inversión requerida y la rentabilidad esperada. (2018)

Todo este análisis permitirá reducir el riesgo de fracaso, cuidar la buena imagen del empresario, conocer cuál es el rendimiento económico y financiero que se espera del negocio y contar con una herramienta que permita controlar el crecimiento y desarrollo de un nuevo negocio

### **1.7.1 Plan de Mercadotecnia**

El plan de mercadotecnia es un documento en formato texto o esquemático donde se recogen todo el estudio de mercado realizados por la empresa, los objetivos de marketing a conseguir, las estrategias a implementar y la planificación a seguir. (2017)

#### **1.7.1.1 Marca del Producto**

La Marca (Marca comercial) es un nombre, termino signo, símbolo, diseño o una combinación de esto que se le asigna a un producto para identificarlo y distinguirlo de los demás productos que existen en el mercado.

La marca que se le asignara al producto se decidió entre los socios aportadores en el cual se determinara el éxito que tendrá el producto.

### Ilustración 3 Logotipo



**Fuente: Equipo Investigador**

El logotipo muestra claramente el nombre de la empresa y lo describe tanto escrito como visualmente, y el alcance que tendrá.

Esta frase en español significa Diseños de cojines, se tomó la decisión de nombrarla en inglés ya que suena más atractiva como una estrategia de captar la atención del público, el estilo de las letras es creativo ya que denota el diseño con el cual serán nuestros cojines.

En la parte izquierda nos refleja el hilo, material indispensable para la unión y acabado del cojín que es uno de los complementos que enamoran y encantan que son capaces de convertir un simple sofá, silla o cama en un rincón mágico.

El color azul que inicia significa éxito que pretende lograr, seguridad y confianza a transmitir a los futuros cliente, el color rojo que refleja energía, emoción, amor con el cual se diseñara y fabricara, y por último amarillo que representa la alegría y calidez.

El slogan “Diseña tu imaginación” una herramienta muy poderosa y fácil de aplicar para crear lo que deseas que es la visualización creativa, el poder de la imaginación de forma consciente para crear la imagen mental que quieres que se manifieste en tu realidad.

## Etiqueta

Ilustración 4 Etiqueta Frontal



Fuente: Equipo Investigador

Ilustración 5 Etiqueta Trasera



Fuente: Equipo Investigador

En la etiqueta se refleja el logo y marca del cojín, también se encuentran las redes sociales Facebook y WhatsApp para una mejor atención a los clientes y en la parte de atrás podrán ver las indicaciones de uso del producto.

### **1.7.1.2 Ubicación de la Empresa**

Por medio de la macro localización se seleccionó la zona en donde estará ubicada la micro empresa “Design Pad” teniendo como dirección exacta frente al centro comercial avenida central, calle céntrica.

Se eligió este lugar ya que existe mucha afluencia de personas, además de tener una infraestructura adecuada para que el producto pueda ser elaborado y comercializado en los diferentes puntos de venta y también será ofertado en el puesto de venta del local.

### 1.7.1.2.1 Macro Localización

Ilustración 6 Macro Localización 1



Ilustración 7 Macro Localización 2



Fuente: Equipo Investigador

El Departamento de Carazo es uno de los más poblados de la región del pacífico del país; Carazo se encuentra dividido políticamente por 8 municipios, siendo Jinotepe su cabecera departamental.

Para determinar el éxito o el fracaso del plan de emprendimiento, se debe tomar en cuenta la ubicación exacta del negocio; es por ello que antes de tomar la decisión se necesita poseer criterios estratégicos y técnicos que colaboren al mejor desempeño del mismo. El objetivo primordial de la ubicación del negocio, es saber elegir las oportunidades que se presentan.

Para poder estar seguros de dónde establecerse, a nivel macro y micro, se toman en cuenta condiciones que colaboran al funcionamiento óptimo del mismo.

Dentro de las condiciones se presentan:

- Facilidad de obtención de materia prima
- Disponibilidad de mano de obra bilingüe
- Infraestructura

- Canales de distribución
- Condiciones de vida
- Medio ambiente.

Gracias a los criterios antes mencionados, se determinó la ubicación de la pequeña empresa, siendo su lugar de establecimiento, el departamento de Carazo.

### 1.7.1.2.2 Micro Localización

#### Ilustración 8 Micro Localización



Se eligió el municipio de Jinotepe por la disponibilidad de recursos que posee.

### **1.7.1.3 Mercado o Zona comercial:**

A treves de la información obtenida de la PEAO (Personas económicamente Activa Ocupada) véase en el Anexo No 2. La zona comercial del producto será en el municipio de Jinotepe departamento de Carazo debido a que existe un mercado económicamente activo en las edades de 15 a más ya que estas personas obtienen ingresos y podrán adquirir este producto, no obstante, en este mercado se carece de oferta de cojines lo que hace más atractiva su comercialización y lograr que el producto sea demandado.

Por otra parte, existe una cercanía con los proveedores lo que permite tener una fácil adquisición de materia prima e insumos necesarios para su debida realización.

### 1.7.1.4 Principales Clientes

#### Clientes potenciales

El segmento de mercado al que van dirigidos los cojines son a las personas económicamente activa de las edades de 15 a más siendo estas las personas que más realizaran este tipo de compras por lo tanto son los clientes potenciales.

**Tabla 4 Clientes Potenciales**

<b>Clientes</b>	
<b>Clientes reales y potenciales</b>	Personas de las edades de 15 a más.
<b>Demografía</b>	La Ciudad de Jinotepe y comunidades cercanas
<b>Nivel Socio-económico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Personas que devengan salarios</li> <li>• jóvenes que obtienen pensión de los padres</li> </ul>
<b>Ocupación</b>	En este rango se encuentran personas que perciben salarios, amas de casas y estudiantes.
<b>Estilo de Vida</b>	Personas Modernas

**Fuente: Equipo Investigador**



### 1.7.1.5 Demanda Total

“La importancia de conocer la demanda total dentro del potencial de mercado para toda empresa o firma es esencial ya que la previsión de esta ayuda a los empresarios a tomar decisiones y elaborar estrategias, para lograrlo, las empresas utilizan herramientas que les permiten realizar pronósticos para entender e impulsar su demanda y lograr el éxito”. (2015)

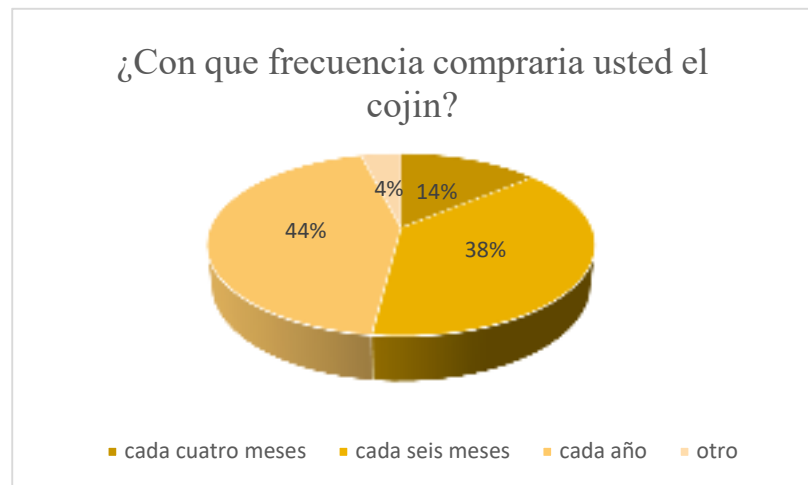
La demanda puede ser definida como la cantidad de bienes y servicios que son adquiridos por consumidores a diferentes precios, a una unidad de tiempo específica (un día, un mes, un año, etc.) ya que sin un parámetro temporal no podemos decir si una cantidad de demanda crece o decrece.

**Grafica 2 Demanda Total**



**Fuente: Equipo Investigador**

Tomando en cuenta los datos de los encuestados se logró determinar que un 90% estarían dispuestos a comprar cojines, ya que en el municipio no hay un sitio donde fabriquen cojines al gusto de las personas, en las tiendas de la competencia los cojines los venden ya realizados, lo cual no permite al cliente tomar una decisión concreta en cuanto al cojín que desea comprar.

**Grafica 3 Frecuencia de Compra**

**Fuente: Equipo Investigador**

Los resultados reflejan que la frecuencia de compra de los cojines será anual ya que es un producto duradero, sin embargo, los encuestados dieron sus observaciones de que en caso se le presentase alguna actividad podrían recurrir a realiza una compra.

Para la demanda Total se tomaron en cuenta datos obtenidos del Instituto de Información y Desarrollo (INIDE) del censo 2008 de la población económicamente activa (PEAO) (Véase también en el Anexo No2), las edades comprendidas están de 15 años a más de la población de Jinotepe (Casco urbano) proyectadas al 2018 según la tasa de crecimiento anual de la población hay un total de 5,057 personas.

Para calcular la demanda real se realizarán los siguientes cálculos:

DT: 5,057 (edades de 15 años a más)

DR: 5,057 – 10% (discriminantes)

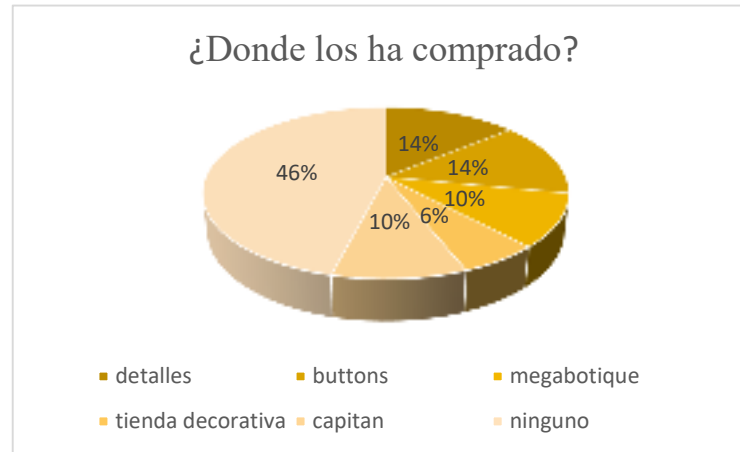
DR: 5,057 – 506

DR: 4,551 (personas que si comprarían el producto)

De igual manera las personas encuestadas respondieron que si han comprado cojines en las tiendas que están en el sector de Jinotepe, pero no dan la oportunidad de comprar un diseño

al gusto del cliente por lo que ya están elaborados.

**Grafica 4 Competencia**



**Fuente: Equipo Investigador**

También se calculará la demanda Insatisfecha

DR: 4,551

DI: 4,551 – 48% (competencia con más afluencia)

DI: 4,551 – 2,184

DI: 2,367 (52% demanda insatisfecha)

En conclusión, se logra determinar que existe una demanda insatisfecha de 2,367.

### 1.7.1.6 Participación del Mercado

Tomando en cuenta que el mercado está bastante desatendido por parte de la competencia dado que actualmente no hay una micro empresa que confecciona cojines con diseños en tela, la micro empresa Design Pad cubrirá 73% anual de la población insatisfecha debido a que según las encuestas las personas volverán a comprar el producto anualmente. En la gráfica No.4 refleja que 48% está cubierto por la competencia y el 52% es la población insatisfecha.

$$\frac{144 \text{ (capacidad de producción) según las encuestas}}{2367 \text{ (población Insatisfecha)}} \times 100 = 6.08\%$$

El total de clientes que se pretende atender es del 6.08% equivalente a 144 personas mensualmente para alcanzar al año una producción planificada de 1,728 unidades y gradualmente alcanzar un incremento del 2% para cubrir la demanda insatisfecha y al quinto año alcanzar un aumento a un 3%.

### 1.7.1.7 Precio de Venta

**Grafica 5 Precio**



**Fuente: Equipo Investigador**

En cuanto al precio se determinó acorde a lo que solicitaba la demanda, entre un promedio de C\$220.00 córdobas a C\$270.00 pero como el precio se ajustó a los gastos de la micro empresa se tomó la decisión de ofertarlo en C\$260.00 ya que es un precio justo y considerable en vista que serán fabricados con la mejor calidad y al gusto del cliente en cuanto al diseño.

### 1.7.1.8 Estimaciones de Venta

En la operación de una empresa o negocio, la principal fuente de ingresos son las ventas las cuales generan utilidades, y permiten a la empresa no solamente subsistir, sino producir riqueza y con ello dar empleos y prestar un servicio a la comunidad. (Estimacion de Ventas)

**Tabla 5 Estimaciones de Ventas en Uds. Físicas de Cojines**

Proyecciones de ventas en Unidades Físicas Cojines													
Producto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
<b>Cojines</b>	120	170	115	127	164	130	125	165	130	140	155	187	1728
<b>Total</b>	120	170	115	127	164	130	125	165	130	140	155	187	1728

**Tabla 6 Estimaciones de Ventas en Uds. Monetarias de Cojines**

Proyecciones de ventas en Unidades Monetarias													
Expresado en Córdoba C\$													
Producto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
<b>C\$ 260</b>													
<b>Cojines</b>	31200	44200	29900	33020	42640	33800	32500	42900	33800	36400	40300	48620	C\$ 449280
<b>Total</b>	31200	44200	29900	33020	42640	33800	32500	42900	33800	36400	40300	48620	C\$ 449280

**Fuente: Equipo investigador**

Como puede observar las ventas del primer año no son lineales, por lo tanto, en algunos meses como febrero, mayo, noviembre y diciembre habrá incrementos. En cuanto a las ventas se pretende producir y comercializar la capacidad planificada tomando en cuenta la demanda según las encuestas.

La Micro Empresa Design Pad pretende incrementar sus ventas a un 2% puesto que gradualmente se ira cubriendo la demanda insatisfecha y para el quinto año se pretende aumentar a un 3%. Al final del quinto año Design Pad alcanzará una participación en el mercado de un 82% de la demanda, con respecto a la inflación se mantendrá con un incremento del 5% por los cinco años para los insumos de materia prima.

## Estimaciones de Desechos

**Tabla 7 Estimación de Desechos en unidades Físicas**

<b>Proyecciones de ventas en unidades físicas (desechos)</b>													
<b>Producto</b>	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
<b>Desechos</b>	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
<b>Total</b>	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600

**Tabla 8 Estimación de desechos en unidades monetarias**

<b>Proyecciones de ventas en Unidades Monetarias (desechos)</b>													
<b>Expresado en Córdobas CS</b>													
<b>Producto</b>	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
<b>C\$2</b>													
<b>Desechos</b>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	C\$1200
<b>Total</b>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	C\$ 1200

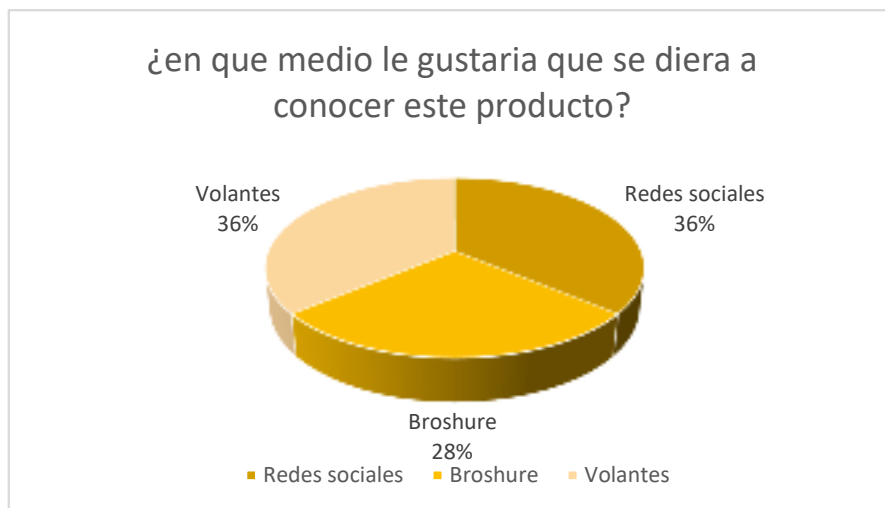
Después de realizar el proceso de producción de cojines se tendrá un sobrante de tela es decir retazos de tela con esto se pretende reciclar y ser vendido a personas artesanas que se dedican a la elaboración de colchones de tiras de telas y así obtener ingresos por la venta de estos desechos.



### 1.7.1.9 Medidas Promocionales

La Microempresa adopta medidas promocionales con el fin de dar a conocer el producto, dando énfasis en el emprendimiento. De igual forma se busca obtener un posicionamiento en el mercado, que los clientes conozcan la imagen y propuesta del producto, marcando claramente una diferencia. Estas medidas estarán dirigidas directamente al consumidor final y de esta manera lograr incrementar la participación de mercado y mantenerse como fuerte competidor. Para esto se implementarán diferentes planes o medidas que serán lanzadas de manera constante con variaciones según temporadas.

**Grafica 6 Medios de Publicidad**



Fuente: Equipo Investigador

Según la encuesta realizada en la ciudad de Jinotepe, refleja los medios a considerar para promocionar el producto las redes sociales obtiene un 36% y volantes con un 36% Tomando esto en consideración las medidas promocionales que la pequeña empresa adoptara son las siguientes:

- Lanzar publicidad intensiva en las redes sociales y en volantes, así como campañas de publicidad On line. Para dar a conocer el producto en el mercado y lograr posicionarnos en la mente del comprador.

- Crear sorteos o concursos entre nuestros clientes mediante la promoción en las redes sociales. Logrando interactuar con los clientes reales y expandir el número de clientes potenciales.
- Estar presente en las diferentes actividades, ferias o eventos del municipio y del departamento proporcionando y dando a conocer la marca y el producto.
- Brindar descuentos especiales en temporadas altas, buscando elevar los volúmenes de ventas y para aprovechar la tendencia actual.
- Para los pedidos al por mayor se realizará un descuento de acuerdo a la cantidad solicitada para este tipo de ventas, se pueden manejar descuentos por pronto pago, porque así la empresa puede utilizar las utilidades en el corto plazo.

### **1.7.1.10 Estrategia de Marketing**

El objetivo de un plan estratégico de marketing consiste en identificar necesidades, problemas y oportunidades que pueden influir sobre su base financiera. Usted ahorra dinero haciéndose más eficiente en sus actividades de marketing y haciendo más dinero revelando nuevas posibilidades en su línea de producto o en la porción de mercado de mercado que le corresponde. Para ello tiene que aislar 3 elementos básicos del marketing, mercado, producto y actividades de marketing en los niveles estratégicos, departamental y funcional de administración de marketing.

“El plan estratégico de marketing determina quién es usted, a quien atiende, que le ofrece ese público, donde está en el presente, donde quisiera estar en el futuro y cuando y como ir de uno al otro de estos puntos”. (2017)

A partir de las definiciones antes mencionadas es que se implementa la estrategia del desarrollo del producto.

Para posicionar la Micro empresa, se hace necesario implementar las siguientes estrategias:

#### **Estrategia de Producto**

Desing Pad en el desarrollo del producto, tiene como objetivo principal implementar nuevos diseños con respecto a la temporada o el emprendimiento que se le ofrezca al cliente; donde se cumplan las expectativas de los clientes potenciales tomando en cuenta el diseño y calidad con que se fabricara para lograr de esta manera que los clientes potenciales capten la atención de manera inmediata.

Los cojines están elaborados con materias primas de alta calidad tanto la tela, relleno y otros materiales; permitiendo no deformarse con el tiempo para que sea durable y mantener su forma estas cualidades están implícitas en el relleno que llevan los cojines.

Dicho producto contiene el diseño de una etiqueta que contiene el logo, redes sociales e indicaciones de uso para un mejor conocimiento entre cliente y la empresa.

- Mejorar la presentación del producto tanto en diseño, etiqueta y acabados, lo que permitirá el rediseño del logotipo hacerlo más visualmente.
- Implementar una estrategia de cambio continuo en la exhibición de los cojines en el punto de venta, creando un ambiente acogedor para el cliente.

### **Estrategia de Precio:**

En el desarrollo de la estrategia de precio tiene como objetivo fundamental es determinar un precio al alcance de los clientes potenciales como se reflejó en la encuesta incorporando su percepción del producto fijando un precio competitivo y atractivo para quienes tengan una posición económica estable.

El precio se estableció a través del costo que incurre elaborar un cojín para poder determinar el margen de ganancia y a su vez el precio de venta.

El precio final es de C\$260 para quienes lo adquieran de manera directa en la tienda y los intermediarios que adquieran el producto obtendrán un descuento del 10%

- Evaluar los precios de los cojines y determinar si están acorde con los de la competencia y si son competitivos.
- En las compras al por mayor aplicar descuentos significativos para la atracción de los clientes.

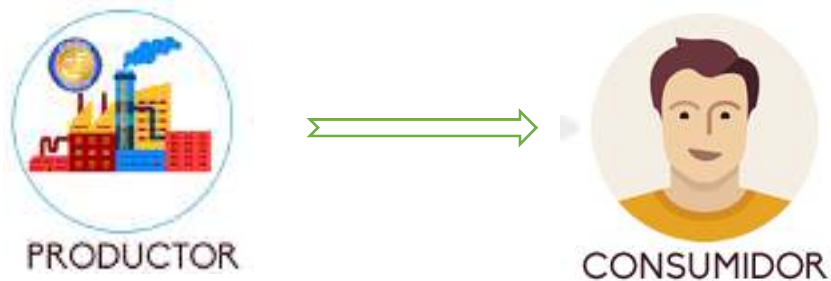
### **Estrategia de Plaza**

En el desarrollo de la estrategia de plaza se fundamenta con el objetivo de incrementar de la visibilidad con respecto a la nueva fábrica logrando de esta manera obtener un mayor número de clientes potenciales, construyendo eficaz y eficientemente confianza y credibilidad al cliente y al intermediario que lo adquiera.

- La distribución se realiza de manera directa al cliente final y al intermediario que lo adquiera de manera indirecta.

- Abastecer el punto de venta con los diseños de mayor rotación para que estén a la disposición de entrega inmediata.
- Ubicación de un lugar céntrico para la adquisición del producto además de una atención personalizada y de calidad.

### Ilustración 9 Estrategia de Plaza



#### Canal Directo:

La empresa utiliza un canal directo hacia el consumidor final. Este sistema permitirá cubrir la demanda de manera eficaz y eficiente y al mismo tiempo lograr tener una retroalimentación con los clientes conociendo su opinión acerca de los productos y diseños.

#### Canal Indirecto:

La fábrica utiliza otro canal de distribución que es el indirecto que se complementa de otros factores para poder llegar al cliente final el enlace principal son los intermediarios.

### Estrategias de Publicidad

A través de las encuestas realizadas los clientes manifestaron que los medios más atractivos para presentar el producto son: Redes Sociales y Volantes.

- Crear una página de Facebook y un número con WhatsApp que facilite el contacto con la Micro empresa y pueda realizar cotizaciones, sugerencias pedidos o compras por este medio.
- Complementar la información con volantes que contenga información a detalle.

- Presupuestar el dinero necesario para la campaña en distintas modalidades (redes sociales y volante).

### 1.7.1.11 Presupuesto de Mercadotecnia:

**Tabla 9 Presupuesto de Marketing**

<b>Presupuesto de Marketing (Mensual)</b>				
<b>Actividad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Periodo (mensual)</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo total</b>
<b>Impresión de volantes</b>	100	1	1	100
<b>Total</b>				<b>C\$100</b>

**Fuente: Equipo Investigador**

**Volantes:** Se harán uso de volantes ya que se imprime a una cantidad grande y sus costos son más accesibles, estas se esparcirán en toda la zona de Jinotepe, un municipio muy visitado por personas de municipios diferentes lo cual es una ventaja ya que tendrá un mayor alcance para que los clientes potenciales puedan observar el producto y conocer datos importantes de la empresa como: Dirección, Teléfono, Redes sociales etc...

**Redes Sociales:** Facebook y WhatsApp ya que son de fácil uso y los utilizan un sin número de personas y empresas. Los costos de los servicios de publicidad de redes sociales están reflejados en los gastos administrativos. Como gastos básicos de internet de 2mb y teléfono.






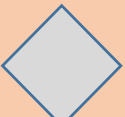
## 1.7.2 Plan de producción

### 1.7.2.1 Proceso de producción

“La Normativa ANSI ha desarrollado una simbología para que sea empleada en los diagramas orientados al procesamiento al tiempo que protege los derechos e intereses de todos los participantes en esencia las normas ANSI aceleran la aceptación del mercado de producto. (2015)

Para la elaboración del proceso de producción se va a utilizar un flujograma de procesos de simbologías según las normas ANSI, en el cual se determinarán las actividades que se realizan y el tiempo que se va a requerir para la realización del cojín.







**Tabla 10 Simbología ANSI**

Significado de Simbología ANSI		
	Inicio	Indica el inicio y el final del diagrama de flujo.
	Actividad	Símbolo de proceso, representa la realización de una operación o actividad relativas a un procedimiento.
	Archivo de Oficina	Indica el depósito permanente de un documento o información dentro de un archivo
	Deposito Provisional o espera	Indica cuando el documento o proceso se encuentra detenido, ya que se requieren la ejecución de otra operación o el tiempo de repuesta es lento.
	Documento	Representa cualquier tipo de documento, que entra o se utilice o se genere o salga del procedimiento
	Decisión	Indica un punto dentro del flujo en que son posibles varios caminos alternos.

**Proceso de producción para la realización de un cojín:**

**Tabla 11 Proceso de Producción**

**Fuente: Equipo Investigador**

Design Pad								
Proceso de Producción para la realización de un cojín								
No.	Actividades							Tiempo
1	Inicio							
2	Seleccionar materiales a utilizar							4 min
3	Diseñar y trazar moldes y papel bond							10 min
4	Cortar molde							3 min
5	Cortar detalles del diseño							7 min
6	ubicar molde en tela							4 min
7	ubicación de alfiler							3 min
8	cortar tela							3 min
9	Ubicar tela en la máquina, Se procede a coser en la máquina que sella los bordes							10 min
10	Después se ubica la etiqueta en la máquina.							3 min
11	Se procede a coser							10 min
12	se verifica el acabado de la pieza							3 min
13	Fin							
	Total							60 min



Este flujo de proceso nos indica que para elaborar un cojín se requiere de 60 minutos equivalente a una hora en el cual se elaboraran 6 unidades, esto quiere decir que a la semana se elaboraran 36 unidades dado que se trabajara 8 horas laborales de lunes a viernes y los sábados de 8:00 am a 12:00 p.m.

Tomando en cuenta lo anterior la capacidad de producción será de 144 unidades al mes.

**Desechos:**

Al momento de realizar el proceso de producción de cojines se tendrá un sobrante de tela es decir retazos de tela con esto se pretende reciclar y ser vendido a personas artesanas que se dedican a la elaboración de colchones de tiras de telas.

### 1.7.2.3 Capital Fijo y Vida Útil del Capital Fijo

El capital fijo de la micro empresa Design Pad está representado por todos los equipos y maquinarias realizado en el proceso de producción

**Tabla 12 Depreciacion**

Descripción	Años a Depreciar
Mobiliario y equipo de Oficina	5
Maquinaria y Equipo	5

**Fuente: Equipo Investigador**

Para determinar la vida útil de los equipos se utilizó el método lineal aplicado en el número de años de vida útil de dicho activo conforme a la ley 822 Ley de Concertación Tributaria. La Ley de Concertación Tributaria establece que la vida útil según el arto 45 de la ley 822 para los bienes será de la siguiente manera:



**Tabla 13 Activo fijo de area de Produccion**


ÁREA DE PRODUCCIÓN						
Maquinaria y equipo de Trabajo	Costo	Unidades	Precio Total	Vida util	Depreciacion Anual	Depreciacion Mensual
Maquina Brother	C\$7,000.00	1	C\$7,000.00	5	C\$1,400.00	C\$116.67
Mesa	C\$800.00	1	C\$800.00	5	C\$160.00	C\$13.33
Overlock	C\$9,000.00	1	C\$9,000.00	5	C\$1,800.00	C\$150.00
sillas	C\$150.00	1	C\$150.00	5	C\$30.00	C\$2.50
estantes	C\$1,000.00	2	C\$2,000.00	5	C\$400.00	C\$33.33
<b>Total, Maquinaria y equipo de trabajo</b>			C\$18,950.00		C\$3,790.00	C\$315.83

**Fuente: Equipo Investigador**

Tabla 14 Equipo del área de producción

Capital Fijo		Descripcion
<b>Maquina Overlook</b>		<p>Marca: Singer  Color: blanca  Selladora de bordes.</p> <p><b>Funciones:</b>  Capacidad para cuatro hilos.  Enhebrado fácil y rápido.</p> <p><b>Accesorios:</b>  Cinco agujas estándar número 80 y 90.  Destornillador pequeño.  Cuatro adaptadores de carretes.  Cinco bobinas integradas.</p> <p><b>Descripción:</b>  Es una maquina industrial tiene una función muy importante su puntada es utilizada para sellar bordes.</p>
<b>Maquina Brother</b>		<p><b>Máquina de Coser</b>  Marca: brother.  Color: Blanca.  Máquina de coser con 37 puntadas integradas.</p> <p><b>Funciones:</b>  Capacidad de hilo 1  Enhebrado fácil y rápido  Iluminación en la parte que se utiliza para coser.</p>

		<p><b>Accesorios:</b></p> <p>Cuatro bobinas integradas.</p> <p>Bombillo iluminador.</p> <p>Destornillador ovalado.</p> <p>Cinco tipos de pie para diferentes tipos de puntadas (Pie para ojales, pie para tela acolchada, pie para pegar botones, pie para dobladillos y el pie móvil).</p> <p><b>Descripción:</b></p> <p>Es una máquina multifuncional que viene con distintos tipos de puntadas, además de los accesorios que contiene para su uso y mantenimiento.</p>
<p><b>Silla con respaldar suave</b></p>		<p>La silla con el respaldar suave será utilizada por el operario, para una mayor comodidad a la hora de realizar su trabajo.</p>
<p><b>Mesa</b></p>		<p>Las mesas serán utilizadas como apoyo a la hora de diseñar y cortar las piezas a utilizar, para el armado de los cojines.</p>

<b>Estante</b>		Es un exhibidor, será utilizado para exhibir el producto, y también servirá como un apoyo para guardar y ubicar los materiales.
----------------	---	---

Fuente: Equipo Investigador

Tabla 15 Activo fijo de area de administración

ÁREA DE ADMINISTRACION Y VENTAS						
Maquinaria y equipo de Trabajo	Costo	Unidades	Precio Total	Vida util	Depreciacion Anual	Depreciacion Mensual
Sillas	C\$ 150.00	2	C\$300.00	5	C\$ 60.00	C\$5.00
Mesa	C\$ 700.00	2	C\$1,400.00	5	C\$ 280.00	C\$23.33
Caja registradora	C\$ 800.00	1	C\$800.00	5	C\$ 160.00	C\$13.33
Estante	C\$1,500.00	2	C\$3,000.00	5	C\$ 600.00	C\$50.00
Impresora	C\$1,500.00	1	C\$1,500.00	2	C\$ 750.00	C\$62.50
<b>Total, Maquinaria y equipo de trabajo</b>			C\$7,000.00		C\$ 1,850.00	C\$154.17

Fuente: Equipo Investigador

Tabla 16 Equipo del área de administración

**Máquina y Equipo de Trabajo**

<b>Escritorio</b>	
<b>Caja Registradora</b>	
<b>Estante</b>	
<b>Impresora</b>	

Fuente: Equipo Investigador

### 1.7.2.4 Fuentes de los equipos

A continuación, se detallan los costos y disponibilidad de las maquinarias y enseres que conformaran el área de producción:

**Tabla 17 Fuente de Equipos de Maquinaria y equipo de producción**

#### Maquinaria y equipo de producción

Descripción	Proveedores	Costos C\$	Unidades	Total
<b>Maquina Brother</b>	Curacao	7,000.00	1	C\$ 7,000.00
<b>Overlock</b>	En línea	9,000.00	1	9,000.00
<b>Silla</b>	Mueblería Joaquín	150.00	2	300.00
<b>Estante</b>	Sinsa	1,000	2	1,000.00
<b>Mesa</b>	Price Smart	800.00	1	800.00
<b>Mesa</b>	PriceSmart	700.00	2	1,400
<b>Total</b>				C\$ 19,500.00

**Fuente: Equipo Investigador**

- La máquina Brother es multifuncional, está integrada con 37 puntadas, bombillo para iluminar para iluminar cuando se va a coser y más de 20 accesorios para su uso y mantenimiento.
- La máquina Overlock es industrial, tiene la función de realizar las puntadas en los bordes de los cojines lo cual permite un acabado con una excelente calidad.
- La silla es para que el operario tenga la mayor comodidad posible y al finalizar su horario laboral presente ninguna incomodidad.
- El estante es para colocar los cojines cuando estén terminado dentro del área de producción y en el área de almacenamiento para los materiales.
- Las mesas serán utilizadas como base para el recorte de los diseños y figuras que irán anexadas al producto.

**Tabla 18 Fuente de los Equipos Enseres de Produccion****Enseres de producción (Higiene y seguridad)**

<b>Descripción</b>	<b>Proveedor</b>	<b>Costo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
<b>Pico (corta hilo)</b>	Industria Chamorro	C\$ 30.00	1	C\$30.00
<b>Tijeras</b>	Librería Téllez	C\$120.00	1	C\$250.00
<b>Calculadora</b>	Librería Téllez	C\$100.00	1	C\$100.00
<b>Gabachas</b>	Comercial Fabiola	C\$ 70.00	1	C\$70.00
<b>Mascarillas</b>	Farmacia Praga	C\$ 6	50	C\$300.00
<b>Extintor</b>	Farmacia Praga	C\$ 1,000.00	1	C\$1,000.00
<b>Algodón</b>	Farmacia Ahorro	C\$35.00	1	C\$35.00
<b>Alcohol</b>	Farmacia Ahorro	C\$40.00	1	C\$40.00
<b>Curas</b>	Farmacia Praga	C\$0.50.00	50	C\$25.00
<b>Esparadrapo</b>	Farmacia Praga	C\$48,00	1	C\$48.00
<b>Lampazo</b>	Industria Chamorro	C\$80.00	1	C\$80.00
<b>Mechas</b>	Industria Chamorro	C\$60.00	2	C\$60.00
<b>Pala</b>	Industria Chamorro	C\$50.00	1	C\$50.00
<b>Escobas</b>	Industria Chamorro	C\$60.00	1	C\$60.00
<b>Basurera</b>	Sinsa	C\$250.00	1	C\$250.00
<b>Total</b>		C\$ 1949.50		C\$2,328.00

Fuente: Equipo Investigador



### 1.7.2.5 Capacidad Planificada y a Futuro

En base a las estimaciones de ventas y el tiempo requerido se determinó que el proyecto tiene la capacidad de producción de:

**Tabla 19 Capacidad de Producción a Futuro**

<b>Capacidad de Producción a Futuro</b>				
	Diario	Semanal	Mensual	Anual
<b>Cojines</b>	8	48	192	2304

**Fuente: Equipo Investigador**

La capacidad a futuro son los rendimientos productivos que se irán adaptando al comportamiento de las ventas, que se refleja en la capacidad de producción real que tendrá la fábrica y si estas han de incrementarse se contrataran más operarios para lograr cumplir con la producción que se presente.

**Tabla 20 Capacidad de Producción Planificada**

<b>Capacidad de Producción Planificada</b>				
	Diario	Semanal	Mensual	Anual
<b>Cojines</b>	6	36	144	1728

**Fuente: Equipo Investigador**

La capacidad planificada se determinó a través del cálculo que reflejaron las encuestas; se toma la estimación de oferta y la demanda, se estimó que al menos podrán producirse 144 unidades mensuales de cojines.

### 1.7.2.6 Ubicación y distribución física de la empresa

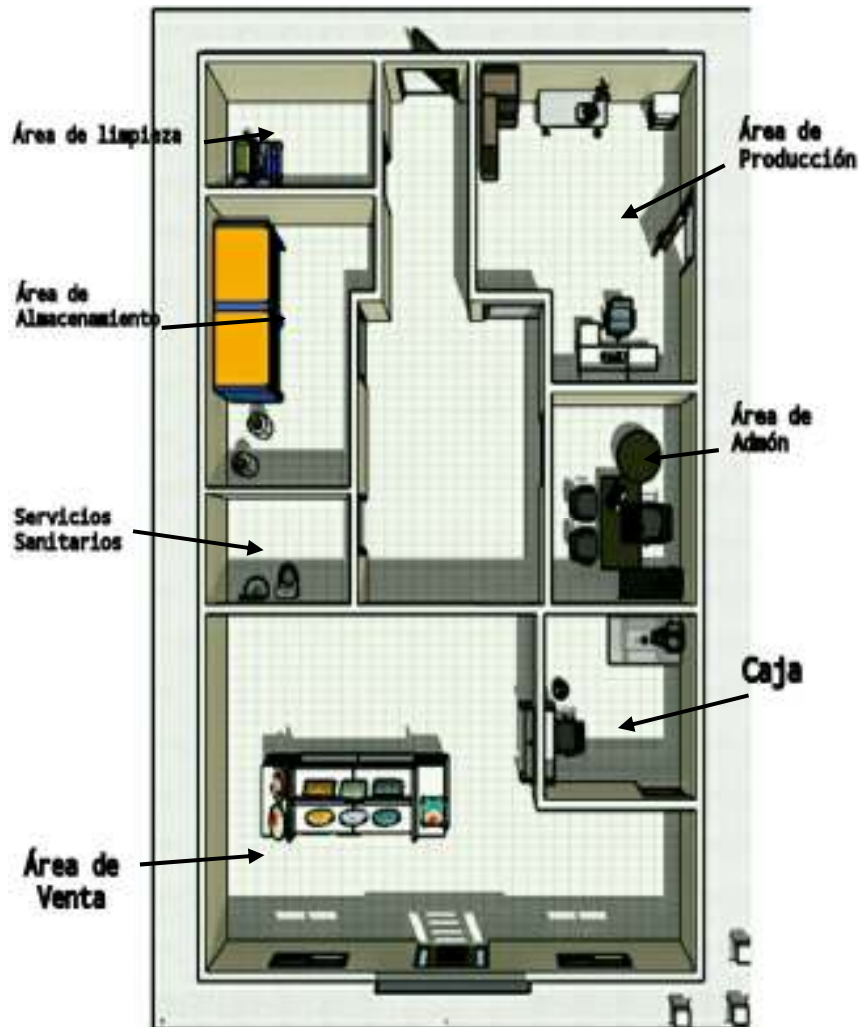
La Micro Empresa de producción estará ubicada en el municipio de Jinotepe, Departamento de Carazo Frente al Centro Comercial Avenida Central.

**Ilustración 10** parte frontal del plano



**Fuente:** Equipo Investigador

Ilustración 11 Distribución Física de la Empresa



Fuente: Equipo Investigador

### 1.7.2.7 Materia prima necesaria, su costo y disponibilidad










A continuación, se detallan los materiales y proveedores de materia prima:

**Tabla 21 Materia Prima necesaria, su costo y disponibilidad**

	<b>Cantidad Mensual</b>	<b>U/M</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total, por Mes</b>	<b>Total, por Unidad</b>
<b>Materia Prima Directa</b>					
<b>Tela Sweet</b>	72	Yarda	C\$30.00	C\$2,160.00	C\$15.00
<b>Tela para decoración</b>	72	Yarda	C\$15.00	C\$1,080.00	C\$7.50
<b>Total</b>				C\$3,240.00	C\$22.50
<b>Materia Prima Indirecta</b>					
<b>Hilo</b>	4	unidades	C\$15.00	C\$60.00	C\$0.42
<b>Algodón Gato</b>	36	libra	C\$60.00	C\$2,160.00	C\$15.00
<b>Esponja triturada</b>	36	bolsa	C\$12.00	C\$432.00	C\$3.00
<b>Tiza</b>	0.208333333	caja	C\$30.00	C\$6.25	C\$0.04
<b>Papel bond</b>	144	unidad	C\$2.00	C\$288.00	C\$2.00
<b>Alfileres</b>	0.063	caja	C\$9.00	C\$0.56	C\$0.004
<b>Aguja</b>	48	unidad	C\$3.00	C\$144.00	C\$1.00
<b>Etiqueta</b>	144	unidad	C\$2.00	C\$288.00	C\$2.00
<b>Rodo para marcar tela</b>	4	unidad	C\$19.00	C\$76.00	C\$0.53
<b>Total</b>				C\$3,454.81	23.99
					C\$46.49

**Fuente: Equipo Investigador**

Tabla 22 Proveedores de Materia Prima

Descripción		Proveedor	Referencia	Precio
Tiza			Dirección: frente a ENACAL	C\$ 30
Papel Bond				C\$ 2
Etiqueta			Dirección: costado este de los semáforos de la universidad Jinotepe, Carazo	C\$ 80
Hilo			Dirección: Bancentro 1 1/2c Al E Jinotepe, Carazo. Nicaragua Teléfono: 25322039	C\$ 15
Agujas				C\$ 3
Alfileres				C\$ 9

<b>Tela Sweet</b>				<b>C\$ 30</b>
<b>Esponja</b>				<b>C\$ 60</b>
<b>Tela para decorar</b>				<b>C\$ 15</b>
<b>Esponja triturada</b>				<b>C\$ 12</b>
<b>Rodo</b>				<b>C\$ 19</b>

### 1.7.2.8 Mano de obra, su costo, disponibilidad y productividad

“La mano de obra es el esfuerzo físico y mental que emplea un técnico para fabricar, mantener o reparar un bien, en particular una máquina, en otras palabras, es el precio que se paga a los trabajadores por formar parte del proceso de producción”. (2018). Tomando en cuenta la definición antes mencionada al igual que la ley los salarios están distribuidos de la siguiente manera:

**Tabla 23 Mano de Obra, su costo y disponibilidad**

Operario	<b>C\$4,487.41</b>
Supervisor de Produccion	<b>C\$4,487.41</b>
Administrador	<b>C\$4,487.41</b>

**Fuente: Equipo Investigador**

El salario se estableció según el salario mínimo que se impone en tabla salarial del ministerio de trabajo.

**Tabla 24 Salario según el Ministerio de Trabajo**

<b>Actividad</b>	<b>Desde 01 de septiembre</b>
<b>Sector agropecuario</b>	4,176.49
<b>Pesca</b>	6,350.48
<b>Minas y canteras</b>	7,500.80
<b>Industria de manufactura</b>	5,615.75
<b>Micro y pequeña industria</b>	4,487.41
<b>Régimen zona franca</b>	5,460.87
<b>Electricidad y agua</b>	7,660.52
<b>Construcción</b>	9,346.59
<b>Servicios comunitarios</b>	5,854.99
<b>Gobierno central y municipal</b>	5,208.27

**Fuente: Equipo Investigador**

Cada trabajador va a laborar 8 horas en 6 días a la semana según como se establece el ministerio de trabajo tendrá su hora de almuerzo y tendrá que estar en las instalaciones lunes a viernes de 8:00am a 5:00p.m y sábado de 8:00 am a 12:00 pm

### 1.7.2.9 Gastos generales de la fábrica

Los gastos generales son un término que suelen utilizarse para englobar los gastos necesarios para no cesar la actividad, pero que no están directamente relacionados con los productos o servicios que se ofrecen.

Cabe destacar que los gastos a mencionar no incurren directamente en el proceso de producción de los Cojines:

**Tabla 25 Gastos Generales de Fabrica**

#### Gastos Generales

<b>Salarios</b>	C\$13,462.23
<b>Alquiler</b>	C\$1, 968.00
<b>Gastos Básicos</b>	C\$934.00
<b>Total</b>	C\$16,364.23

**Fuente: Equipo Investigador**



### 1.7.3 Plan de organización y gestión

#### 1.7.3.1 Marco Legal (Forma Jurídica)

Design Pad estará constituida legalmente como persona jurídica, es una empresa que ejerce derechos y cumple obligaciones, deberá regirse ante las siguientes instituciones como la DGI, La alcaldía Municipal de Jinotepe y MIPYME que la legalizan y acreditan.

Constituir esta empresa como persona jurídica significa que es la empresa, y no nosotros, quien adquiere y asume las obligaciones.

**Tabla 26 Marco Legal**

<b>Leyes</b>		<b>Objeto</b>
<b>Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME)</b>	Ley 645	El objeto de esta ley es fomentar y desarrollar de manera integral las micro, pequeñas y medianas empresas propiciando la creación de un entorno favorable y competitivo para el buen funcionamiento de este sector económico de alta importancia para el país. Su ámbito de aplicación es nacional así mismo, establece el marco legal de promoción y fomento de la micro, pequeña y mediana empresa normando políticas de alcance general.
<b>Ley del Código del Trabajo</b>	Ley 185	El código del trabajo es un instrumento jurídico de orden público mediante el cual el estado regula las relaciones laborales estableciendo los derechos y deberes mínimos de empleadores y trabajadores
<b>Ley de Concertación Tributaria</b>	Ley 822	Esta Ley tiene por objeto crear y modificar los tributos nacionales internos y regular su aplicación, con el fin de proveerle al Estado los recursos necesarios para financiar el gasto público.

	Arto 4	Nos dice que el IR se exigirá a las personas naturales o jurídicas, fideicomisos, fondos de inversión, entidades y colectividades, sea cual fuere la forma de organización que adopten y su medio de constitución, con independencia de su nacionalidad y residencia, cuenten o no con establecimiento permanente.
<b>Ley de Marcas y otros signos distintivos</b>	Ley No. 380	Tiene por objeto regular la protección de las marcas y otros signos distintivos. Las marcas podrán consistir como: lemas, frases publicitarias, letras, cifras monogramas, figuras, retratos, etiquetas, escudos, estampados etc. El registro de la marca confiere a su titular el derecho de prohibir a terceros el uso de la marca y a ejercer ante los órganos jurisdiccionales las acciones y medidas que correspondan contra quien infrinja su derecho.
<b>Ley de Seguridad Social</b>	Ley No. 539	Su objeto es establecer el sistema de seguro social en el marco de la constitución política de la Republica para regular y desarrollar los derechos y deberes recíprocos de los ciudadanos y el estado para la protección de los trabajadores y su familia frente a las contingencias sociales de la vida y el trabajo.
<b>Ley de Registro único del Contribuyente</b>		Las personas naturales, jurídica y comunidades o su representante están obligado a inscribirse en el ruc.  El ruc estará a cargo de una dependencia específica la que será estructurada en el nivel organizativo de acuerdo a las condiciones y necesidades que la DGI determine.
<b>Ley General del Medio Ambiente y sus Recursos Naturales</b>	Ley 217	Tiene por objeto establecer las normas para la conservación, protección, mejoramiento y restauración del medio ambiente y los recursos naturales que lo integran asegurando su uso

		racional y sostenible de acuerdo a lo señalado en la constitución política.
<b>Ley de Higiene y seguridad Ocupacional</b>	Ley 618	La presente ley es de orden público tiene por objeto establecer el uso de disposiciones mínimas que, en materia de higiene y seguridad del trabajo, el estado, los empleadores y los trabajadores deberán desarrollar en los centros de trabajo, mediante la promoción, intervención, vigilancia y establecimiento de acciones para proteger a los trabajadores en el desempeño de sus labores.
<b>Plan de Arbitrio Municipal</b>		<p>Toda persona natural o jurídica que se dedique habitualmente a la venta de bienes o prestación de servicios, sean estos profesionales o no, deberá matricular anualmente en el municipio cada una de las actividades económicamente diferenciadas que en el mismo desarrolle. La matrícula deberá efectuarse entre el quince de enero y el quince de febrero.</p> <p>Toda persona natural o jurídica que, habitual o esporádicamente, se dedique a la venta de bienes o a la prestación de servicios, sean estos profesionales o no, pagará mensualmente un impuesto municipal de dos por ciento (2%) sobre el monto de los ingresos brutos obtenidos por las ventas o prestaciones de servicios.</p> <p>Toda persona natural o jurídica que se proponga edificar o realizar mejoras deberá pagar, previamente a su ejecución, un impuesto municipal uno por ciento (1%) sobre el costo de la edificación o mejoras.</p>

**Fuente: Equipo Investigador**

## **Indicaciones para formalizar la micro empresa DESIGN PAD**

**Indicación 1:** Presentarse al centro de apoyo a la MIPYME (MEFCCA), el cual se le presentará al interesado un certificado de registro para ser llenado, cuando se autorice se emite.

**Indicación 2:** Presentarse a la administración de rentas, para que le sea emitido su carnet de RUC. Con el certificado de registro emitido por el MEFCCA firmado y sellado, se dirige a la administración de rentas.

### **Documento a presentar en la DGI**

1. Fotocopia de cédula
2. Carta solicitud de inscripción
3. Fotocopia del recibo básico del servicio de agua, luz o teléfono y/o (contrato de arrendamiento de local en caso de alquiler)
4. En caso de que sea venta de licor, billares, etc. traer el permiso de la policía
5. En caso de farmacia traer el permiso de MINSA
6. Tercera persona traer carta poder y traer cédula de identidad
7. Aval de MIPYME emitido por el MEFCCA.

Observación: En caso que el recibo básico del servicio no esté a su nombre, presentar carta de constancia domiciliar del dueño del servicio.

Con estos documentos la DGI le emite su número RUC

**Indicación 3:** Presentarse a la alcaldía

**Alcaldía Municipal de Jinotepe**  
**Administración tributaria**  
**Requisitos para matricular un negocio**

1. Carta dirigida a la responsable del área.
2. Fotocopia de cédula
3. Si es dueño de la propiedad presentar solvencia municipal
4. Si alquila la propiedad presentar fotocopia del contrato de arriendo y solvencia
5. Fotocopia de numero RUC (DGI) y último recibo de pago en la DGI
6. Poder del representante legal
7. Plan de inversión
8. Si manipula alimento (fotocopia de licencia sanitaria)
9. Si vende licor presentar fotocopia de permiso emitido por la policía
10. Fotocopia de recibo de agua y luz.

### **1.7.3.2 Estructura de la Organización**

La estructura organizacional es fundamental en todas las empresas, define muchas características de cómo se va a organizar, tiene la función principal de establecer autoridad, jerarquía, cadena de mando, organigramas y departamentalizaciones, entre otras.

Las organizaciones deben contar con una estructura organizacional de acuerdo a todas las actividades o tareas que pretenden realizar, mediante una correcta estructura que le permita establecer sus funciones, y departamento con la finalidad de producir sus servicios o productos, mediante un orden y un adecuado control para alcanzar sus metas y objetivos.

La estructura organizacional se crea con el objetivo de apoyar a la empresa a aclarar y entender el funcionamiento de los ámbitos de aplicación, reforzando la eficiencia y la fricción.

### Ilustración 12 Estructura Organizacional



**Fuente: Equipo investigador**

La agrupación de actividades de acuerdo con las funciones de una empresa (departamentalización funcional) expresa lo que la empresa comúnmente hace. Dado que todas las empresas se dedican a la creación de algo útil y deseable para los demás, las funciones empresariales básicas son la producción (creación o agregación de utilidad a un bien o servicio), venta (el hallazgo de clientes, pacientes, estudiantes o miembros de cualquier otro grupo genérico dispuestos a aceptar el bien o servicio a cierto precio o costo) y financiamiento (obtención, cobro, resguardo y gasto de los fondos de la empresa). Ha parecido lógico agrupar estas actividades en departamentos como ingeniería, producción, ventas o comercialización y finanzas.

**Administrador:** Responsable de que se realicen las acciones necesarias para alcanzar las metas a través de firma de documentos oficiales, presidir reuniones y aplicar procedimientos de administración financiera. Una de las funciones entrelazadas con este cargo es responsabilizarse del área de ventas que será llevada a cabo por el administrador, con el fin de reducir costos.

**Supervisor de Producción:** Su función es encargarse de supervisar e inspeccionar la fabricación del cojín desde su inicio a su fin. También de se encargará del almacenamiento y control de materia prima.

**Operario:** Sera quien diseñe y elabore el cojín desde el inicio hasta su fin. Cumpliendo con los tiempos establecidos para su fabricación. Se capacitará para que pueda realizar el mantenimiento de las máquinas.

Los colaboradores de la micro empresa DESIGN PAD deberán de realizar multifunciones para el gasto sea menor.

### **Visión**

Ser una empresa reconocida en el país, que diseñe, fabrique y comercialice los mejores cojines y de esta manera nos permita ser puntos de referencia y crecimiento, comprometidos a la mejora continua para que el producto sea aceptado en el mercado.

### **Misión**

Ser una empresa que se distingue por la excelente calidad de sus productos, capaz de producir y comercializar cojines con la finalidad de crear los mejores diseños en el mercado, trayendo consigo comodidad y estética en sus hogares, obteniendo así niveles superiores de rentabilidad, calidad y prestigio.

### **Valores**

- Respeto: Tener respeto entre colaboradores y jefes sin distinción de puestos.
- Responsabilidad: Cumplir con las necesidades y expectativas de los clientes.
- Amabilidad: Tratar a nuestros clientes y colaboradores como se merecen, agradecer a ambos por sus servicios y preferencias.
- Tolerancia: En la exigencia y los pedidos de nuestros clientes.
- Perseverancia: Luchar para emprender objetivos y tratar con nuevos retos.
- Eficiencia: Prestar un excelente servicio a nuestros clientes y ofrecerles productos con una excelente calidad.

- Igualdad: en el trato entre los trabajadores y nuestros clientes.
- Honestidad: Al momento de entregar cuentas claras y devolución de cosas olvidadas en nuestro establecimiento.

### **Objetivos de la Micro Empresa**

- Realizar un estudio de mercado para definir estrategias que le permitan a la empresa posicionarse en el mercado.
- Estructurar un plan de producción para la realización de cojines, especificando los costos, mantenimiento de equipos y sus gastos generales.
- Elaborar un plan de organización y gestión acorde a los requisitos legales, para la ejecución de los procedimientos, reglamentos y directrices que administren a la micro empresa Design Pad.
- Efectuar un Plan Financiero que permita encontrar la viabilidad y rentabilidad financiera de la Micro Empresa Design Pad.

#### **1.7.3.3 Actividades y gastos preliminares**

Estos gastos forman parte fundamental para el proceso de ejecución del proyecto ya que gracias a estas actividades dependerán los giros de la micro empresa:

Gastos preliminares y de emisión de acciones de capital están constituidos por: gastos de constitución y registro de la empresa, incluidos los honorarios de abogados. La preparación y publicación de prospectos, los gastos de propaganda y anuncios.



Tabla 27 Gastos Preliminares

<b>Gastos Preliminares</b>		
<b>Registro Mercantil</b>	<b>Total</b>	<b>Amortización M</b>
<b>Timbres fiscales</b>	C\$70.00	
<b>Inscripción de Constitucion</b>	C\$1,210.00	
<b>Solicitud como Comerciante</b>	C\$300.00	
<b>Sellados de libro</b>	C\$800.00	
<b>Inscripción de Poder</b>	C\$300.00	
<b>Sub Total</b>	C\$2,680.00	C\$223.33
<b>DGI</b>	C\$0.00	
<b>Matricula Municipal</b>	C\$1,210.00	C\$100.83
<b>Bomberos</b>	C\$327.50	C\$27.29
<b>Registro de marca</b>	C\$3,000.00	C\$250.00
<b>Afiliación al INSS</b>	C\$0.00	
<b>Licencia de Higiene y seguridad del trabajo</b>	C\$3,275.00	C\$136.46
<b>Total</b>	C\$10,492.50	C\$874.38

Fuente: Equipo Investigador

#### 1.7.3.4 Equipos de oficina

Estos equipos permiten el funcionamiento organizacional de la Micro empresa, los proveedores de los equipos de oficina para la administración los damos a conocer a continuación:

Tabla 28 Equipos de Oficina

<b>Producto</b>	<b>Proveedor</b>	<b>Unidad</b>	<b>Costo</b>	<b>Total</b>
<b>Silla</b>	Mueblería Joaquín	2	150	300
<b>Caja Registradora</b>	Price Smart	1	800	800
<b>Impresora</b>	Verdugo	1	1500	1500
<b>Estante</b>	Sinsa	2	1500	3000
<b>Total</b>				<b>C\$ 5,00</b>

Fuente: Equipo Investigador

## Enseres de Oficina

La librería Téllez se encargará de proveer los enseres de oficina que se refleja en el siguiente cuadro:

**Tabla 29 Enseres de Oficina**

<b>Herramientas y enseres área de administración y ventas</b>					
<b>Enseres de administración</b>	<b>costo</b>	<b>unidades</b>	<b>precio total</b>	<b>vida util (meses)</b>	<b>gastos mensuales</b>
Papelería	100	2	200	6	33.33
Ampos	60	2	120	6	20.00
Libros contables	35	4	140	6	23.33
Lapiceros	4	10	40	6	6.67
Tijeras	50	1	50	6	8.33
Calculadoras	120	1	120	6	20.00
Total	369.00		670.00		111.67

**Fuente: Equipo Investigador**

### 1.7.3.5 Gastos Administrativos

Según (Riquelme, 2017) Los gastos administrativos “son gastos no técnicos necesarios para el funcionamiento básico de una empresa. Estos gastos son vitales para el éxito de la organización, siempre y cuando sean para aumentar la eficiencia de una organización”

Aquí se detallan los gastos mensuales que forman de la actividad organizacional de la microempresa Design Pad que a su vez va combinado con los gastos de ventas.

En esta se detallan los pagos correspondientes de los trabajadores conforme a lo establecido en el Ministerio de Trabajo, el total de las obligaciones patronales de los salarios del personal según el Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS), la aportación de la empresa al INATEC, Impuesto, los enseres y los gastos básicos como (agua, luz, teléfono, internet, alquiler del local los gastos se distribuyeron en todas las áreas para que todos los gastos no incurran en una sola area.

Tabla 30 Gastos Administrativos

<b>Gastos Administrativos</b>	
<b>Salario</b>	C\$62,594.36
<b>INSS Laboral</b>	C\$23,471.07
<b>INSS patronal</b>	C\$12,828.86
<b>INATEC</b>	C\$10,780.55
<b>Promoción</b>	C\$1,040.00
<b>Publicidad</b>	C\$1,200.00
<b>Impuestos</b>	C\$2,760.00
<b>Gastos Basicos</b>	C\$11,208.00
<b>Alquiler</b>	C\$23,616.00
<b>Enseres de ADMIN</b>	C\$670.00
<b>Amort. De instalacion</b>	C\$1,846.72
<b>Amort. De Constitucion</b>	C\$10,492.50
<b>Amort. Enseres de Admón.</b>	C\$670.00
<b>Amort. Estudio de mercado</b>	C\$340.00
<b>Depreciacion de equipo ADMÓN</b>	C\$1,850.00
<b>Total</b>	<b>C\$165,368.07</b>

**Fuente: Equipo Investigador**

## **1.7.4 Plan Financiero de la Micro Empresa Design Pad**

### **1.7.4.1 Costo del Proyecto**

La estimación de costo de un proyecto consiste en estimar los costos de los recursos necesarios (humanos y materiales) para completar las actividades del proyecto. En la aproximación de costos, la persona que estima considera las posibles variaciones del estimado final con propósito de mejorar la administración del presupuesto del proyecto.

La inversión inicial es de C\$118,080.16 y está dada por aportes de capital u socios, la inversión fija es de C\$ 28, 948.00 la inversión corresponde a activos fijos y gastos de operación necesarios para cumplir con el objeto de fabricación, comercialización y distribución de cojines.

La inversión diferida es de C\$ 33,916.50 se caracteriza por su inmaterialidad y son derechos adquiridos y servicios necesarios para el estudio e implementación del plan de emprendimiento y no están sujetos a desgastes físicos como lo son: gastos de instalación, constitución y de estudios de mercado.

El capital en efectivo es de C\$ 55,215.66 Dinero necesario para poner en marcha el primer ciclo productivo, el capital requerido para poner en marcha este plan de emprendedurismo es propio por lo tanto para el inicio de operaciones de esta pequeña empresa no será necesaria la solicitud de crédito.

Tabla 31 Costo del Proyecto

<b>INVERSIÓN DEL PLAN DE EMPRENDIMIENTO</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Descripcion</b>	<b>Precio de Adquisicion</b>
<b>Inversión Fija</b>		
1	Maquina Brother	C\$7,000.00
1	Mesa	C\$800.00
1	Overlock	C\$9,000.00
1	sillas	C\$150.00
2	estantes	C\$2,000.00
	Enseres de produccion	C\$2,328.00
	<b>Sub Total Area Produccion</b>	<b>C\$21,278.00</b>
2	Sillas	C\$300.00
2	Mesa	C\$1,400.00
1	Caja registradora	C\$800.00
2	Estante	C\$3,000.00
1	Impresora	C\$1,500.00
	Enseres de Administracion	C\$670.00
	<b>Sub Total Area Administracion y Ventas</b>	<b>C\$7,670.00</b>
	<b>Total, Inversión Fija</b>	<b>C\$28,948.00</b>
<b>Inversión Diferida</b>		
	Gastos de Instalacion	C\$ 23,084.00
	Gastos de Constitucion	C\$ 10,492.50
	Gastos de Estudio de mercado	C\$ 340.00
	<b>Total, Inversión Diferida</b>	<b>C\$ 33,916.50</b>
<b>Capital de Trabajo</b>		
	Materia prima por 2 meses	13,389.63
	salarios por 2 meses	C\$31,297.18
	INSS patronal	C\$2,138.14
	INSS Laboral	C\$1,884.71
	Gastos Basicos	C\$2,570.00
	Alquiler por 2 meses	C\$3,936.00
	<b>Total, Capital en efectivo</b>	<b>C\$55,215.66</b>
	<b>Total, Inversión</b>	<b>C\$118,080.16</b>

Fuente: Equipo Investigador

### 1.7.4.2 Estructura de ganancias y perdidas

El estado de resultados, conocido también como estado de ganancias y pérdidas o cuenta de pérdidas y ganancias, es un estado financiero plasmado en un documento en el cual se muestran de manera detallada y minuciosa todos los ingresos, gastos, así como el beneficio o pérdida que se genera en una empresa durante un período de tiempo determinado

**Tabla 32 Estructura de Ganancias y Perdidas**

<b>Design Pad</b>					
<b>Estado de Resultado</b>					
<b>Ingresos</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cojines	C\$450,480.00	C\$459,465.60	C\$468,630.91	C\$477,979.53	C\$492,282.92
Costos de produccion	C\$243,406.55	C\$246,782.53	C\$252,891.50	C\$259,434.20	C\$267,477.71
Materia prima Directa	C\$38,880.00	C\$75,060.00	C\$146,295.00	C\$290,002.50	C\$577,147.50
Mano de Obra	C\$62,594.36	C\$119,972.53	C\$234,728.86	C\$464,241.51	C\$923,266.83
CIF	C\$141,932.19	C\$142,547.69	C\$145,700.18	C\$149,076.50	C\$153,227.30
Utilidad Bruta	C\$207,073.45	C\$212,683.07	C\$215,739.42	C\$218,545.33	C\$224,805.21
Egresos	C\$165,368.07	C\$154,535.57	C\$153,785.57	C\$153,785.57	C\$153,785.57
Gastos operativos	C\$165,368.07	C\$154,535.57	C\$153,785.57	C\$153,785.57	C\$153,785.57
Utilidad antes del Impuesto	C\$41,705.38	C\$58,147.50	C\$61,953.85	C\$64,759.77	C\$71,019.64
IR					
<b>Utilidad neta</b>	<b>C\$41,705.38</b>	<b>C\$58,147.50</b>	<b>C\$61,953.85</b>	<b>C\$64,759.77</b>	<b>C\$71,019.64</b>
<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>		<b>Autorizado por:</b>		

**Fuente: Equipo Investigador**

### 1.7.4.3 Estado de Flujo de Caja

Es una de las herramientas de información más críticas para su negocio, que le indica cuánto dinero necesita para iniciar su negocio y mantenerlo funcionando, también indica cuándo ingresa el dinero al negocio y qué gastos deben pagarse. Si el estado de flujo de caja muestra una pérdida, necesitará más ingresos para cubrir sus gastos.

**Tabla 33 Estado de flujo de caja**

<b>Desing Pad</b>						
<b>Flujo de Caja</b>						
<b>CONCEPTOS</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Inversión Inicial</b>						
Ingresos		C\$449,280.00	C\$458,265.60	C\$467,430.91	C\$476,779.53	C\$488,699.02
<b>Cojines</b>		C\$449,280.00	C\$458,265.60	C\$467,430.91	C\$476,779.53	C\$488,699.02
<b>Desechos</b>		C\$1,200.00	C\$1,200.00	C\$1,200.00	C\$1,200.00	C\$1,200.00
Costos		C\$243,406.55	C\$246,782.53	C\$252,891.50	C\$259,434.20	C\$266,959.57
Materia Prima		C\$38,880.00	C\$41,640.48	C\$44,596.95	C\$47,763.34	C\$51,405.29
Mano de Obra		C\$62,594.36	C\$62,594.36	C\$62,594.36	C\$62,594.36	C\$62,594.36
CIF		C\$141,932.19	C\$142,547.69	C\$145,700.18	C\$149,076.50	C\$152,959.91
<b>Resultado Bruto</b>		C\$207,073.45	C\$212,683.07	C\$215,739.42	C\$218,545.33	C\$224,805.21
Gastos de Operación		C\$165,368.07	C\$154,535.57	C\$153,785.57	C\$153,785.57	C\$153,785.57
Gastos de Admón. y Venta		C\$165,368.07	C\$154,535.57	C\$153,785.57	C\$153,785.57	C\$153,785.57
Salarios		C\$62,594.36	C\$62,594.36	C\$62,594.36	C\$62,594.36	C\$62,594.36
Inss Laboral		C\$23,471.07	C\$23,471.07	C\$23,471.07	C\$23,471.07	C\$23,471.07
Inss Patronal		C\$12,828.86	C\$12,828.86	C\$12,828.86	C\$12,828.86	C\$12,828.86
Inatec		C\$10,780.55	C\$10,780.55	C\$10,780.55	C\$10,780.55	C\$10,780.55
Promoción		C\$1,040.00	C\$1,040.00	C\$1,040.00	C\$1,040.00	C\$1,040.00
Publicidad		C\$1,200.00	C\$1,200.00	C\$1,200.00	C\$1,200.00	C\$1,200.00
Impuestos		C\$2,760.00	C\$2,760.00	C\$2,760.00	C\$2,760.00	C\$2,760.00
Gastos Basicos		C\$11,208.00	C\$11,208.00	C\$11,208.00	C\$11,208.00	C\$11,208.00
Alquiler		C\$23,616.00	C\$23,616.00	C\$23,616.00	C\$23,616.00	C\$23,616.00
Enseres de Admón.		C\$670.00	C\$1,340.00	C\$1,340.00	C\$1,340.00	C\$1,340.00
Amort. de Instalacion		C\$1,846.72	C\$1,846.72	C\$1,846.72	C\$1,846.72	C\$1,846.72
Amort. de Constitucion		C\$10,492.50	C\$0.00	C\$0.00	C\$0.00	C\$0.00
Amort. de Enseres de Admón.		C\$670.00	C\$0.00	C\$0.00	C\$0.00	C\$0.00

Amort. Estudio de Mercado		C\$340.00	C\$0.00	C\$0.00	C\$0.00	C\$0.00
Depreciacion de Equipo Admón.		C\$1,850.00	C\$1,850.00	C\$1,100.00	C\$1,100.00	C\$1,100.00
Resultado antes de Impuesto		C\$41,705.38	C\$58,147.50	C\$61,953.85	C\$64,759.77	C\$71,019.64
IR 30%						
Resultado Neto		C\$41,705.38	C\$58,147.50	C\$61,953.85	C\$64,759.77	C\$71,019.64
Depreciacion de Tangible		C\$5,640.00	C\$5,640.00	C\$4,890.00	C\$4,890.00	C\$4,890.00
Amortización de Intangible		C\$18,447.30	C\$4,616.80	C\$4,616.80	C\$4,616.80	C\$4,616.80
Flujo Neto	- 118,080.16	C\$65,792.68	C\$68,404.30	C\$71,460.65	C\$74,266.57	C\$80,526.44
<b>Elaborado por:</b>		<b>Revisado por:</b>		<b>Autorizado por:</b>		

**Fuente: Equipo Investigador**

Los ingresos son los ingresos por venta, alquileres, etc. Ejemplos de egresos o salidas de dinero, son el pago de impuestos, pago de sueldos, servicios de agua o luz, etc. La diferencia entre los ingresos y los egresos se conoce como saldo o flujo neto, por lo tanto, constituye un importante indicador de la liquidez de la empresa.



### 1.7.4.4 Balance General de Apertura

Es aquel balance que se hace al momento de iniciar una empresa o un negocio, en el cual se registran los activos, pasivos o patrimonio con que se constituye e inician operaciones. (2018)

**Tabla 34 Balance de Apertura**

<b>Desing Pad</b>			
<b>Balance de Apertura</b>			
<b>Expresado en Córdobas C\$</b>			
<b>Activos</b>		<b>Pasivo</b>	
<b>Activos Corrientes</b>			
Banco	C\$48,520.85		
Inventario	C\$6,694.81		
<b>Total, Activo corriente</b>	<b>C\$55,215.66</b>	<b>Total, Pasivo</b>	
<b>Activos no Corrientes</b>	<b>C\$25,950.00</b>		
Mobiliario y equipo de oficina	C\$18,950.00		
Enseres de Administracion			
Maquinaria de area de produccion	C\$7,000.00		
Enseres de produccion			
		<b>Patrimonio</b>	<b>C\$118,080.16</b>
<b>Activos Intangibles</b>	<b>C\$36,914.50</b>	Capital Social	<b>C\$118,080.16</b>
Estudio de Mercado	C\$340.00	Socio 1	C\$39,360.05
Gastos de Instalacion	C\$23,084.00	Socio 2	C\$39,360.05
Gastos de Constitucion	C\$10,492.50	Socio 3	C\$39,360.05
Gastos de Enseres	C\$2,998.00		
<b>Total, Activo No Corriente</b>	<b>C\$62,864.50</b>		
<b>Total, Activo</b>	<b>C\$118,080.16</b>	<b>Pasivo + Capital</b>	<b>C\$118,080.16</b>
<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Autorizado por:</b>	

**Fuente: Equipo Investigador**

El balance de apertura proporcionar información referida a la situación patrimonial y

financiera desde la que parte la empresa para la toma de decisiones y cumplir con disposiciones legales referidas a la autorización para iniciar actividades.

#### **1.7.4.5 Balance General de Cierre**

Hacemos referencia a un “documento contable que consiste en cerrar o cancelar las cuentas de resultado y llevar su resultado a las cuentas de balance respectivas una vez finalizada un ejercicio contable. (2017)

Tabla 35 Balance general de cierre

<b>Design Pad S.A.</b>					
<b>Balance de cierre</b>					
<b>Expresado en Córdoba CS</b>					
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Activos</b>					
<b>Activos corrientes</b>					
<b>Banco</b>	48520.85	121008.34	189412.64	260873.28	335139.85
<b>Efectivo</b>	65792.68	68404.30	71460.65	74266.57	80526.44
<b>Inventario</b>	6694.81				
<b>Total, activo corriente</b>	121008.34	189412.64	260873.28	335139.85	415666.29
<b>Activos no corrientes</b>	20310.00	14670.00	9780.00	4890.00	0.00
<b>Mobiliario y equipo de oficina</b>	15160.00	11370.00	7580.00	3790.00	0.00
<b>Maquinaria de área de producción</b>	5150.00	3300.00	2200.00	1100.00	0.00
<b>Activos intangibles</b>	18467.20	13850.40	9233.60	4616.80	0.00
<b>Estudio de mercado</b>	0.00				
<b>Gastos de instalación</b>	18467.20	13850.40	9233.60	4616.80	0.00
<b>Gastos de constitución</b>	0.00				
<b>Gastos de enseres</b>	0.00				
<b>Total, activo no corriente</b>	38777.20	28520.40	19013.60	9506.80	0.00
<b>Total, activo</b>	159785.54	217933.04	279886.88	344646.65	415666.29
<b>Pasivo</b>					
<b>Ir</b>					
<b>Total, pasivo</b>					
<b>Patrimonio</b>	118080.16	118080.16	118080.16	118080.16	118080.16
<b>Capital social</b>	118080.16				
<b>Socio 1</b>	39360.05				
<b>Socio 2</b>	39360.05				
<b>Socio 3</b>	39360.05				
<b>Utilidad</b>	41705.38	58147.50	61953.85	64759.77	71019.64
<b>Utilidad acumulada</b>		41705.38	99852.88	161806.72	226566.49
<b>Pasivo + capital</b>	159785.54	217933.04	279886.88	344646.65	415666.29

Fuente: Equipo Investigador

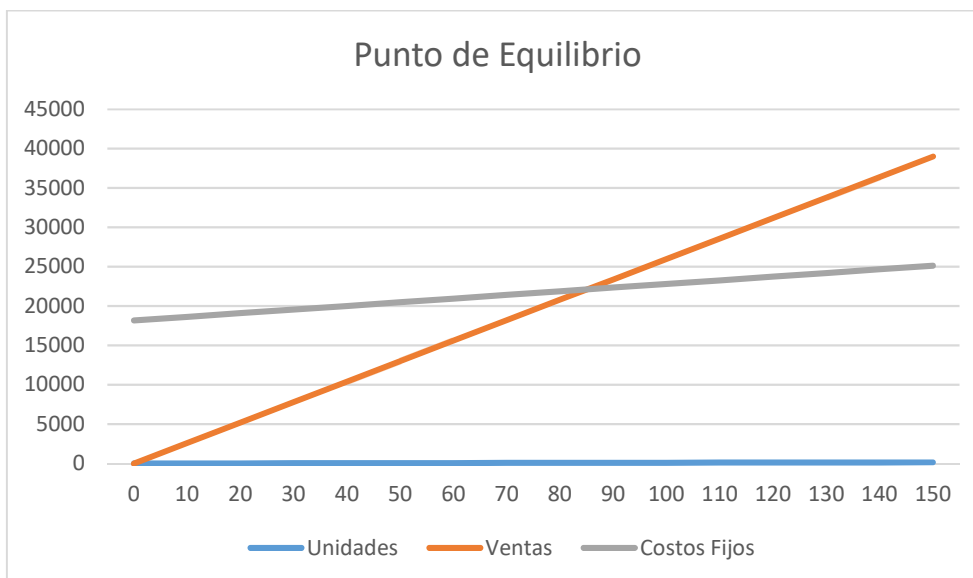
### 1.7.4.6 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio “Es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio pues nos permite determinar el nivel de ventas necesario para cubrir los costes totales o, en otras palabras, el nivel de ingresos que cubre los costes fijos y los costes variables. Este punto de equilibrio (o de apalancamiento cero), es una herramienta estratégica clave a la hora de determinar la solvencia de un negocio y su nivel de rentabilidad”. (Salmon, 2017)

Este hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos esto supone que la empresa en su punto de equilibrio tiene un beneficio que es igual a 0 (no gana dinero, pero tampoco pierde).

El punto de equilibrio por lo tanto la empresa logra cubrir sus costos al incrementar sus ventas, logrará ubicarse por encima del punto de equilibrio y obtendrá beneficios positivos. En cambio, una caída de sus ventas desde el punto de equilibrio generara pérdidas.

**Grafica 7 Punto de equilibrio**



**Fuente: Equipo Investigador**

### 1.7.4.7 VAN, TIR, Relación Beneficio Costo

El VAN y el TIR son dos tipos de herramientas financieras del mundo de las finanzas muy potentes y nos dan la posibilidad de evaluar la rentabilidad que nos pueden dar los diferentes proyectos de inversión. En muchos casos, la inversión en un proyecto no se da como inversión sino como la posibilidad de poner en marcha otro negocio debido a la rentabilidad. (2017)

Este indicador nos indica que el proyecto es rentable debido a que la VAN y la tasa interna de retorno a cinco años es mayor a la tasa de descuento, esto indica que es conveniente realizar la inversión

**Tabla 36 VAN, TIR**

<b>FLUJO NETO</b>	<b>-118,080.16</b>	<b>C\$65,792.68</b>	<b>C\$68,404.30</b>	<b>C\$71,460.65</b>	<b>C\$74,266.57</b>	<b>C\$80,526.44</b>
<b>VAN</b>	<b>71,727.07</b>					
<b>25%</b>						
<b>VAN/Inversión</b>	61%					
<b>TIR</b>	51.44%					

**Fuente: Equipo Investigador**

La VAN/INVERSION significa el que por cada Córdoba invertido se van a obtener C\$ 0.61 centavos de Córdobas.

**Tabla 37 Periodo de Recuperación**

<b>Periodo de recuperación de la inversión</b>					
<b>Inversión</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>-</b>	C\$65,792.68	C\$68,404.30	C\$71,460.65	C\$74,266.57	C\$80,526.44
<b>C\$118,080.16</b>	-C\$52,287.48	C\$16,116.81	C\$87,577.46	C\$161,844.03	C\$242,370.47
	periodo de recuperación	1.76			

Según el periodo de recuperación la inversión será recuperada en un año y nueve meses.

### 1.7.4.8 Relación Beneficio Costo

Es un estudio del retorno, el análisis de costo beneficio es imprescindible para la toma de decisiones de cualquier tipo de empresa, organización o institución. Determina la viabilidad de un proyecto. Durante su planificación se evalúan los costos y beneficios derivados, directa o indirectamente, del mismo.

El proyecto es primera instancia es aconsejable en términos financieros porque por cada peso que se está invirtiendo se va obtener .02 la rentabilidad no es muy alta, pero está por encima del 1.

**Tabla 38 Relación beneficio costo**

TASA DE DESCUENTO		25.00%		
Años	Inversión	Ingresos	Costos	FNE
0	C\$118,080.16			-C\$118,080.16
1		C\$450,480.00	C\$408,774.62	C\$41,705.38
2		C\$459,465.60	C\$408,774.62	C\$50,690.98
3		C\$468,630.91	C\$406,677.07	C\$61,953.85
4		C\$477,979.53	C\$413,219.76	C\$64,759.77
5		C\$492,282.92	C\$421,263.28	C\$71,019.64
			C\$1,251,472.69	
			C\$1,104,148.48	
			C\$1,222,228.64	
		B/C		1.02

Fuente: Equipo Investigador

#### **1.7.4.9 Análisis Financiero**

El análisis financiero permitirá conocer el resultado de los ejercicios que se llevan a cabo en todo el periodo o ciclo de vida del proyecto, con el fin de determinar la rentabilidad del mismo.

Los calculo que se realizaron indican que el proyecto es rentable, demostrando que los ingresos serán mayores que los costos, en el cálculo de la VAN se determinó que es solvente y la recuperación de su inversión la obtendrá al tercer año lo que significa que después del cuarto las utilidades serán superiores con respecto al primer año.

Las ventas proyectadas se estiman con variaciones en algunos meses y según la demanda las personas compraran cojines una vez al año, se espera que para el primer año se cumpla con la capacidad planificada y superar el punto de equilibrio cada mes para no contraer perdidas en las utilidades.

En el costo beneficio se utilizó la tasa de descuento de la VAN y mostro como resultado 1.02, ósea que por cada peso de utilidad se obtendrá 0.2 por lo que el proyecto es aconsejable en términos financieros.

## 2 Material complementario

### 2.1 Cronograma de Actividades

Actividades	Enero				Febrero				Marzo				Abril				Mayo			
	Semanas																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Portada																				
Datos de la institución																				
Título del Proyecto																				
Carrera																				
Nombre y Apellidos del Autor																				
Nombre y Apellidos del Tutor																				
Lugar y fecha de Presentación																				
Página de respecto (en blanco)																				
Carta aval del Docente (tutor).																				
Dedicatoria y Agradecimiento (opcionales)																				
Resumen ejecutivo (300 palabras máximo)																				
Índice (contenido, tablas, figuras y anexos)																				
<b>1er Taller de Conferencia</b>																				
<b>2do Taller de Conferencia</b>																				
<b>Cuerpo del trabajo</b>																				
<b>Generalidades del proyecto</b>																				
Solución																				
Diseño o Modelo en 3D																				
Oportunidad en el Mercado																				
Propuesta de valor																				
La novedad de mi proyecto desde la base de la Propiedad Intelectual																				
Ciclo del Proyecto																				
3er Taller de Conferencia																				
4ta Taller de Conferencia																				
<b>Presupuesto</b>																				
Compra de materiales (insumos y herramientas)																				



Contratación de Servicios (si es necesario)																			
Viáticos (alimentación, transporte y alojamientos)																			
Visibilidad del Proyecto (banner, poster y brochare)																			
<b>Plan de Negocios</b>																			
<b>Plan de Mercadotecnia</b>																			
Ubicación de la empresa																			
Mercado/ Zona comercial																			
Principales clientes																			
Demanda Total																			
Participación de Mercado																			
Precio de venta																			
Estimado de ventas																			
Medidas promocionales																			
Estrategia de Marketing																			
Presupuesto de Marketing																			
<b>Plan de Producción</b>																			
El proceso de producción																			
Capital Fijo y Vida Útil del Capital Fijo																			
Mantenimiento y Reparaciones																			
Fuentes de los equipos																			
Capacidad Planificada y a Futuro																			
Ubicación y distribución física de la empresa																			
Materia prima necesaria, su costo y disponibilidad																			
Mano de obra, su costo, disponibilidad y productividad																			
Gastos generales de la fábrica																			
<b>Plan de organización y gestión</b>																			
Marco Legal (Forma Jurídica)																			
Estructura de la Organización																			
Actividades y gastos preliminares																			
Equipos de oficina																			
Gastos Administrativos																			

<b>PLAN FINANCIERO</b>																				
Costo del Proyecto																				
Estado de ganancias y pérdidas																				
Estado de Flujo de Caja																				
Balance general de Apertura																				
Balance general de cierre																				
Punto de equilibrio (PDE)																				
VAN, TIR, Relación Beneficio Costo																				
Análisis Financiero																				
Cronograma de Actividades																				
Material Complementario																				
Bibliografía																				
Anexos (gráficos, tablas, esquemas, maquetas, galería de fotos y otros).																				
Entrega del Documento a Tutor																				
Predefensa																				
Entrega del Documento Corregido																				
Defensa																				

## 2.2 Bibliografía

### 3 Bibliografía

- " *insumos*". (07 de Octubre de 2018). Obtenido de "Insumos": <https://www.significados.com/insumos/>
- Advance, B. B. (14 de Marzo de 2015). *Demanda total de mercado*. Obtenido de Demanda total de mercado: <http://www.bbmadvance.com/index.php/pub/8-uncategorized/42-demanda-total-de-mercado-como-preverla>
- Arturo. (04 de Septiembre de 2018). *Que es un plan de negocio y cual es su utilidad* . Obtenido de Que es un plan de negocio y cual es su utilidad : <https://www.crecenegocios.com/que-es-un-plan-de-negocios-y-cual-es-su-utilidad/>
- Banco Central de Nicaragua. (7 de Abril de 2019). *CentralAmericaData.com*. Obtenido de [https://www.centralamericadata.com/es/search?q1=content\\_es\\_le:%22Producto+Interno+Bruto+%28PIB%29%22&q2=mattersInCountry\\_es\\_le:%22Nicaragua%22](https://www.centralamericadata.com/es/search?q1=content_es_le:%22Producto+Interno+Bruto+%28PIB%29%22&q2=mattersInCountry_es_le:%22Nicaragua%22)
- Carranza, J. (25 de Octubre de 2017). *Generalidades de los Proyectos*. Obtenido de Generalidades de los Proyectos: [https://prezi.com/4q-un\\_sd\\_etf/generalidades-de-los-proyectos/](https://prezi.com/4q-un_sd_etf/generalidades-de-los-proyectos/)
- Ciclo de vida del Proyecto*. (22 de febrero de 2016). Obtenido de Ciclo de vida del proyecto: <http://www.itmplatform.com/es/blog/ciclo-de-vida-del-proyecto/>
- comercio, M. d. (s.f.). *MIIFIC*. Obtenido de <https://www.mific.gob.ni/REGISTRODELAPROPIEDADINTELECTUAL/MARCAS/Procedimiento/tabid/720/language/es-NI/Default.aspx>
- CONCEPTODEFINICION.DE. (2018). *Definición de Herramientas*. Obtenido de Definición de Herramientas: <https://conceptodefinicion.de/herramienta/>
- El Mundo es*. (Diciembre de 2018). Obtenido de [https://es.m.elmundoes.org/wiki/mano\\_de\\_obra](https://es.m.elmundoes.org/wiki/mano_de_obra)
- Estimacion de Ventas*. (s.f.). Obtenido de <http://www.cca.org.mx/cca/cursos/matematicas/cerrada/administrativos/ventas/intro.htm>
- Gaztenpresa*. (10 de Marzo de 2016). Obtenido de Gaztenpresa: <https://gaztenpresa.org/es/categorias-del-blog/legal-y-economico/que-es-en-que-consiste-contrato-de-prestacion-de-servicios/>
- Gerencie.com. (13 de Octubre de 2017). *Cierre contable*. Obtenido de Cierre contable: <https://www.gerencie.com/cierre-contable.html>
- Gerencie.com. (30 de Abril de 2018). *Balance inicial*. Obtenido de Balance inicial: <https://www.gerencie.com/balance-inicial.html>
- Mateos, S. M. (16 de Mayo de 2017). *ECONOMIAFINANZAS*. Obtenido de ECONOMIAFINANZAS: <https://www.economiafinanzas.com/que-son-van-tir/>
- Permerlee, D. (2017). Desarrollo exitoso de las estrategias de marketing. En D. Permerlee, *Desarrollo exitoso de las estrategias de marketing* (pág. 187). Buenos Aires, Argentina: Editoriales Granica.
- Riquelme, M. (25 de Octubre de 2017). *Web y Empresas*. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/gastos->

administrativos/

Romero, D. (21 de Abril de 2017). *Plan de Marketing: que es y como hacer uno*. Obtenido de Plan de Marketing: que es y como hacer uno.: <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/que-es-un-plan-de-marketing-y-como-hacer-uno>

Salmon, E. B. (2017). *El Punto de Equilibrio del Negocio y su Importancia*. Obtenido de El Punto de Equilibrio del Negocio y su Importancia: <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-punto-de-equilibrio-y-su-importancia-estrategica>

Texquis, J. F. (30 de Mayo de 2015). *Normas ANSI*. Obtenido de Normas ANSI: <https://prezi.com/m7p5olk2i7is/normas-iso-ansi-asme/>

### 3.3 Anexos

#### Anexo No. 1 diseño de la Encuesta



Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua  
UNAN – MANAGUA  
Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo  
FAREM – CARAZO



“Design Pad” es una pequeña empresa que se dedicara a la fabricación y comercialización de un producto textil; que son cojines decorativos el propósito de esta Encuesta es de obtener información y medir la aceptación de este producto (cojín). Esta información es de absoluta discreción, de ante mano le agradecemos por su valioso tiempo y colaboración.

Marque con una X la respuesta que usted crea conveniente, de acuerdo a la pregunta.

#### ¿Ha comprado usted cojines?

1. Si

2. No

#### I. Aspectos Demográficos

1. Edad \_\_\_\_\_

2. Procedencia \_\_\_\_\_

3. Ocupación \_\_\_\_\_

4. Estado Civil \_\_\_\_\_

5. Promedio de ingreso mensual

800 – 1200

1201 – 1600

1601 – 2000

2001 a más

## II. Aspectos del Producto

1. Es importante para usted la decoración del cojín?

1. Si

2. No

3. Tal vez

2. Si es importante te gustaría adquirir cojines decorativos en una tienda nueva?

1. Si

2. No

3. Si no lo es. Especifique: \_\_\_\_\_

3. Qué características toma en cuenta al momento de comprar este producto?

1. Calidad

2. Precio

3. Diseño

4. Todas las anteriores

5.

## III. Aspectos de la Demanda

1. ¿Con que frecuencia compraría usted el cojín?

1. Cada mes

2. Cada cuatro meses

3. Cada seis meses

4. Cada año

5. Otros. Especifique \_\_\_\_\_

2. ¿Tienes Cojines en su residencia?

1. Si

2. No

3. ¿Qué uso le asigna?

1. Decoración

2. Terapéutico

3. Des estresante

4. ¿Para qué ocasión le gustaría comprarlo?

1. Aniversario

2. Cumpleaños

3. Fechas Especiales

4. Días Festivos

5. Otros

---

#### IV. Aspectos de la Ofertas del Mercado

1. Ha comprado cojines anteriormente?

1. Si

2. No

2. Si su respuesta anterior es sí. ¿Mencione donde lo adquirió?

---

#### V. Aspectos del Precio

1. Cuanto estaría dispuesto a pagar por el cojín de buena calidad y al gusto de los clientes?

- 1. 220 – 270
- 2. 271 – 320
- 3. 321 – 370

**VI. Aspectos de Distribución**

1. En qué punto de venta le gustaría adquirir este producto?

- 1. Tienda
- 2. Almacenes
- 3. Supermercados

**VII. Aspectos relacionados con la promoción**

1. ¿Qué le gustaría recibir al momento de comprar este producto?

- 1. Descuentos sobre el precio
- 2. Premios
- 3. Rifas

**VIII. Aspectos de Publicidad**

1. En que medio le gustaría que se diera a conocer este producto?

- 1. Redes Sociales
- 2. Bros hure
- 3. Volantes

**¡Gracias por su colaboración! :)**



## Anexo No 2 Según la PEAO (Personas Económicamente Activa Ocupada)

Proyección 2018						PEAO
Po	1	TAC	1+TAC	n	(1+ TAC) <sup>n</sup>	PP.
4,540	1	0.0112	1.0112	10	1.12	5,075

JINOTEPE				
PEAO	4652	año 2008		
Varones			Mujeres	
10 a 14 años	93		10 a 14 años	19
15 a 29 años	1448		15 a 29 años	442
30 a más	1948		30 a más	702
Total	3489			1163

### Anexo No. 3 cálculo de la muestra

Z: Confianza

P: Probabilidad que Si suceda.

Q: Probabilidad que NO suceda.

N: Nivel

$$\frac{NZ^2pq}{(N - 1)e^2 + Z^2pq}$$

Z	p	q	Error	N	Núm.	Denominador	n	RENDONDEO
1.96	0.5	0.5	0.05	180	172.872	1.4079	122.79	123
1.96	0.5	0.5	0.05	5075	4874.03	13.6454	357.19	357
1.65	0.35	0.65	0.04	380	235.36013	1.22576875	192.01	192

## Anexo No. 4 Medios Publicitarios.

### WhatsApp



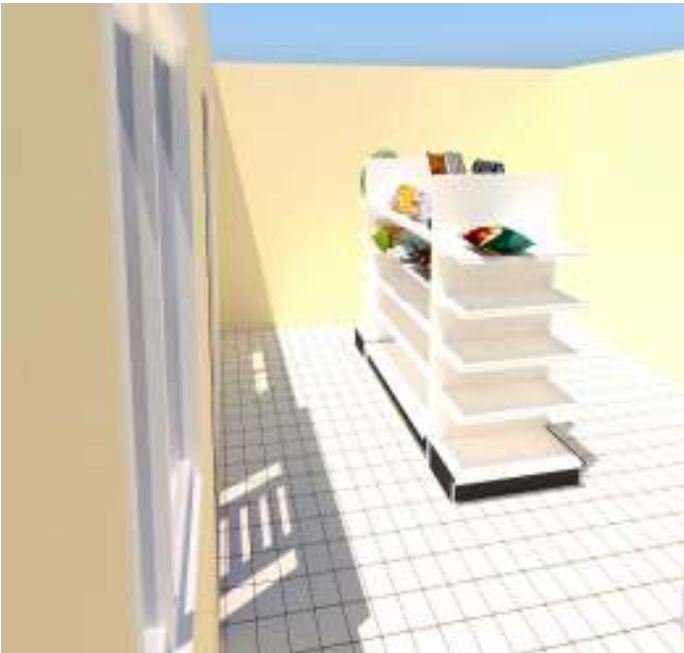
### Facebook



## Anexo No 5 Volante Design Pad

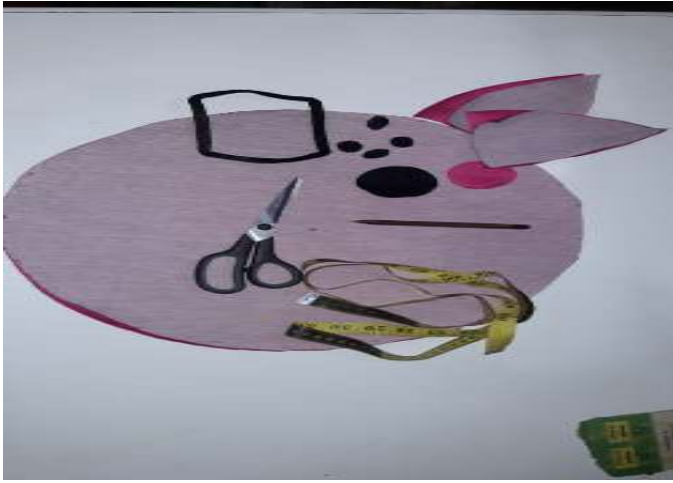


## Anexo No.6 Plano del Lugar



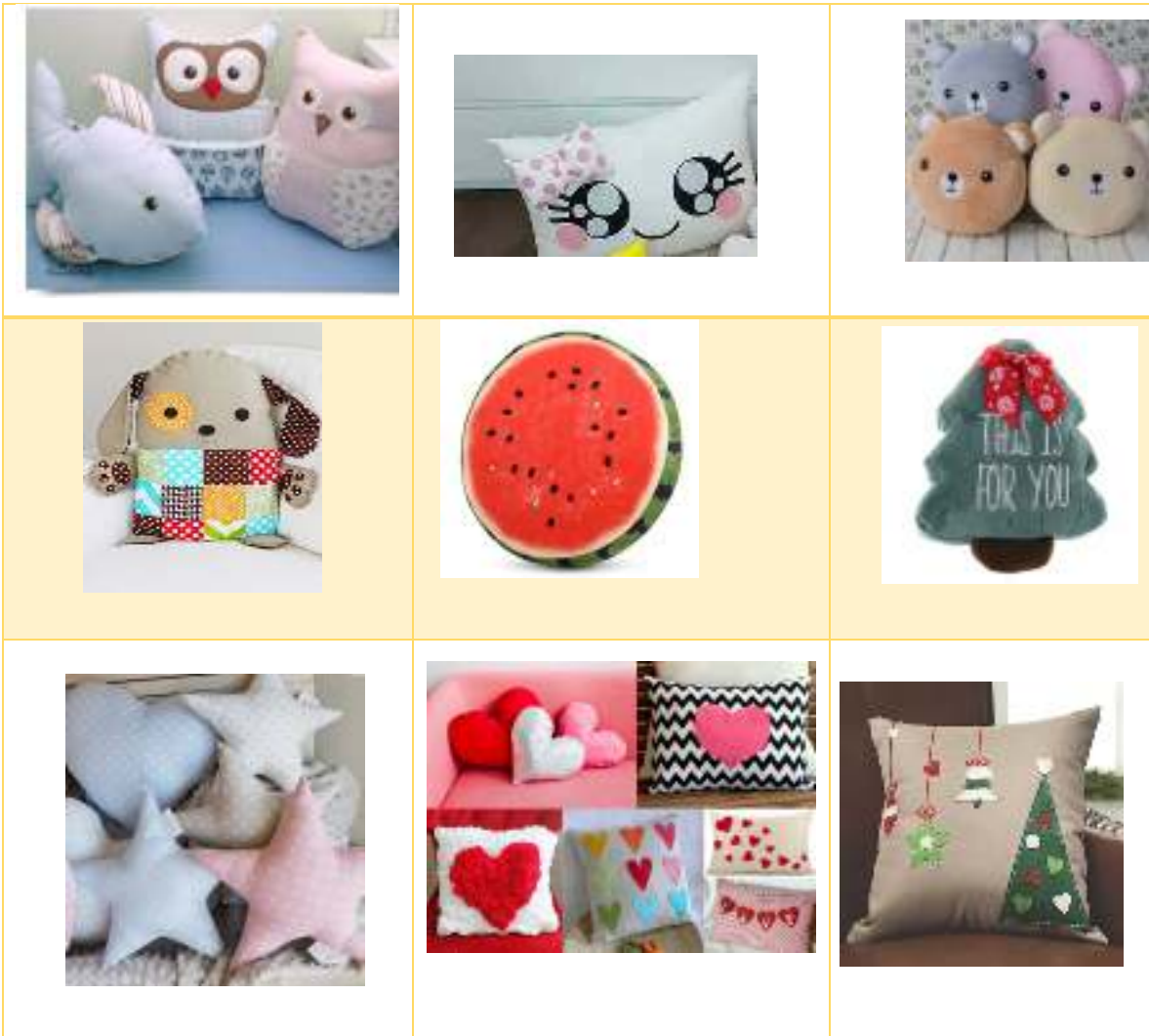


## Anexo No 7 Elaboración de un cojín





## Anexo No. 8 Galería de cojines Design Pad





## **Anexo No. 9 Acta Constitutiva**

### ESCRITURA NÚMERO 3: “CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD ANONIMA Y

ESTATUTOS: En la ciudad de Jinotepe, República de Nicaragua, a las nueve de la mañana del día 10 de marzo del Año dos mil diecinueve Ante Mi: Arelys del Carmen Chavarría Abogado y Notario Público de la República de Nicaragua, con domicilio en San Marcos, debidamente autorizado por la Excelentísima Corte Suprema de Justicia para cartular durante un quinquenio que vence el día uno de marzo del Año dos mil veinticuatro, Comparecen los Señores: **DEYANIRA DEL SOCORRO LOPEZ OBANDO**, mayor de edad, soltera, estudiante universitaria, del domicilio de Jinotepe, identificada con el número 041-050996-0006S (cero, cuatro, uno, guion, cero, cinco, cero, nueve, nueve, seis, letra “S”, **KATHERINE DEL CARMEN VALLECILLO CRUZ**, mayor de edad, soltera, estudiante universitaria, del domicilio de San Marcos, identificada con cedula número:041-140397-1004C (cero, cuatro, uno, guion, uno, cuatro, cero, tres, nueve, siete, guion uno, cero, cero, cuatro, letra “C”, y **JESSICA DE LOS ANGELES LOPEZ NARVAEZ**, mayor de edad, soltera, estudiante universitaria, del domicilio de Jinotepe, identificada con número de cedula 041-220795-0006W (cero, cuatro, uno, guion, dos, dos, cero, siete, nueve, cinco, guion, cero, cero, cero seis, letra “W” . Doy fe de conocer personalmente a los comparecientes, y de que estos tienen a mi juicio la capacidad legal necesaria para obligarse y contratar, especialmente para el otorgamiento de este acto o contrato en el que proceden en sus propios nombres y que dicen: **CLAUSULA PRIMERA: (CONSTITUCIÓN, DENOMINACIÓN Y DOMICILIO)**.- La sociedad se denominara DESIGN PAD SOCIEDAD ANONIMA pudiendo abreviarse como D.P S. A. conocida comercialmente como “ DESIGN PAD ,.”Dicha empresa tendrá su domicilio social en la ciudad de Jinotepe, Departamento de Carazo pudiendo establecer agencias o sucursales en cualquier parte del país y aún fuera de la República. **Clausula SEGUNDA: (OBJETO)**- La sociedad tendrá como objeto principal la comercialización de cojines a nivel local, así mismo y fin de cumplir con sus objetivos podrá la sociedad realizar las siguientes actividades. De Igual manera la sociedad podrá comercializar, Importar, cualquier tipo de producto, todo de acuerdo a las normas legales vigentes. B)- Producir, y Distribuir productos en general. Realizar todas las actividades que sean necesarias para brindar todo tipo de asesorías y capacitaciones en instituciones públicas o privadas)- Se dedicara también a la Comercialización de toda clase de productos permitidos

por nuestras Leyes siempre y cuando lo apruebe la Junta General de Accionistas, E) Suscribir y ser parte de cualquier tipo de contrato, convenio u obligación con cualquier persona, compañía o entidad, ya sea Privada, Pública, Municipal, Nacional o Extranjera. F)- Participar en la Organización, formación y constitución de Sociedades de giro idéntico, similar o distinto a ella y en cualquier tipo de actividades lícitas sin excepción alguna, ya sea dentro o fuera de la Republica de Nicaragua y sin ninguna limitación. G)- Hacer cualquier negocio lícito aunque no sea semejante al objeto relacionado en la presente Escritura de constitución o en sus reformas, pudiendo la Sociedad en cumplimiento de su objeto Social, adquirir toda clase de Bienes muebles e inmuebles, emitir, endosar y realizar todo tipo de operaciones bancarias, Abrir y manejar cuentas corrientes en moneda nacional o extranjera en cualquier entidad financiera o no financiera, nacional o extranjera, dentro o fuera del país, así como hacer uso de otros productos financieros disponibles y necesarios para la buena marcha de los negocios sociales, adquirir títulos valores o acciones en otras sociedades, celebrar todo tipo de actos y contratos civiles, comerciales, industriales, así como para dedicarse a otra actividad lícita dentro o fuera de la Republica que apruebe la Junta Directiva, ya que las anteriores enumeraciones no son taxativas, sino que deben considerarse meramente enunciativas, en consecuencia y por ningún motivo se podrá entender que alguna negociación no estuviera comprendida dentro de su objeto, en caso de duda, bastara una resolución de la Junta Directiva explicando la naturaleza de la Negociación a desarrollar para considerar la negociación o actividad dentro de los fines de la Sociedad. **CLAUSULA TERCERA: (CAPITAL SOCIAL).** - El capital social lo constituye la cantidad de (C\$118,080.16)), el que estará dividido por ACCIONES inconvertibles al portador, pagadas de la siguiente forma: UNO)- La Señora: DEYANIRA DEL SOCORRO LOPEZ OBANDO, suscribe la cantidad TREINTA TRES PUNTO TREINTRE TRES ACCIONES (33.33), paga en dinero efectivo la cantidad de (C\$39,360.05 Córdobas Netos. DOS)-La Señora: KATHERINE DEL CARMEN VALLECILLO CRUZ suscribe y paga con dinero en efectivo TREINTA TRES PUNTO TREINTRE TRES ACCIONES (33.33) TRES)- La Señora: JESSICA DE LOS ANGELES LOPEZ NARVAEZ suscribe y paga con dinero en efectivo TREINTA TRES PUNTO TREINTA TRES ACCIONES (33.33). En consecuencia, queda suscrito y pagado el CIENTO POR CIENTO (100%) DEL CAPITAL SOCIAL, Los valores aquí aportados quedan en poder de la Tesorería de esta sociedad. Las acciones serán emitidas en la forma

prescrita por las leyes y la Junta de Directores podrá autorizar que se emitan certificados de acciones representativas del número que corresponde a las que haya suscrito cualquiera de los accionistas o a una parte de las mismas. Los resguardos provisionales de acciones serán firmados por los accionistas. **QUINTA: (DIRECCIÓN, REPRESENTACIÓN Y VIGILANCIA).** - UNO)- La Dirección de la sociedad y de sus negocios se ejercerá por una Junta Directiva. Cuando fuesen dos directores tendrán las funciones de; presidente y vicepresidente–secretario; si fuesen tres tendrán las funciones de presidente-Tesorero, vicepresidente y secretario y si fuesen cuatro tendrán las Funciones de Presidente, Directiva durarán en sus cargos el período De Diez años. Para ser electo director, mientras la ley así lo exija, se Necesita ser accionista. Los miembros de la junta directiva y la de la Vigilancia podrán ser reelectos en el ejercicio de sus cargos. La Ausencia del presidente será suplida por el vicepresidente. La Ausencia del secretario será suplida por el Tesorero. Las Vacantes Definitivas serán cubiertas por quienes designe la Junta General de Accionistas. Las personas jurídicas que sean accionistas podrán dividir la representación de sus acciones en dos o más. También podrán ser nombrado director las personas jurídicas que sean accionistas. DOS)- El Presidente representará a la sociedad judicial y extrajudicialmente con las facultades propias de apoderado Generalísimo. TRES)- Habrá también un Vigilante que será electo con los Directores y durará en sus funciones el tiempo que la Junta General de Accionistas le designe. La Junta General de Accionistas nombrará a los Directores y al Vigilante y llenará sus vacantes en su caso. Los Directores y el Vigilante serán electos por mayoría en Junta General de Accionistas. El quórum para las sesiones de la Junta Directiva será con la asistencia de por lo menos de la mayoría de sus miembros; y para tomar resoluciones se necesitará del voto favorable de la mayoría de los directores presentes. **QUINTA: (JUNTAS GENERALES DE ACCIONISTAS).** -Las Ordinarias deberán celebrarse una vez al año, durante los tres meses posteriores al cierre del ejercicio económico o fiscal de la sociedad, en las oficinas de la sociedad y (DOS) – Las Extraordinarias serán las que se citen por la Junta Directiva o su Presidente, ya sea por iniciativa propia o a solicitud de socios con expresión de objeto y motivo. Las convocatorias tanto para las Juntas Ordinarias como para las Extraordinarias, se efectuarán mediante aviso publicado en el Diario Oficial, La Gaceta, o cualquier medio electrónico: como correo, fax, teléfono, o diario de circulación nacional. Con quince días de anticipación por lo menos al día en que deba efectuarse la sesión (Arto

253 C.C.). Los avisos de convocatorias para las Juntas Generales Ordinarias o Extraordinarias, deberán contener la indicación del lugar, fecha, hora y local en que deba verificarse la junta. El aviso de Convocatoria de la junta Extraordinaria, deberá incluir además el objeto o agenda de la misma. Los acuerdos o resoluciones que se tomen sin este requisito no tendrán valor (Arto 255 C.C). Las Asambleas Extraordinarias se citarán cuantas veces fuera necesaria a juicio de la Junta de Directores y las decisiones se tomarán por mayoría de votos. TRES) - (Quórum)- Para que haya quórum en las Juntas Generales, ya sean ordinarias o extraordinarias se necesita que estén presentes al menos dos socios que representen más de la mitad de las acciones suscritas y pagadas. **SEXTA: (REUNIONES DE LAS JUNTAS).** - Tanto las Juntas Generales de Accionistas, sean ordinarias o extraordinarias, como las reuniones de Junta Directiva, podrán celebrarse dentro o fuera de Nicaragua, y no se necesitará de citación cuando estén presentes o representados todos los accionistas o directores, en su caso. **SEPTIMA: (DURACIÓN).** - La duración de la sociedad será de cinco años que se comenzarán a contar a partir de la inscripción de la presente escritura en el Registro Público competente. **OCTAVA: (VENTAJAS).** - Los accionistas fundadores no se reservan ninguna ventaja o derecho particular. **NOVENA: (ESTADOS FINANCIEROS).** - UNO)- (Fecha). El ejercicio Económico de la Sociedad será de Un año y durará desde el día Primero de Enero al Treinta y uno de Diciembre, fecha en que termina el periodo fiscal. Al finalizar cada ejercicio Económico se practicará inventario general de los bienes sociales, y con los resultados de la Contabilidad se formará el balance general, con un estado de ganancias y pérdidas. DOS)- (Contabilidad). La contabilidad se llevará por sistema de partida doble y de acuerdo a las leyes existentes relativas a asuntos contables. TRES)- (Reservas). Se destinará a la constitución de un fondo de reserva la vigésima parte de las ganancias líquidas de la sociedad, hasta que dicho fondo represente la décima parte del capital social; este fondo habrá que reintegrarse cuantas veces se hallare reducido por cualquier causa. CUATRO)- (Utilidades). El cálculo y la repartición de beneficios se harán en la forma que sea decidida por la Junta General de Accionistas teniendo en cuenta las costumbres mercantiles y los dictados de una sana política contable. **DÉCIMA: (SUMISIÓN AL VOTO DE LA MAYORÍA).** - Los accionistas se someterán al voto de la mayoría en las Juntas o Asambleas, ya sean ordinarias o extraordinarias, que hubiesen sido debidamente convocadas y constituidas. (ESTATUTOS). - En este estado los otorgantes y

accionistas de la sociedad se constituyen en Junta General a fin de emitir sus Estatutos, elevando a escritura pública el acta de la aprobación de los mismos Estatutos, acto que se realiza con el quórum legal necesario y por unanimidad de votos. Por lo tanto, se completa la personería legal de la presente sociedad decretando sus ESTATUTOS, que ya discutidos en lo general y artículo por artículo, se aprueban definitivamente del modo siguiente: Artículo Uno: (Constitución, Denominación. Domicilio, Objeto, Duración, Capital Social). - Como ya se dijo el nombre de la sociedad es DESIGN PAD SOCIEDAD ANONIMA pudiendo abreviarse como, D. P S. A. conocida comercialmente como “DESIGN PAD S.A.”. Está constituida en la presente escritura pública, donde con anterioridad se deja establecida su Constitución, Denominación. Domicilio, Objeto, Duración, Capital Social. Artículo Dos: (Juntas Generales). - La Junta General de Accionistas es la máxima autoridad de la sociedad y todos los accionistas Debidamente legitimados tienen derecho a tomar parte en las Deliberaciones de la Junta General de Accionistas ya sean estas juntas ordinarias o extraordinarias. Son atribuciones de la Junta General a)-Elegir a los miembros de la Junta de Directores y al Vigilante y llenar sus vacantes en su caso. b)- Aprobar, improbar o reformar los balances de la sociedad. c)- Decretar la repartición de utilidades. d)- Acordar cualquier reforma al pacto social. f)- Disponer la forma en que será liquidada la presente sociedad en caso de disolución de la misma y nombrar al o los, liquidadores. Artículo Tres: (Junta Directiva y Gerencia). - La Junta de Directores es la que tiene también a su cargo el manejo, dirección, disposición y administración de todos los bienes y negocios sociales con facultades de apoderado generalísimo de la misma, y sin perjuicio de las atribuciones del Presidente en particular tendrá las siguientes atribuciones: a)- Aprobar la política empresarial de la compañía. b)- Acordar la compra o venta, o cualquier acto de disposición de bienes muebles e inmuebles y la constitución de gravámenes sobre los mismos. c)- Aprobar la contratación de empréstitos y el otorgamiento de garantías. d)- Cumplir y hacer cumplir los contratos legalmente celebrados y las disposiciones, acuerdos y resoluciones de la Junta General de Accionistas. e)- Nombrar mandatarios de toda especie y a la persona o personas que representarán a la sociedad en los organismos de las otras sociedades. f)- Designar, cuando lo creyere conveniente, a un Gerente General que maneje y administre los negocios sociales, delegando en él las facultades y poderes que estime conveniente. Este Gerente puede ser o no miembro de la Directiva)- Designar en que banco o bancos se depositarán los fondos de

la sociedad y señalar al mismo tiempo cuales son las personas que puedan girar contra los fondos así depositados. h)- Disponer de la emisión de las acciones o su reposición. i)- Autorizar el presupuesto anual de la sociedad, la celebración de contratos que excedan la cuantía que la misma Junta fijará y los parámetros para contratación del personal. j)- Pasar oportunamente el Balance General al Vigilante y a los Auditores externos antes de someterlo a la Junta General de Accionistas; y k)- Llevar a cabo cualquier otra gestión que le fuere confiada por la Junta General de Accionistas, sin detrimento de su poder de mandatario generalísimo, y en general, velar por el cumplimiento de los fines sociales. Artículo Cuatro: (El Presidente) El Presidente de la Junta Directiva será el Presidente de la sociedad y le corresponde la representación de la misma tanto judicial como extrajudicialmente con las facultades propias de un apoderado Generalísimo en especial tendrá las siguientes atribuciones: a)-Presidir las sesiones de la Junta General de Accionistas ya sean ordinarias o extraordinarias, así como las de la Junta de Directores y suscribir las actas respectivas. b)- Suscribir con el Secretario de la Directiva los resguardos provisionales, títulos, acciones o certificados definitivos, y demás documentos que fueren emitidos por la sociedad. c)- Ejercer la supervisión de todos los negocios sociales e inspeccionar, cuando lo crea conveniente, los trabajos de la misma. d)- Firmar conjuntamente con el Secretario, las actas de las sesiones de las Juntas Generales y Juntas de Directores) otorgar poderes en nombre de la sociedad de cualquier índole con las facultades convenientes y f)- Desempeñar todas las demás funciones que le sean delegadas por la Junta General o por la Junta Directiva Artículo Cinco: (Vicepresidente). - Las vacantes, temporales del Presidente, serán llenadas por el Vicepresidente quien tendrá las mismas atribuciones que el Presidente. Las vacantes no temporales, las llenará la persona que designe la Asamblea General de Accionistas. Artículo Seis:(Secretario) tendrá la obligación de conservar y vigilar los libros de actas y de registro de acciones y actuar como órgano de comunicación de la Junta General de Accionistas y de Junta de Directores, entre la sociedad y los accionistas; y en particular tendrá las siguientes atribuciones: a)- Suscribir con el Presidente los títulos provisionales, acciones o certificados de acciones que fueren emitidos. b)- Autorizar con su firma las actas, resoluciones o acuerdos que se tomaren por la Junta General de Accionistas o por la Junta Directiva)- Llevar el Libro de Registro de Acciones y tomar nota o registro de los títulos que se emitan en favor de los accionistas. d)- Publicar todos los avisos de convocatoria y remitir las citaciones a los socios

Para las sesiones correspondientes. Ye)- Librar las certificaciones que haya necesidad de extender de cualquier libro o registro de la sociedad para cualquier fin legal; certificaciones las cuales podrán también ser extendidas por Notario Público. Artículo Siete: (El Tesorero).

- Corresponde al Tesorero el custodiar, conservar y vigilar los bienes sociales y especialmente los fondos y valores comerciales de la empresa. Artículo Ocho: (Vigilancia).
- El Vigilante debe velar por la buena marcha de los negocios sociales, se encargará de su inspección y fiscalización y para ello serán sus atribuciones las de: a)- Hacer arqueos y comprobaciones en cualquier tiempo, en caja, valores, cartera y libros. b)- Revisar los balances y estados financieros mensuales. c). -Asistir, cuando fuere citado, a las reuniones de las Juntas Generales de Accionistas presentando los informes y haciendo las observaciones que creyese oportunas. d)- Cuidar de la buena inversión de los fondos sociales. e)- Rendir un informe anual de sus actividades a la Junta General Ordinaria de Accionistas.

Artículo Nueve De conformidad con lo dispuesto, se procede a la elección, habiendo resultado electos por unanimidad de votos los siguientes personas: PRESIDENTE:-----  
-----;VICE-PRESIDENTE:-----, TESORERO -----, SECRETARIO:-----  
-----.Artículo Diez: (Gerente General): Para la mejor administración los socios nombraran un Gerente General. El Gerente General llevará la participación ejecutiva o administración Inmediata de los negocios sociales; tendrá los poderes y facultades, deberes y atribuciones, que le confiera la Junta Directiva y estos Estatutos y tendrá para la realización de los mismos, la representación legal de la Sociedad con las más amplias facultades ejecutivas y administrativas, para lo cual se le otorgará un Poder General de Administración.

Artículo once: (Los Socios). - Los socios tienen derecho de conocer el empleo de los fondos sociales. Todas las resoluciones aún las indicadas en el artículo doscientos sesenta y dos del código de comercio, se tomarán por simple mayoría de votos de los accionistas presentes en cualquier asamblea. El quórum para cualquier tipo de sesión será el establecido en la escritura de constitución social. Hasta aquí los estatutos que han quedado definitivamente aprobados y que habrán de regir a la presente sociedad. Así mismo se expresaron los comparecientes, bien instruidos por el notario, acerca del valor, alcance y trascendencias legales de este acto, del objeto de las Clausulas Generales que le dan su valor, de las especiales que contiene y de las que en, renunciaciones y estipulaciones implícitas y explícitas en las que en concreto han hecho. Así mismo, les advertí de la necesidad de inscribir el Testimonio de esta Escritura en el

Registro Competente. - y leída por mí, el Notario, íntegramente esta Escritura a los otorgantes, la encuentran conforme. La aprueban, ratifican y firman sin hacerle modificación alguna, firman todos conmigo.- Doy fe de todo lo relacionado.(F)----- -----Ilegible;(F)-----;(F)------(NOTARIAL)..... Paso ante mí: Al Frente del folio Número ----- al reverso del folio Número -----, de mi Protocolo Número -----, con serie G y numero de papel de protocolo -----, -----,-----, -----,-----,- ----- y a solicitud dela Señora-----, en representación de la Sociedad “-----, SOCIEDAD ANONIMA.” , libro este primer Testimonio, en ---- hojas de papel sellado de ley con serie N y números de papel testimonio -----,-----,-----,-----,-----, las que firmo, rubrico y sello, en la Ciudad de Jinotepe, a las 9 de la maña del día 10 de marzo del Año 2019 Arelys del Carmen Chavarría Ampie ABOGADO Y NOTARIO PÚBLICO.



### Anexo No.10 Inventario de Materia Prima

Inventario													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
<b>Ventas planificadas</b>	144.00	144.00	144.00	144.00	144.00	144.00	144.00	144.00	144.00	144.00	144.00	144.00	1728.00
<b>Estimaciones</b>	120.00	170.00	115.00	127.00	164.00	130.00	125.00	165.00	130.00	140.00	155.00	187.00	1728.00
<b>Inventario final</b>	24.00	-26.00	29.00	17.00	-20.00	14.00	19.00	-21.00	14.00	4.00	-11.00	-43.00	0.00
<b>Costo de materia prima</b>	1115.80	-1208.79	1348.26	790.36	-929.84	650.88	883.34	-976.33	650.88	185.97	-511.41	-1999.15	0.00

### Anexo No. 11 Materia Prima Directa

Materia prima en unidades Físicas													
Producto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
<b>Cojines</b>	120	170	115	127	164	130	125	165	130	140	155	187	1728
<b>Total</b>	120	170	115	127	164	130	125	165	130	140	155	187	1728

Materia prima directa en Unidades Monetarias													
Expresado en Córdoba C\$													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
<b>Cojines</b>	2700.00	3825.00	2587.50	2857.50	3690.00	2925.00	2812.50	3712.50	2925.00	3150.00	3487.50	4207.50	38880.00
<b>Total</b>	2700.00	3825.00	2587.50	2857.50	3690.00	2925.00	2812.50	3712.50	2925.00	3150.00	3487.50	4207.50	38880.00

### Anexo No.12 Mano de obra Directa

Mano de obra directa													
Expresado en Córdoba C\$													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
<b>Cojines</b>	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	62594.36
<b>Total</b>	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	62594.36

### Anexo No.13 CIF

CIF														
Expresado en Córdoba C\$														
Costos fijos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	
<b>Gastos básicos</b>	351.00	351.00	351.00	351.00	351.00	351.00	351.00	351.00	351.00	351.00	351.00	351.00	351.00	4212.00
<b>Alquiler</b>	1968.00	1968.00	1968.00	1968.00	1968.00	1968.00	1968.00	1968.00	1968.00	1968.00	1968.00	1968.00	1968.00	23616.00
<b>Depreciación de maquinaria</b>	315.83	315.83	315.83	315.83	315.83	315.83	315.83	315.83	315.83	315.83	315.83	315.83	315.83	3790.00
<b>Amort. De enseres de producción</b>	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	2328.00
<b>Amortización de G.I.</b>	230.84	230.84	230.84	230.84	230.84	230.84	230.84	230.84	230.84	230.84	230.84	230.84	230.84	2770.08
<b>Supervisor</b>	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	5216.20	62594.36
<b>Enseres de producción</b>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	194.00	1164.00
<b>Total</b>	8275.87	8275.87	8275.87	8275.87	8275.87	8275.87	8469.87	8469.87	8469.87	8469.87	8469.87	8469.87	8469.87	100474.44
Costos variables														
<b>Materia prima indirecta</b>	2879.01	4078.60	2759.05	3046.95	3934.65	3118.93	2998.97	3958.64	3118.93	3358.85	3718.72	4486.46	41457.75	
<b>Total, cv</b>	2879.01	4078.60	2759.05	3046.95	3934.65	3118.93	2998.97	3958.64	3118.93	3358.85	3718.72	4486.46	41457.75	
<b>Costo total</b>	11154.88	12354.47	11034.92	11322.82	12210.52	11394.80	11468.84	12428.51	11588.80	11828.72	12188.59	12956.33	141932.19	

**Anexo No. 14 Ficha de Costo**

<b>Ficha de Costo para Elaborar un Cojín</b>				
	Cantidad por unidad	U/m	Precio unitario	Total, por unidad
<b>Materia prima directa</b>				C\$22.50
<b>Tela sweet</b>	0.5	Yarda	C\$30.00	C\$15.00
<b>Tela para decoración</b>	0.5	Yarda	C\$15.00	C\$7.50
<b>Mano de obra</b>			4173.29	C\$28.98
<b>CIF</b>				
<b>Costos fijos</b>			10409.87	C\$72.29
<b>Costos variables</b>				C\$23.99
<b>Hilo</b>	0.03	Unidades	C\$15.00	C\$0.42
<b>Algodón gato</b>	0.25	Libra	C\$60.00	C\$15.00
<b>Esponja triturada</b>	0.25	Bolsa	C\$12.00	C\$3.00
<b>Tiza</b>	0.00	Caja	C\$30.00	C\$0.04
<b>Papel bond</b>	1.00	Unidad	C\$2.00	C\$2.00
<b>Alfileres</b>	0.00	Caja	C\$9.00	C\$0.00
<b>Aguja</b>	0.33	Unidad	C\$3.00	C\$1.00
<b>Etiqueta</b>	1.00	Unidad	C\$2.00	C\$2.00
<b>Rodo para marcar tela</b>	0.03	Unidad	C\$19.00	C\$0.53
<b>Costo total de producción</b>				C\$147.76
<b>Margen de ganancia %</b>				76%
<b>Margen de ganancia en C\$</b>				C\$112.30
<b>Precio de venta</b>				C\$260.06
<b>Precio de venta redondeado</b>				C\$260.00

## Anexo 15 Propuesta de Valor en Modelo Canvas

<p><b>8. Socios Claves</b> Empresas proveedora de materiales para la producción de cojines.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Casa comercial Curacao</li> <li>• SINSA</li> <li>• Casa Comercial PriceSmart</li> <li>• Comercial Fabiola</li> <li>• Industria Chamorro.</li> <li>• Librería Téllez</li> <li>• Mueblería Joaquín</li> </ul>	<p><b>7.Actividades Claves</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Producción y comercialización de cojines</li> <li>• Ventas de cojines</li> <li>• Ventas de Desechos.</li> </ul>	<p><b>1.Propuesta de Valor</b></p> <p>La Propuesta de valor que se ofrece mediante este producto es ofrecer un cojín con un tamaño estándar mediano, pero con diseños y colores al gusto del cliente siendo un producto de alta calidad y a un bajo costo. Un producto para estar a la moda con las tendencias actuales, cubriendo una necesidad que tienen las personas para sentirse a gusto consigo mismas, porque genera un ambiente agradable para su hogar.</p>	<p><b>4. Relación con Clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Relación personal rápida y eficaz</li> <li>• Redes Sociales</li> <li>• Teléfono.</li> </ul>	<p><b>2.Segmento de Clientes</b></p> <p>Personas Económicamente activas ocupada con edades de 15 años a más, en el municipio de Jinotepe, Departamento de Carazo</p>
<p><b>9. Estructura de Costes:</b> Salida de dinero en: Máquinas de Costuras, pago a proveedores, pago a trabajadores, Impuestos.</p>		<p><b>5. Fuente de Ingresos:</b> La fuente de los ingresos se obtendrán mediante la venta de contado de los cojines y la venta de los desechos.</p>		

# Anexo No. 16 Requisitos de la DGI

### ANEXO REQUISITOS ADICIONALES PARA LA INSCRIPCIÓN EN EL RUC DE ACUERDO AL TIPO DE PERSONA JURÍDICA

Comercio Exterior o Comercio Internacional	Exhibición del certificado del Registro Público del RUC.
Empresas de Transporte	Copias de la licencia de transporte emitida por la Administración Nacional de Aeronáutica y del Espacio (ANAE) o el Ministerio de Transportes.
Industria	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Hidrocarburos	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Pesca	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Minería	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Energía	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Turismo	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Construcción	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Salud	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Educación	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Asesoría	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Limpieza	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Seguridad	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Vehículos	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Máquinas	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Herramientas	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Equipos	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Instalaciones	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Sistemas	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Software	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Hardware	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Redes	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Dispositivos	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Aplicaciones	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Bases de Datos	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Sistemas de Información	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Redes de Computación	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de Aplicación	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de Base de Datos	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de Archivo	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de Correo	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de Web	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de FTP	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de SSH	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de Telnet	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de RDP	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de VNC	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de X11	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de X21	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de X31	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de X41	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de X51	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de X61	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de X71	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de X81	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de X91	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).
Industria de Servicios de Mantenimiento de Servidores de X01	Certificación de inscripción emitida por el Estado o por la Comisión Técnica de Industria, Comercio e Inversión (CTICI).

### REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN (RUC)

**¿QUÉ ES EL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES?**  
El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el único registro de contribuyentes que se encuentra en el Decreto No. 800 "LEY ORGÁNICA DEL REGISTRO ÚNICO" promulgado en LA GUAYMA, DIABLO (2004) No. 048 del 10 de octubre de 1991, con la finalidad de estandarizar el cargo que identifica a los contribuyentes registrados ante la DGI.

**¿QUÉ PERSONAS DEBEN INSCRIBIRSE?**  
Las personas naturales por la naturaleza de sus negocios y las jurídicas (tanto estas, privadas o públicas, independientemente de su naturaleza).

**¿DÓNDE INSCRIBIRSE?**  
Debe inscribirse en la Administración de Rentas y Registros Fiscales ubicada en la ciudad de Bogotá.

**TIPOS DE RÉGIMEN FISCAL**

**Régimen General:** aplica personas jurídicas en general y las personas naturales con ingresos mayores a los establecidos para el régimen simplificado.

**Régimen simplificado o cuota fija:** aplica solamente personas naturales de acuerdo a los ingresos presentados ante la DGI.

### PERSONAS JURÍDICAS:

- Requisito en original o copia

- Fotocopia certificada del acta constitutivo y sus estatutos, debidamente inscritos en el registro correspondiente (ver anexo requisitos adicionales).
- Documentos de identificación y domicilio del representante legal de la Persona Jurídica, conforme se indica en los numerales 1 y 2 de las normas para Personas Jurídicas.
- Cuando se trate de organismos no gubernamentales extranjeros con estatuto de entidad internacional de cooperación, certificado de legalidad otorgado por el Ministerio de Relaciones Exteriores.
- En los casos de acuerdos de cooperación entre instituciones públicas y organismos internacionales o similares (OIM), el Poder especial de representación, en tanto que uno de las personas quien realiza el trámite.
- Una vez diligenciado el formulario, se devuelve los documentos originales.

**PERSONA NATURAL (RUC - ADMINISTRATIVO):**  
Agente para personas naturales que realizan otros trámites, los requisitos son los siguientes:

- Documento de identificación colombiana.
- De acuerdo al tipo de trámite:

Tipo de trámite	Requisito
Presentación de solicitudes para inscripción de empresas	Formulario de inscripción de empresas (RUC) debidamente diligenciado.
Presentación de solicitudes para inscripción de personas naturales	Formulario de inscripción de personas naturales (RUC) debidamente diligenciado.
Movimiento de sede	Formulario de solicitud de cambio de sede (RUC) debidamente diligenciado.
Presentación de solicitudes para inscripción de personas jurídicas	Formulario de inscripción de personas jurídicas (RUC) debidamente diligenciado.

### PERSONA NATURAL (RÉGIMEN GENERAL Y CUOTA FIJA)

- Tener la edad de 18 años (cumplida).
- Documento de identificación.

**Cédula de identificación colombiana.**  
No obstante residir en el exterior, presentar una cédula de residencia.

El extranjero que presente y/o cédula de residencia, extendida por la autoridad competente.

El extranjero que quiera realizar el trámite de inscripción de RUC, debe presentar el formulario de inscripción de RUC, debidamente diligenciado, en el momento de la inscripción.

Si tiene dudas, consulte a nuestros técnicos del Centro de Atención al Ciudadano (CAC) al 22488888.

La presente publicación no debe entenderse como un aval de la DGI por la responsabilidad exclusiva de la DGI y no incluye otros datos estadísticos que reflejan los cambios de datos de la DGI.

Proyecto de Graduación Design Pad

Anexo No. Solicitud de Matricula

 <p><b>Alcaldía Municipal de Jinotepe</b> "ESTAMOS DESARROLLANDO JINOTEPE PARA BENEFICIO DE TODOS" DIRECCIÓN DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA</p>								
<table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td>DIA</td><td>MES</td><td>ANO</td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>	DIA	MES	ANO				<b>SOLICITUD DE MATRICULA</b> RUC: J1330000035088	Nº 1135
DIA	MES	ANO						
<b>I. DATOS PERSONALES DEL CONTRIBUYENTE.</b>								
Nombre o Razón Social: _____								
RUC: _____ Cédula _____								
Dirección del negocio: _____								
N.º de teléfono del negocio: _____ Fax _____								
Correo electrónico: _____								
Nombre del comercio (conocido como): _____								
Nombre del propietario: _____								
Dirección del propietario: _____								
<b>II. ACTIVIDAD ECONÓMICA.</b>								
Nombre de la actividad: _____								
Monto de inversión inicial: _____								
Modalidad de pago: _____								
Ingreso mensual por ventas, servicios y otros conceptos: _____								
Observaciones: _____								
<b>III. OTROS IMPUESTOS Y TASAS ANUALES</b>								
RÓTULO N.º _____ DIMENSIÓN: _____								
Bienes Inmuebles N.º de registro: _____								
Rodamiento: Tipo de vehículo: _____ Placa: _____								
Rampas (mts) _____ Reservas de aparcamiento (mts) _____								
<input type="checkbox"/> Basura <input type="checkbox"/> Tramo en mercado <input type="checkbox"/> Cementerio <input type="checkbox"/> Fierros <input type="checkbox"/> Otros								
_____ Firma del contribuyente.								
_____ Presunción de Verdad.								
<p>Las funciones que desarrolla la Administración Pública Municipal, están sujetas al principio de presunción de veracidad, que rige en las relaciones de aquella, con sus funcionarios, servidores y con el público, y que consiste en suponer que las personas dicen la verdad. Este principio de credibilidad en el contribuyente, se expresa en los datos que registra en los formularios oficiales. La presunción de veracidad admite prueba en contrario.</p>								
<small>238-1631 17-2421 - 3038 31-0711</small>								