

Capítulo I: Antecedentes

Título del Proyecto.

Diseño Editorial en la comercialización de piezas automotrices. Creación de un catálogo para la empresa INAPLAST ubicada al centro de la ciudad de Quito. Año 2013

1.01 Contexto

1.01.01 Datos informativos.

Nombre de la autoridad o interlocutor:

Ing. Marcos Vinicio Cabezas Gerente propietario

Dirección de la Empresa:

Abdón Calderón Oe8-97 y Chimborazo

Sector: Barrio La Victoria

Teléfono:

Oficina: 2953-886 Casa: 2656023

Celulares: 092584473/093321935

Dirección electrónica:

inaplast-97@hotmail.com

1.01.02 Resumen del proyecto

La empresa INAPLAST se encuentra ubicada en:

Provincia: Pichincha

Parroquia: San Roque

Cantón: Quito

Barrio: La Victoria

La empresa "INAPLAST" surgió en el año 1999, está dedicada a fabricar accesorios de plástico para tapizado de vehículos que por medio de matricerías que son los moldes para las diferentes vinchas que se utilizan en los autos como: Suzuki Forza 1, Suzuki Forza 2,

Susuki Gran Vitara, Hyundai, Autos universales, Ford, Lada, Toyota, Chevrolet, Volkswagen Mazada y Fiat.

En la actualidad INAPLAST, no cuenta con un catálogo de piezas plásticas que produce, por lo que constituye un obstáculo para las ventas de sus productos.

Debido a esto los clientes no conocen los accesorios de vehículos y prefieren la competencia porque ellos proporcionan mayor información de los productos.

Por este motivo la empresa INAPLAST, se ha visto en la necesidad de elaborar un catálogo de las piezas plásticas que fabrica, incluyendo el nombre, código, color y marca de vehículo en el que se utiliza con el propósito de que los clientes de autolujos y tapicerías conozcan y hagan con anticipación su pedidos en la misma empresa ya que el catálogo estará a la disposición de cada cliente para su

información y requerimiento, logrando un posicionamiento en el mercado, mejorando los ingresos esperados por la empresa y dando mayor atención al cliente.

Para la elaboración y diseño del catálogo que es el tema primordial de nuestro trabajo, se tomará en cuenta la información que nos brindará la empresa como: el nombre de la pieza plástica, código, color y para que vehículo se utiliza.

El Ing. Marcos Vinicio Cabezas Gerente –Propietario está interesado en mejorar las ventas de sus productos por lo que se ha hecho un análisis de sus clientes y la demanda de las piezas plásticas que más se requiere y se solicitan para los vehículos.

Con los datos se elaborará y diseñará el catálogo de 250 piezas con sus respectivos datos.

1.02 Justificación

En el proyecto a realizarse vamos a aplicar los conocimientos aprendidos durante los seis semestres que han sido importantes para el futuro desempeño profesional, además las acciones están guiadas por el Plan del buen vivir y la matriz productiva. Plan Nacional para el buen vivir 2009-2013 3.2. Principios para el Buen Vivir dice:

“La combinación de las orientaciones éticas y programáticas del Buen Vivir apuntan a la articulación de las libertades democráticas con la posibilidad de construir un porvenir justo y compartido: sin actuar sobre las fuentes de la desigualdad económica y política no cabe pensar en una sociedad plenamente libre. El desenvolvimiento de ésta depende también del manejo sostenible de los recursos naturales.”(pag.18)

Por otro lado, dentro de las PYMES, la microempresa o pequeña empresa es el gran motor de empleo, debido a que provee trabajo a gran parte de los trabajadores de ingresos medios y bajos. En América Latina, este tipo de empresa es la principal fuente de trabajo con alrededor

de 57 millones de microempresas, brindando empleo a por lo menos 110 millones de personas.

La microempresa INAPLAST no tiene elevadas ventas debido a la poca promoción de sus productos, se va a crear y diseñar un catálogo que será enviado a los clientes por vía email para informarles de los accesorios plástico de cada vehículo.

El presente proyecto de tesis es muy importante para la sociedad ya que la empresa INAPLAST, mediante un catálogo va a promocionar las piezas plásticas para el tapizado de los vehículos para dar confort a todas las personas que utilizan autos, así como dando fuentes de trabajo.

Los principales beneficiarios son los clientes, trabajadores de la empresa y dicha empresa.

El proyecto va a informar sobre las piezas de tapicería que tiene la empresa INAPLAST mediante un catálogo para satisfacer las necesidades de los clientes que requieren de estos productos.

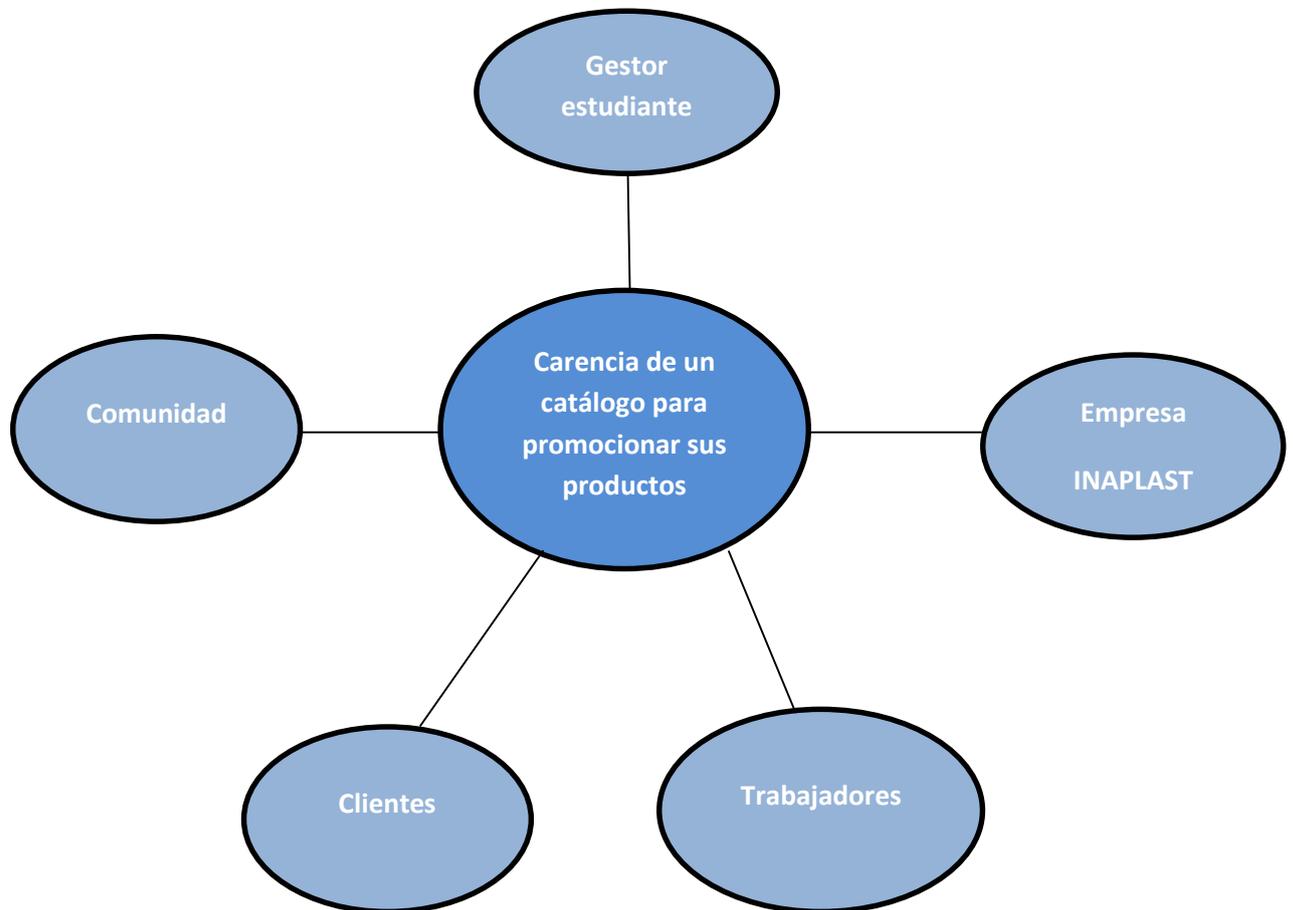
1.03 Definición del Problema

En la actualidad en la ciudad de Quito la Empresa INAPLAST carece de publicidad, ya que no es muy conocida y quiere promocionarse con el fin de elevar sus ventas a nivel nacional.

La Empresa INAPLAST no vende sus productos por falta de promoción y de un catálogo que haga posible el pedido de los productos con anterioridad haciendo que aumente sus ventas.

Capítulo II: Análisis de involucrados

2.01 Identificación de involucrados



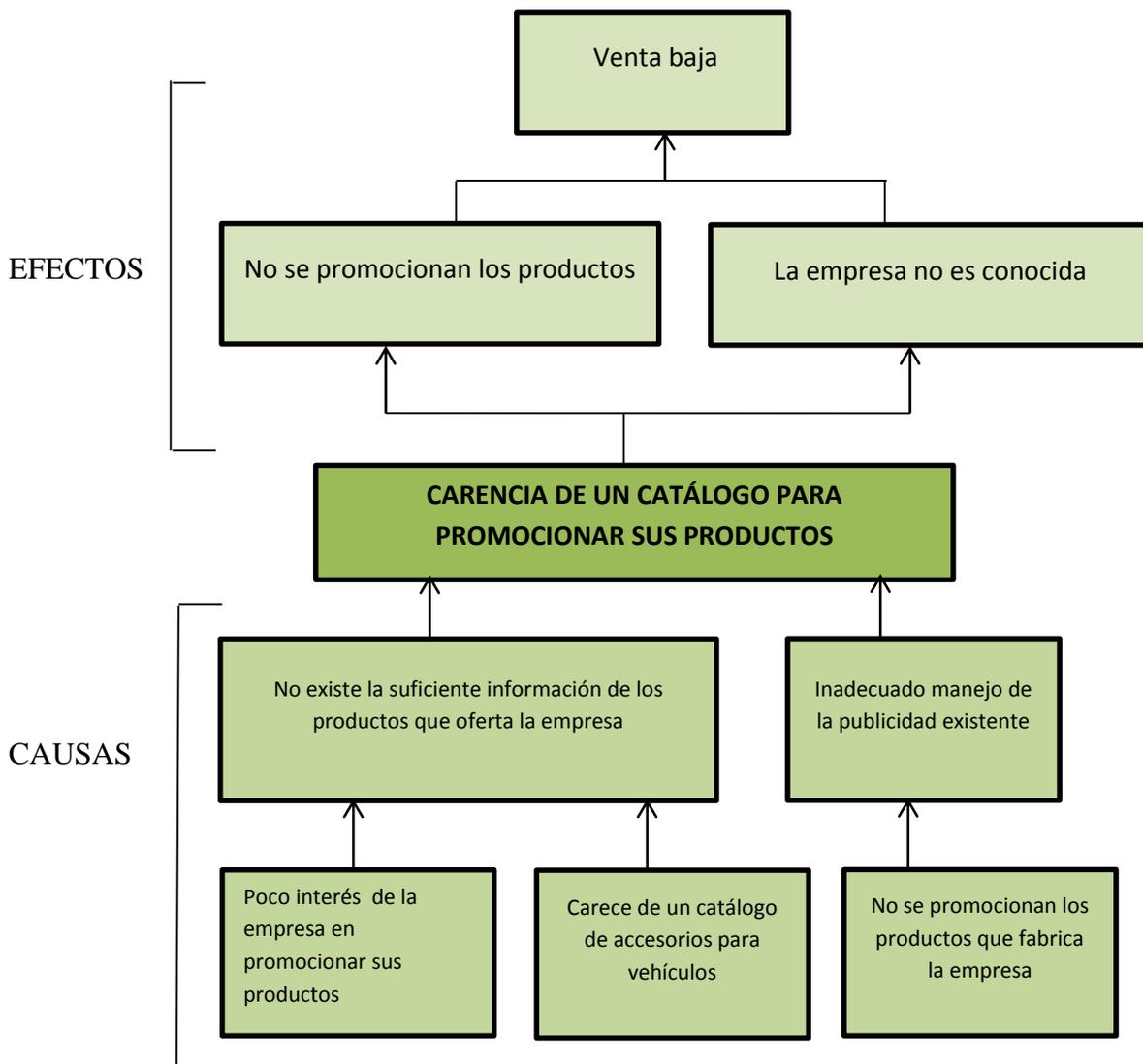
2.02 Análisis y selección con los involucrados

Tabla 1 Análisis y selección con los involucrados

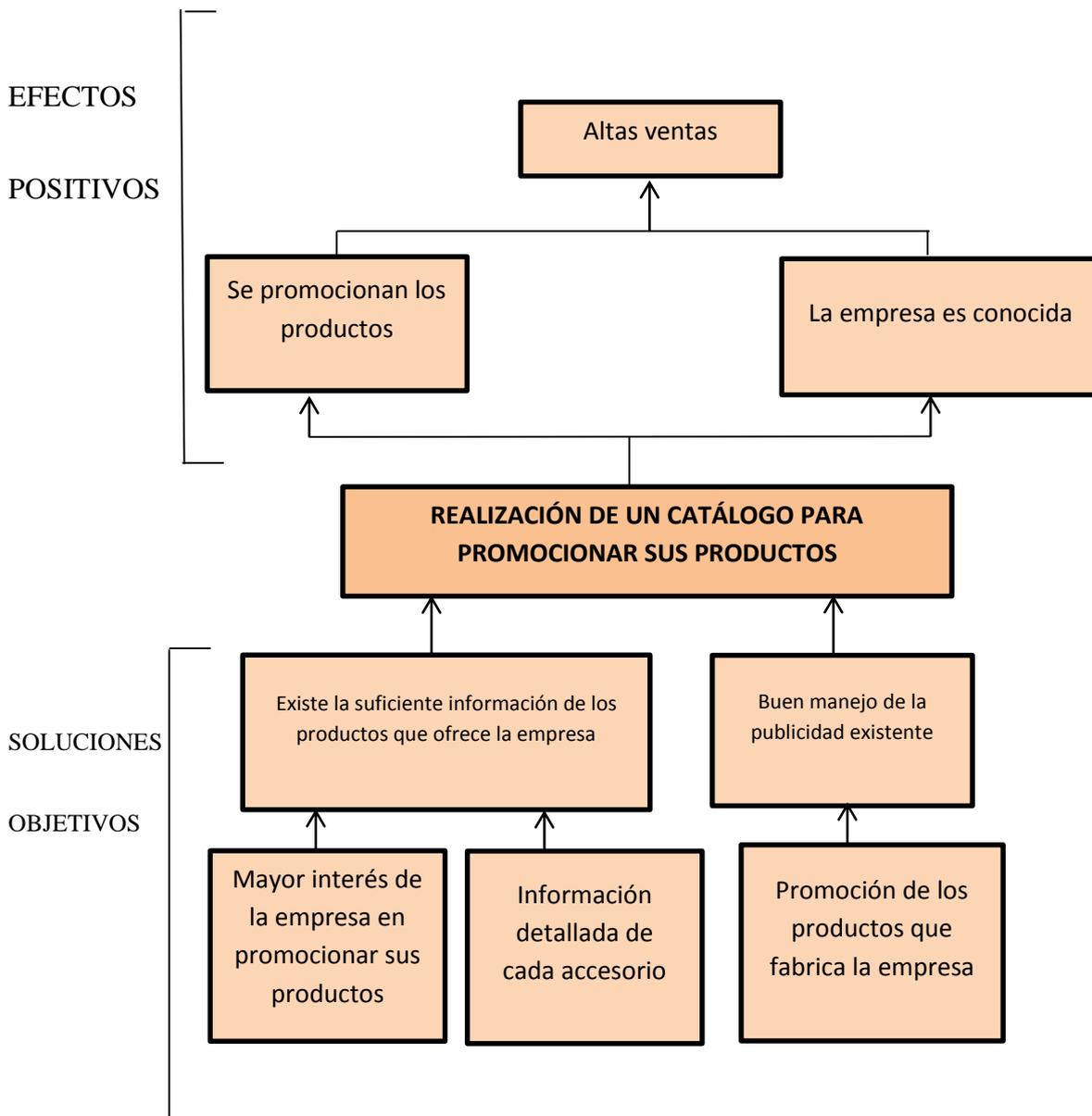
Actores involucrados	Interés sobre el problema	Problemas percibidos	Recursos mandados y capacidades	Interés Sobre el proyecto	Conflictos potenciales
Gestor estudiante	Creación de un catálogo	No hay promoción de los productos de la empresa	-Recursos tecnológicos Capacidades intelectuales -Recursos financieros	Solucionar el problema de la empresa	Que no pongan en práctica el proyecto
Empresa INAPLAST	Solucionar la carencia de promoción de los accesorios plásticos	Que los clientes prefieren la competencia	Recursos financieros	Que se ponga en marcha el proyecto	Que la empresa no es muy conocida y bajas ventas
Trabajadores	Se de a conocer la empresa para mayor producción	Que no se venden los productos debido a que la empresa no es conocida	Brindar información	Hacer conocer los productos que fabrica la empresa	Que al no ser conocida la empresa las ventas no se eleven
Clientes	Conocimiento de los productos que comercializa la empresa	Desconocimiento de los productos	Acceder a la información	Contar con un catálogo para la adquisición de las piezas plásticas que requiere	Prefieren la competencia
Comunidad	Contar con una empresa especializada en accesorios plásticos para vehículos	Que no conocen la empresa	La aceptación de la empresa	Que sea un proyecto que cumpla con la conservación del medio ambiente	Que no cumpla con los requisitos medioambientales

Capítulo III: Problemas y objetivos

3.01 Árbol del problema

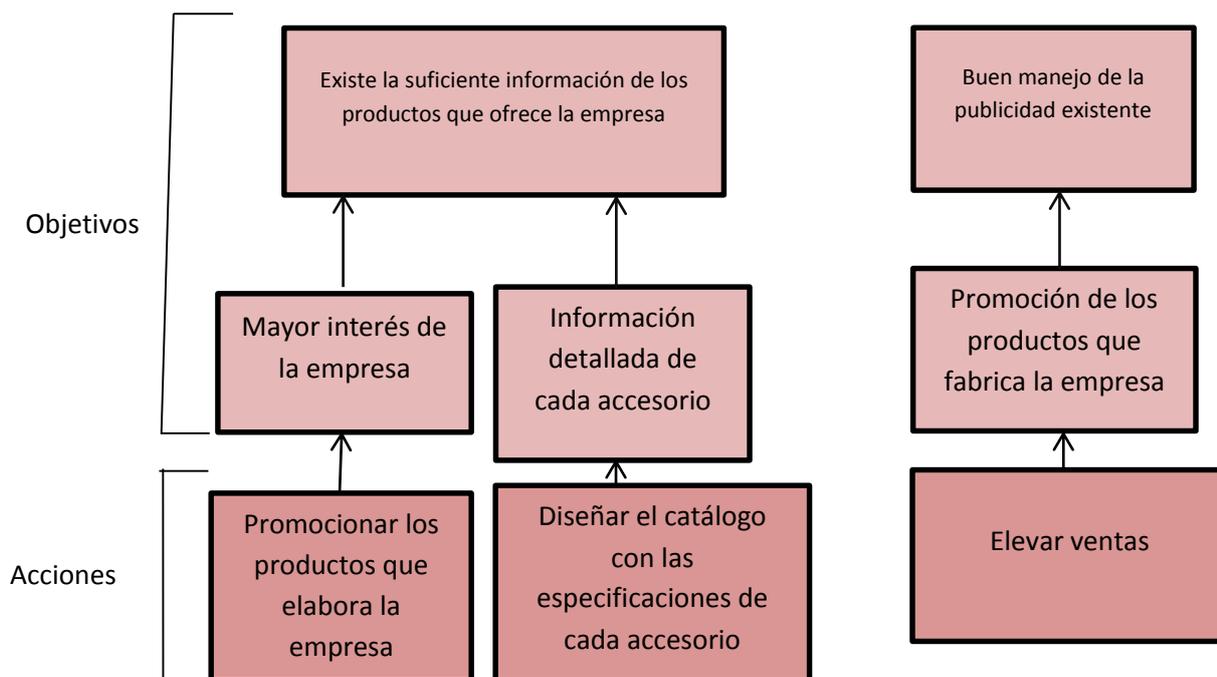


3.02 Árbol de objetivos



Capítulo IV: Análisis de Alternativas

4.01 Acciones e identificación de alternativas



4.02 Tamaño del proyecto

El proyecto se basa en el diseño de un catálogo en donde constarán las piezas plásticas que sirven de accesorios para el tapizado de vehículos. Para lo cual se necesitará de las especificaciones de cada accesorio. Este catálogo va a ser difundido a nivel local y nacional con el fin de elevar las ventas y promocionar la empresa INAPLAST.

4.03 Localización del proyecto

El diseño del catálogo se elaborará en la ciudad de Quito para la empresa INAPLAST ubicada en la misma ciudad.

4.04 Análisis ambiental

Impacto Negativo: Para elaborar el catálogo se utiliza papel no reciclado y con esto el precio se eleva, además se contamina el medio ambiente por el efecto de la tala de árboles

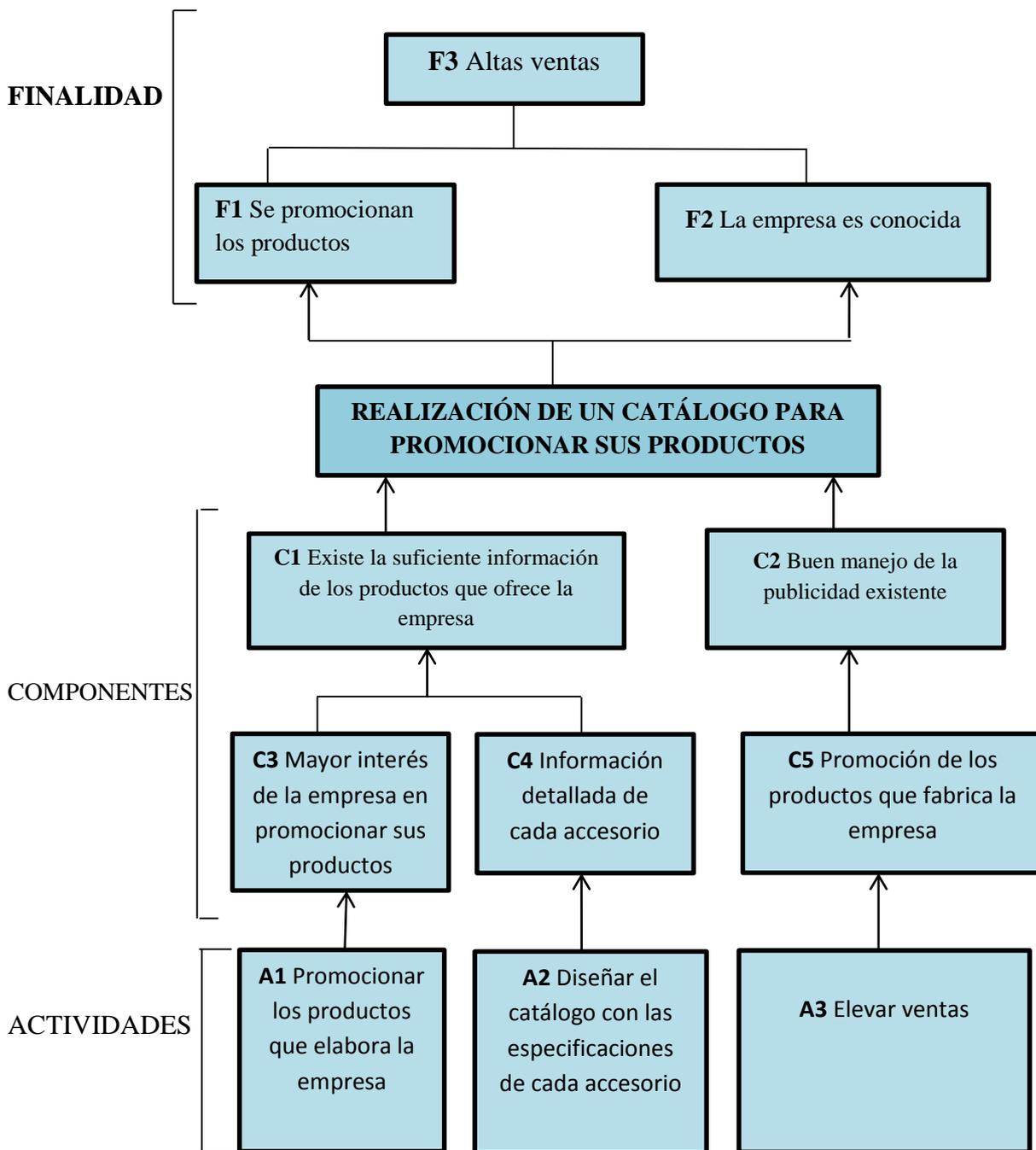
Impacto Positivo: Con el catálogo se promocionan los productos que fabrica la empresa y esta, ahora el papel ya que los catálogos se encuentran en la empresa para que observen los clientes y el catálogo se enviará via e-mail a los clientes

4.05 Análisis de alternativas

Tabla 2 Análisis de alternativas

Objetivo	Impacto sobre el propósito	Factibilidad Técnica	Factibilidad Financiera	Factibilidad Social	Factibilidad Política	Total	Categoría
Existe la suficiente información de los productos que ofrece la empresa	5	5	4	4	4	22	Alta
Mayor interés de la empresa	4	5	4	5	3	21	Alta
Información detallada de cada accesorio	3	3	3	2	2	13	Alta
Buen manejo de la publicidad existente	4	5	4	4	3	20	Alta
Promoción de los productos que fabrica la empresa	5	5	4	4	4	22	Alta

4.06 Diagrama de estrategias



4.07 Construcción de Matriz de Marco Lógico

4.07.01 Revisión de criterios para los indicadores

Tabla 3 Revisión de criterios para los indicadores

NIVEL	RESUMEN NARRATIVO	INDICADOR	META				
			Cantida	Calidad	Tiempo	Lugar	Grupo Social
FIN	F1 Se promocionan los productos	Incremento de clientes	500	Medio	6 meses	D.M de Quito	Mayores de 18 años
	F2 La empresa es conocida	Aumento de clientes	500	Medio	6 meses	D.M de Quito	Mayores de 18 años
	F3 Altas ventas	Mayor ganancias	1000	Alto	6 meses	D.M de Quito	Mayores de 18 años
PROPOSITO	P1 Realización de un catálogo para promocionar sus productos	Incremento de pedidos	500	Medio	6 meses	D.M de Quito	Mayores de 18 años
COMPONENTES	C1 Existe la suficiente información de los productos que ofrece la empresa	Mayor información para los clientes	500	Medio	6 meses	D.M de Quito	Mayores de 18 años
	C2 Buen manejo de la publicidad existente	Aumento de ventas	500	Medio	6 meses	D.M de Quito	Mayores de 18 años
	C3 Información detallada de cada accesorio	Incremento de compras	1000	Alto	6 meses	D.M de Quito	Mayores de 18 años
	C4 Promoción de los productos que fabrica la empresa	Mayores ventas	2000	Alto	6 meses	D.M de Quito	Mayores de 18 años
ACTIVIDADES	A1 Promocionar los productos que elabora la empresa	Incremento de clientes	500	Medio	6 meses	D.M de Quito	Mayores de 18 años
	A2 Diseñar el catálogo con las especificaciones de cada accesorio	Cientes mayor informados	500	Medio	6 meses	D.M de Quito	Mayores de 18 años
	A3 Elevar ventas	Aumento de ganancias	500	Medio	6 meses	D.M de Quito	Mayores de 18 años

4.07.02 Selección de indicadores:

Tabla 4 Selección de indicadores

NIVEL	RESUMEN NARRATIVO	INDICADOR	CLASIFICADOR DE INDICADOR					PUNTAJE	SELECCI
			A	B	C	D	E		
FIN	F1 Se promocionan los productos	Incremento de clientes	X	X	X	X	X	5	SI
	F2 La empresa es conocida	Aumento de clientes	X	X			X	3	SI
	F3 Altas ventas	Mayor ganancias		X	X		X	3	SI
PROPOSITO	P1 Realización de un catálogo para promocionar sus productos	Incremento de pedidos	X	X	X	X	X	5	SI
COMPONENTES	C1 Existe la suficiente información de los productos que ofrece la empresa	Mayor información para los clientes	X	X	X	X	X	5	SI
	C2 Buen manejo de la publicidad existente	Aumento de ventas	X		X		X	3	SI
	C3 Información detallada de cada accesorio	Promocionar sus productos	X	X	X	X	X	5	SI
	C4 Promoción de los productos que fabrica la empresa	Mayor productividad	X	X	X		X	4	SI
ACTIVIDADES	A1 Promocionar los productos que elabora la empresa	Incremento de clientes	X	X	X		X	4	SI
	A2 Diseñar el catálogo con las especificaciones de cada accesorio	Cientes mayor informados	X	X	X		X	4	SI

Notas de tabla:

A: Es claro

B: Existe información disponible

C: Es tangible y se puede observar

D: La tarea de recolectar datos esta al alcance y no requiere expertos

E: Es representativo.

4.07.03 Medios de verificación

Tabla 5 Medios de verificación

NIVEL	RESUMEN NARRATIVO	INDICADOR	MEDIOS DE VERIFICACIÓN				
			Fuentes de información	Método de recolección	Método de análisis	Frecuencia de recolección	Responsable
FIN	F1 Se promocionan los productos	Incremento de clientes	Datos estadísticos de la empresa	Observación	Simple verificación	Cada mes	Investigador
	F2 La empresa es conocida	Aumento de clientes	Datos estadísticos de la empresa	Observación	Simple verificación	Cada mes	Empresa
	F3 Altas ventas	Mayor ganancias	Datos estadísticos de la empresa	Observación	Estadístico	Cada 6 meses	Empresa
PROPOSITO	P1 Realización de un catálogo para promocionar sus productos	Aumento de clientes	Datos de la empresa sobre sus productos	Observación	Simple verificación	Cada 6 meses	Investigación
COMPONENTES	C1 Existe la suficiente información de los productos que ofrece la empresa	Mayor promoción	Datos de la empresa sobre sus productos	Encuesta	Estadística	Cada 6 meses	Empresa
	C2 Buen manejo de la publicidad existente	Aumento de ventas	Datos de la empresa sobre sus productos	Observación	Simple verificación	Cada 6 meses	Empresa
	C3 Información detallada de cada accesorio	Promocionar sus productos	Datos de la empresa sobre sus productos	Observación	Simple verificación	Cada 6 meses	Empresa
	C4 Promoción de los productos que fabrica la empresa	Mayor productividad	Datos estadísticos de la empresa	Observación	Simple verificación	Cada 6 meses	Empresa
ACTIVIDADES	A1 Promocionar los productos que elabora la empresa	Incremento de clientes	Datos de la empresa sobre los clientes	Encuesta	Simple verificación	Cada 6 meses	Empresa
	A2 Diseñar el catálogo con las especificaciones de cada accesorio	Cientes mayor informados	Datos estadísticos de la empresa	Observación	Estadístico	Cada 6 meses	Investigación
	A3 Elevar ventas	Aumento de ganancias	Datos de la empresa sobre los clientes	Observación	Simple verificación	Cada 6 meses	Empresa

4.07.04 Supuestos

Tabla 6 Supuestos

NIVEL	RESUMEN NARRATIVO	SUPUESTOS	Factores de Riesgo				
			Financiero	Político	Social	Ambiental	Legal
FIN	F1 Se promocionan los productos	Mayores Ganancias	Falta de recursos económico de la empresa	Cambio de ley que no ampare las promociones	Rechazo de los vecinos a la empresa	Contaminación de papel	Que no cuente con los permisos de funcionamiento
	F2La empresa es conocida	Empresa más rentable	Demanda de producción	Incremento de impuestos	La comunidad no acepta la ubicación	Aumenta el deterioro del ambiente	Sanción por la contaminación
	F3Altas ventas	Empresa rentable	Subida de precio en los productos	Leyes no favorables	No están de acuerdo en la aglomeración de personas	No se recicla el papel	Sanción por contaminación
PROPOSITO	P1 Realización de un catálogo para promocionar sus productos	Mayores ganancias	Recursos bajos de la empresa	Leyes no favorables	No requieren de esta empresa	Oposición a la contaminación de la empresa	Que no cuente con los permisos de funcionamiento
COMPONENTES	C1 Existe la suficiente información de los productos que ofrece la empresa	Mayor promoción	Falta de recursos económico de la empresa	Cambio de ley que no ampare las promociones	Rechazo de los vecinos a la empresa	Contaminación de papel	Que no cuente con los permisos de funcionamiento
	C2Buen manejo de la publicidad existente	Mayor promoción	Falta de recursos	Leyes no favorables	Rechazo de los vecinos a la empresa	Contaminación de papel	Que no cuente con los permisos de funcionamiento
	C3 Información detallada de cada accesorio	Mayor demanda de productos	Bajos recursos de la empresa	Cambio de ley que no ampare las promociones	Rechazo de los vecinos a la empresa	Contaminación de papel	Que no cuente con los permisos de funcionamiento
	C4 Promoción de los productos que fabrica la empresa	Mayores ventas	Bajos recursos de la empresa	Leyes no favorables	Rechazo de los vecinos a la empresa	Contaminación de papel	Que no cuente con los permisos de funcionamiento
ACTIVIDADES	A1 Promocionar los productos que elabora la empresa	Mayores ventas	Bajos recursos de la empresa	Leyes no favorables	Rechazo de los vecinos a la empresa	Contaminación de papel	Que no cuente con los permisos de funcionamiento
	A2 Diseñar el catálogo con las especificaciones de cada accesorio	Promocionar los productos	Bajos recursos de la empresa	Leyes no favorables	Rechazo de los vecinos a la empresa	Contaminación de papel	Que no cuente con los permisos de funcionamiento
	A3 Elevar ventas	Empresa solvente	Bajos recursos de la empresa	Leyes no favorables	Rechazo de los vecinos a la empresa	Contaminación de papel	Que no cuente con los permisos de funcionamiento

4.07.05 Matriz Marco Lógico:

Tabla 7 Matriz Marco Lógico

Resumen Narrativo	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
F1 Se promocionan los productos	F1.1 Incremento de clientes	Datos estadísticos de la empresa. Observación Simple verificación Cada mes Investigador	Mayores Ganancias
F2 La empresa es conocida	F1.2 Aumento de clientes	Datos estadísticos de la empresa. Observación Simple verificación Cada mes Empresa	Empresa más rentable
F3 Altas ventas	F1.3 Mayor ganancias	Datos estadísticos de la empresa Observación Estadístico Cada 6 meses Empresa	Empresa rentable
P1 Realización de un catálogo para promocionar sus productos	Aumento de clientes	Datos de la empresa sobre sus productos Observación Simple verificación Cada 6 meses Investigación	Mayores ganancias
C1 Existe la suficiente información de los productos que ofrece la empresa	Mayor promoción	Datos de la empresa sobre sus productos Encuesta Estadística Cada 6 meses Empresa	Mayor promoción
C2 Buen manejo de la publicidad existente	Aumento de ventas	Datos de la empresa sobre sus productos Observación Simple verificación Cada 6 meses Empresa	Mayor promoción
C3 Información detallada de cada accesorio	Promocionar sus productos	Datos de la empresa sobre sus productos Observación Simple verificación Cada 6 meses Empresa	Mayor demanda de productos
C4 Promoción de los productos que fabrica la empresa	Mayor productividad	Datos estadísticos de la empresa Observación Simple verificación Cada 6 meses Empresa	Mayores ventas
A1 Promocionar los productos que elabora la empresa	Incremento de clientes	Datos de la empresa sobre los clientes Encuesta Simple verificación Cada 6 meses Empresa	Mayores ventas
A2 Diseñar el catálogo con las especificaciones de cada accesorio	Cientes mayor informados	Datos estadísticos de la empresa Observación Estadístico Cada 6 meses Investigación	Promocionar los productos
A3 Elevar ventas	Aumento de ganancias	Datos de la empresa sobre los clientes Observación Simple verificación Cada 6 meses Empresa	Empresa solvente

Capítulo V: La Propuesta

5.01 Antecedentes de la herramienta del perfil de la propuesta

Las herramientas que se utilizarán en el proyecto para la elaboración del catálogo son las siguientes:

Programa Adobe Photoshop:

El programa comenzó a ser escrito para Macintosh en 1987 por Thomas Knoll, un estudiante de la Universidad de Michigan, con el objetivo de mostrar imágenes en escala de grises en pantallas monocromáticas. Dicho programa, que fue llamado Display, llamó la atención de su hermano John Knoll, empleado de Industrial Light & Magic, quien dio su recomendación de convertirlo en un completo editor de imágenes.

<http://fotografiapublicarialuz.blogspot.com/2009/07/breve-historia-de-photoshop-el-programa.html>, historia del programa Adobe Photoshop.

Adobe Ilustrador:

Después del grandioso éxito del programa para impresoras láser, Adobe PostScript, que de hecho fue quien inauguró la apertura de Adobe en el año de 1982, Adobe Systems lanza al mercado lo que sería uno de los programas más reconocidos de la firma y una gran herramienta prodigio de la ilustración a partir de gráficos vectoriales.,

http://es.wikipedia.org/wiki/Adobe_Illustrator historia del programa Adobe

Ilustrador.

Adobe Indesign:

En el año 1993 concluyó la conocida como Primera Guerra de la Autoedición Profesional. Aldus, con su aplicación pionera PageMaker (PM) dio por perdida la batalla que había venido librando con Quark desde que esta introdujera la primera versión de su único producto, Quark XPress, seis años antes, en 1987.

El dominio de Quark llegó a ser tan abrumador que Aldus decidió iniciar el desarrollo desde cero de una nueva aplicación de creación de páginas; era el proyecto Shuksan.²

Mientras tanto, entre los analistas llamaba la atención el hecho de que Adobe, impulsor de la tipografía digital, inventor del PostScript y líder indiscutible de las aplicaciones de creación gráfica Adobe Illustrator® y Adobe Photoshop, no pudiera ofrecer una solución global de diseño gráfico al no contar en su catálogo con la herramienta que debería aglutinar a las demás, es decir, una aplicación de composición de páginas.

http://es.wikipedia.org/wiki/Adobe_InDesign?Historia del programa Adobe Indesign

5.02 Descripción de la herramienta

5.02.01 Adobe Photoshop.-Es un programa para la creación, edición y retoque de imágenes.

Se puede realizar con este programa lo siguiente:

- Herramienta de enderezamiento de imagen
- Viñeta posterior al recorte
- Tecnología de márgenes de selección más real
- Descontaminación de color para las selecciones
- Herramientas de selección y perfeccionamiento de máscaras

- Relleno según el contenido
- Pincel mezclador
- Puntas de cerdas
- Deformación de posición libre
- Pegar en contexto

5.02.02 Adobe Illustrator.- Contiene opciones creativas, un acceso más sencillo a las herramientas y una gran versatilidad para producir rápidamente gráficos flexibles cuyos usos se dan en (Maquetación-Publicación) impresión, vídeo, publicación en la Web y dispositivos móviles.

Consta de:

- Un tablero de dibujo, conocido como “mesa de trabajo” y está destinado a la creación artística de dibujo y pintura para ilustración.
- A definido en cierta manera el lenguaje gráfico contemporáneo mediante el dibujo vectorial.
- En si el Adobe Illustrator es una herramienta que nos permite crear gráficos, nos permite crear entre otras cosas logos y además papelerías de empresas.
- Es una aplicación informática en forma de taller de pintura y fotografía que trabaja sobre un lienzo y que está destinado para la edición, retoque fotográfico y pintura a base de imágenes de mapa de bits.

5.02.03 Adobe Indesign.- Es un programa de software de publicación de escritorio que usan los periódicos y revistas para crear publicaciones en páginas. Las agencias de publicidad y otras personas también usan el programa para diseñar

publicaciones como anuncios, folletos y boletines de noticias. Cuando introduces texto e imágenes en un documento, puedes ver cada letra e imagen y puedes hacer ajustes en ellos.

Las características de InDesign son:

- La función de colocación directa que permite que los archivos gráficos, como imágenes y clip art, sean arrastrados y soltados directamente en el documento.
- Permite la creación y aplicación de colores personalizados al texto y las formas utilizando la característica de paleta del programa. Para la conveniencia del diseño y disposición.
- Permite crear capas dentro de cada documento para colocar elementos de texto, gráficos y de forma en diferentes capas para ver o esconder mientras se diseña el documento.

5.03 Formulación del proceso de aplicación

Para la creación del catálogo de la empresa INAPLAST es necesario la utilización de algunas herramientas de diseño gráfico como:

Adobe Photoshop, Adobe ilustrador y Adobe InDesign.

5.03.01 Adobe Photoshop

Con este programa se hará el retoque de las fotografías de las piezas plásticas para mejorar la calidad de las fotos, permitiendo una imagen real de las mismas.

Además se utilizará la herramienta lazo poligonal para refilar las fotografía que se colocarán en las portadillas del catálogo, también se realizará con la herramienta de pincel los fondos de las portadillas.

5.03.02 Adobe Illustrator

Este programa permitirá la diagramación y estructura de las páginas con su respectivo diseño de la portada, contraportada, páginas internas del catálogo y el logotipo de la empresa INAPLAST.

5.03.03 Adobe Indesign

Este programa se utilizará para la maquetación de las páginas internas como externas para que exista claridad en su composición y su respectiva numeración.

Utilizando varios caracteres para la modificación del texto, espacios de párrafos, justificaciones de texto, sangría a la derecha e izquierda y diferentes estilos a lo largo de la diagramación.

5.04 Diseño Editorial.

5.04.01 Planificación.

5.04.01.01 Propósito del proyecto.

El proyecto tiene como principal objetivo difundir y promocionar los accesorios plásticos de tapicería para vehículos de diferentes marcas y modelos que expende la empresa INAPLAST

5.04.01.02 Tipo de publicación

El tipo de publicación a usarse es un catálogo informativo de accesorio plásticos para tapicería de autos, impreso a full color, tiro y retiro, diseñado en el programa Indesign que consta de portadillas, fotografías de las piezas con sus respectivas especificaciones: código, nombre de la pieza y colores.

El resultado de este proyecto ayudara a los clientes hacer los pedidos con anterioridad de acuerdo a su requerimiento.

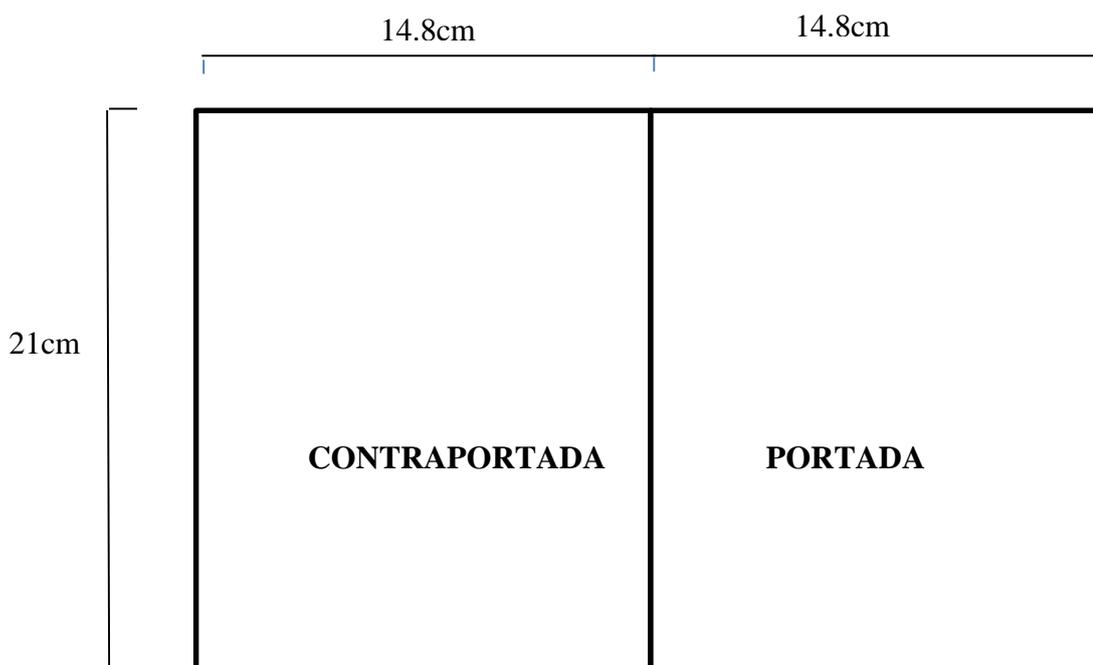
5.04.01.03 Temática

Se emplea el diseño editorial para mejorar la comunicación visual de los productos que elabora la empresa INAPLAST con los clientes existentes y nuevos para promocionar y vender los accesorios plásticos y conseguir que a través del catálogo puedan informarse adecuadamente.

5.04.01.04 Formato

El formato a utilizarse para el diseño del catálogo es A5 abierto y se imprimirá en el formato A4 con las dimensiones 297x210 mm

Figura 1 Contraportada y Portada



29.6cm

Las hojas internas del catálogo se realizarán en formato A5, además habrá portadillas para la clasificación de los accesorios según la marca de vehículos.

5.04.01.05 Número de páginas.

Se elaboró un catálogo de accesorios de tapicería de la empresa INAPLAST con las especificaciones de cada pieza plástica, para que los clientes puedan informarse de los productos que fabrica y expende dicha empresa.

El número de páginas de que consta el catálogo es de 104 páginas.

5.05 Desarrollo

5.05.01 Mapa de contenidos.

Contenido	Páginas
• Portada	-
• Contraportada	-
• Portadilla	-
• A Suzuki Forza 1	1 - 4
• B Suzuki Forza 2	5 - 13
• C Suzuki Gran Vitara	14 - 19
• D Hyundai	20 - 24
• E Autos Universales	25 - 74
• F Ford	75 - 77
• G Lada	78 - 79

- H Toyota 80 - 85
- I Chevrolet 86 - 95
- J Volkswagen 96 - 96
- K Mazda 97 - 101
- L Fiat 102 - 104

5.05.02 Índice de imágenes

Figura 2 Portada y contraportada full color



Figura 3 Portadilla y página interna



PORTADILLA



PÁGINA INTERNA

5.05.03 Estilo

Se utilizará un estilo de fotografías retocadas de las piezas plásticas que sirven de accesorios para la tapicería de autos con diferentes marcas y modelos con el fin de poder transmitir a los clientes la información detallada de la variedad de piezas que existen en stock y de esta manera facilitar la adquisición de los productos de la empresa.

Se emplea el programa Adobe Illustrator, para la creación de fondos de las portadillas.

5.05.03.01 Tipografías.

5.05.03.02 Fuentes Tipográficas.

Figura 4 Logotipo



Para la elaboración del logotipo se ha empleado el programa Illustrator, utilizando la imagen corporativa de la empresa INAPLAST, además se utilizaron los colores rojo y blanco; este logotipo es creado netamente en base a vectores.

5.05.03.03 Tipografías del catálogo

En la elaboración de todo el catálogo utilice la tipografía Arial 12 en mayúsculas

En mayúsculas: A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

La tipografía del slogan es chiller 36 puntos

En mayusculas: A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

En minusculas: a b c d e f d h i j k l m n o p q r s t u v w x y z

5.05.04 Páginas master o retículas.

5.05.04.01 Márgenes

Superior: 5 mm

Inferior: 5 mm

Derecho: 5 mm

Izquierdo: 5 mm

5.05.04.02 Columnas.

En el catálogo se colocan columnas dos columnas donde se encuentran las referencias de las piezas plástica y a lado derecho en un recuadro la foto de la pieza descrita.

5.05.04.03 Medianil

El medianil que se usará en la elaboración del catálogo es de 5 mm

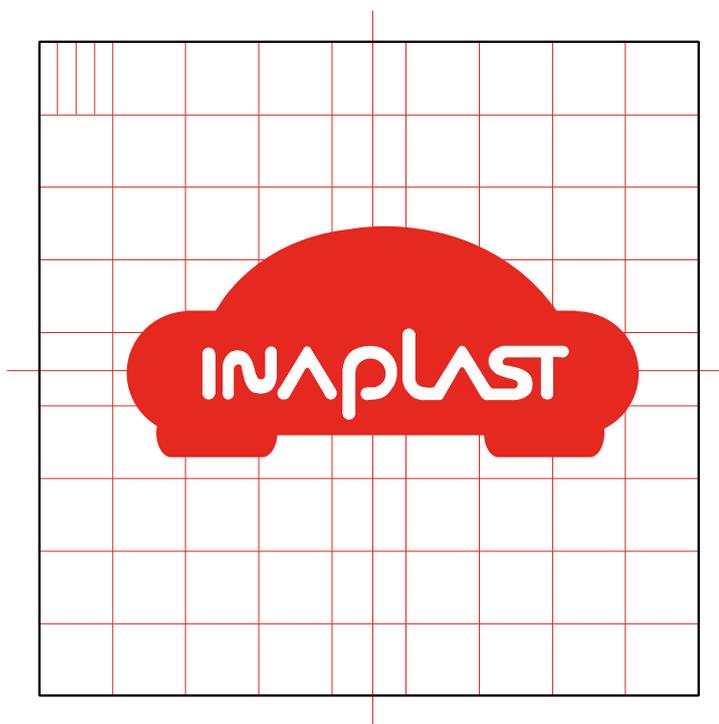
5.05.05 Diagramación

La diagramación del catálogo se realiza en Adobe Indesign, con un formato de 21 x 29,7 cm horizontal. Con una división para el diseño de dos A5 por página.

Con una portada full color donde se puede observar los autos de tres marcas diferentes y tres clases de accesorios en donde se emplea los productos de la empresa INAPLAST.El catálogo esta compuesto por 101 páginas donde se encuentran clasificadas los accesorios plásticos por marca de vehiculo tiene una portadilla diferente.

5.05.06 Imagen Corporativa

Figura 5 Geometrización



5.05.06.01 Colores aplicables

Figura 6 Logotipo Full Color



5.05.06.02 Justificación del logotipo

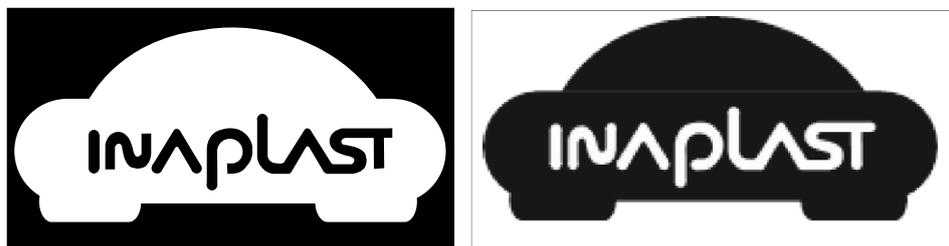
El Isotipo se lo realizó con la síntesis de un auto, debido a que los accesorios de tapicería es para autos.

La Tipografía es creada utilizando el programa Adobe Illustrator por medio de vectores

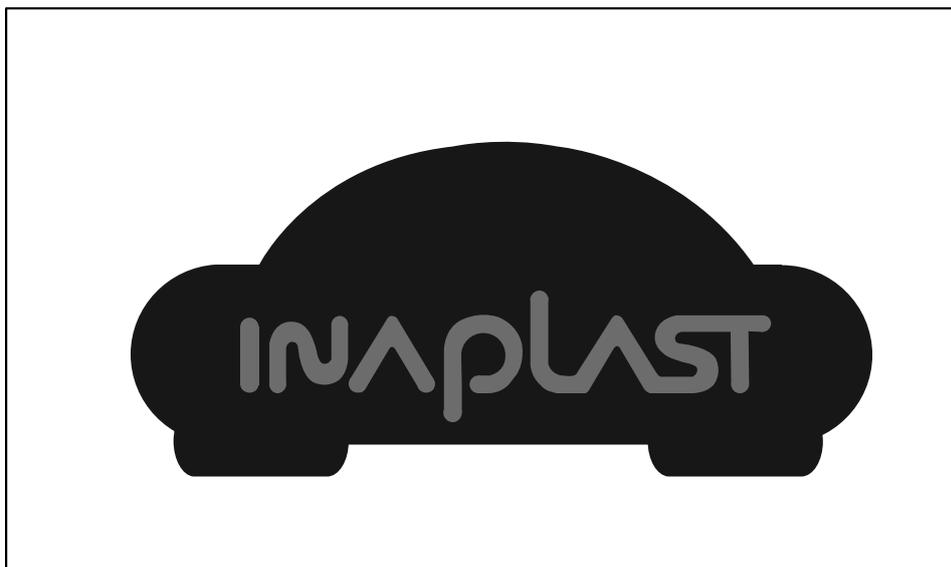
Los colores corporativos corresponden al rojo que da impacto visual en el logotipo, además aporta confianza en sí mismo, coraje y una actitud optimista ante la vida y el color blanco contrasta con el rojo con lo cual sobresale el nombre de la empresa.

5.05.06.03 Logotipo Positivo y Negativo

Figura 7 Logotipo Positivo y Negativo



5.05.06.04 Escala de Grises.



5.05.06.05 Escala de color

- **CMYK**



C:0

M:0

Y:0

K:0



C:0

M:94

Y:92

K:0

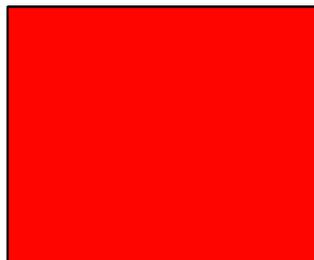
- **RGB**



R: 255

G: 255

B: 253



R: 255

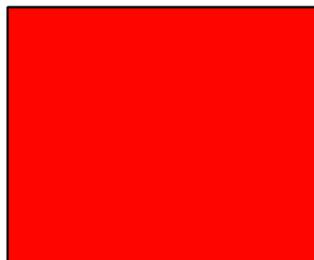
G: 5

B: 0

Hexadecimal



FFFFD



FF0500

5.05.06.06 Fondos Aplicables



5.06 Maquetación

Figura 8 maquetación de la contraportada y portada

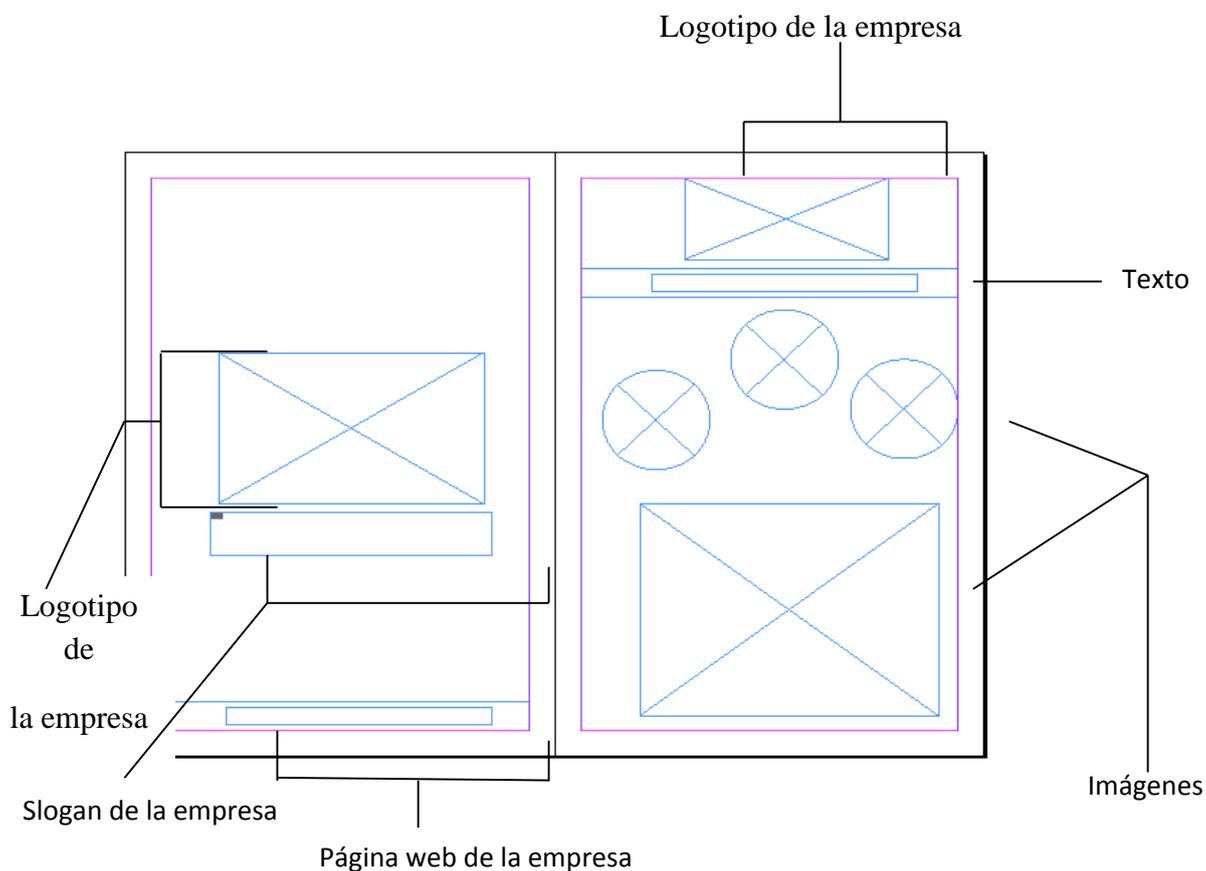


Figura 9 maquetación de las páginas internas

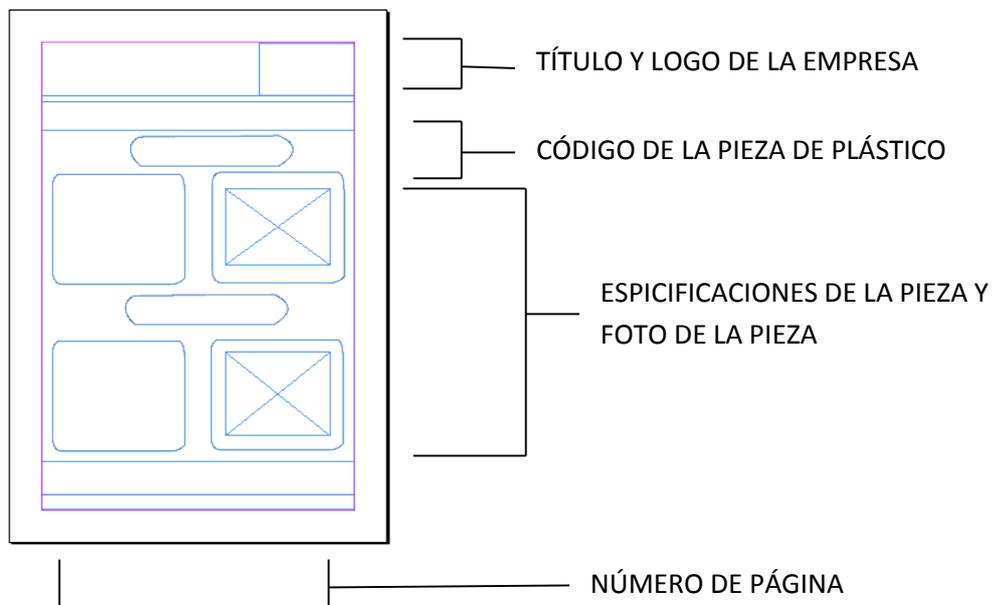
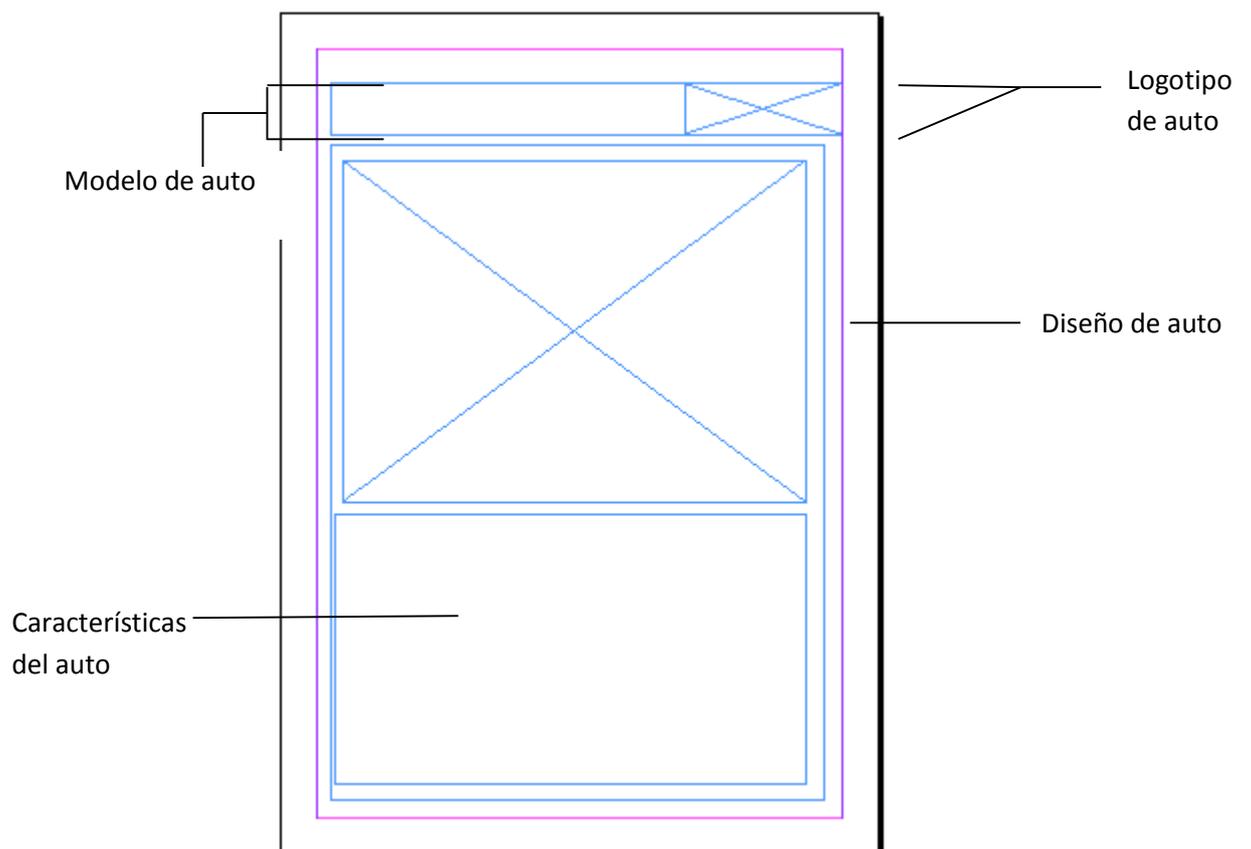


Figura 10 maquetación de las portadillas



5.06.01 Pre - prensa

DISEÑO EDITORIAL EN LA COMERCIALIZACIÓN DE PIEZAS AUTOMOTRICES.
CREACIÓN DE UN CATÁLOGO PARA LA EMPRESA INAPLAST UBICADA AL CENTRO DE
LA CIUDAD DE QUITO.

AÑO 2013

ELABORADO POR: Pablo Naranjo

Se uso tres tipos de platarformas entre ellos tenemos:

Adobe Illustrator

Permite realizar el diseño del catálogo

Adobe Indesign

Se lo usará para la maquetación, numeración y organización de las páginas

Adobe Photoshop

Se usará para retocar las fotografías de las piezas plásticas que fabrica la empresa.

5.06.02 Prensa.

Para la elaboración del catálogo se utilizó la máquina MO con dimensiones de 47,2 x 64,2 cm.

Tipo de impresión hojas internas offset y para la portada-contraportada digital.

Con una utilización de tiros y retiros unidos (giro horizontal).

Exceso de pinzas : 2 cm por cada lado.

5.06.03 Post- prensa

Producto:

Catálogo de accesorios de tapicería

Pasta dura portada y contraportada y para las páginas internas papel couche 200gr

Cosido

Se lo realizará para unir las páginas con la pasta.

Empastado

Para dar un acabado brillante y con mayor presentación permitiendo que la portada y contraportada se hagan más resistentes para mayor manipulación, evitando que corra peligro de agua o cosas líquidas.

Cosido

Se lo realizará para unir las páginas con la pasta.

Empastado

Para dar un acabado brillante y con mayor presentación permitiendo que la portada y contraportada se hagan más resistentes para mayor manipulación, evitando que corra peligro de agua o cosas líquidas.

5.07 Marketing y Distribución

El propósito del presente catálogo es difundir las piezas que fabrica la Empresa INAPLAST por lo tanto no requiere marketing, su distribución será a los vendedores potenciales clientes, para que se informen de los productos que produce dicha empresa.

Capítulo VI : Aspectos Administrativos

6.01 Recursos:

Para la elaboración del catálogo se contó con los siguientes recursos:

- Conocimientos de diseño gráfico
- Utilización de programas de diseño gráfico
- Creatividad para la elaboración del logotipo

6.02 Presupuesto.

El costo de la elaboración del presente trabajo es el siguiente:

Tabla 8 Presupuesto diseño del catálogo

Rubro	Valor	Cantidad	Valor Total usd
-------	-------	----------	-----------------

DISEÑO EDITORIAL EN LA COMERCIALIZACIÓN DE PIEZAS AUTOMOTRICES.
CREACIÓN DE UN CATÁLOGO PARA LA EMPRESA INAPLAST UBICADA AL CENTRO DE
LA CIUDAD DE QUITO.

AÑO 2013

ELABORADO POR: Pablo Naranjo

	Unitario		
Impresiones b/n en papel bond	0.50	300	150.00
Impresiones full color papel bond	0.80	200	160.00
Impresiones full color papel couche	1.00	150	150.00
Suministros de Oficina: papel bond, tinta para impresora, etc.		Global	50.00
Energía eléctrica (meses)	5.00	6	30.00
Internet (meses)	20.16	6	120.96
Transporte	0.50	50	25.00
Varios: copias, anillados, empastados, cds		Global	60.00
TOTAL			745,96

El propietario de INAPLAST requiere la impresión de 50 catálogos

Tabla 9 :Presupuesto impresión 50 catálogos

Rubro	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total usd
Diseño Gráfico: Creación y diseño editorial		Global	745.96
Impresión Catálogo full color en papel couche	1.00	104	104.00
Empastado	25	50	1500.00
Total			2349.96

6.03 Cronograma

Tabla 10: Cronograma

TIEMPO Actividades	Junio				Julio				Agosto				Sep.				Octubre			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Capítulo I Antecedentes			■																	
Capítulo II Análisis de Involucrados						■														
Capítulo III Problemas y objetivos										■										
Capítulo IV Análisis de Alternativas															■					
Capítulo V Propuesta																■				

DISEÑO EDITORIAL EN LA COMERCIALIZACIÓN DE PIEZAS AUTOMOTRICES.
CREACIÓN DE UN CATÁLOGO PARA LA EMPRESA INAPLAST UBICADA AL CENTRO DE
LA CIUDAD DE QUITO.

AÑO 2013

ELABORADO POR: Pablo Naranjo

- La empresa tiene problemas de comercialización de sus productos porque no tiene debidamente organizado el stock de sus productos por marcas de vehículos.

7.02 Recomendaciones:

- La empresa INAPLAST deberá actualizar constantemente este catálogo a medida de que produzca nuevas piezas.
- El catálogo deberá ser entregado a los vendedores y clientes frecuentes para una mayor información de los productos.
- La empresa INAPLAST debería publicar este catálogo en Internet, lo cual le permitiría ampliar el mercado a nivel nacional e internacional de una manera más fácil y efectiva.

7.03 Referencias bibliográficas

- “Manual de técnica fotografía curso básico”.(“Centro de la imagen”, Alianza Francesa)
- “Manual de técnica fotografía curso avanzado”.(“Centro de la imagen”, Alianza Francesa)
- Calbet, J y Castelo, L(1998). La Fotografía. España:Acento.

- Hanke, R. (1981). Fascinación de los Filtros. Alemania: Hama Editores,
- Hedgecoe, J.(1977) Manual de Técnica Fotográfico. Madrid-España: H Blume Ediciones.
- “Libro De Fotografía Digital Avanzada”. (2013)
- “Plan Nacional para el buen vivir”. (2009-2013)
- Kotler, P (1992) Marketing Social. España: Ediciones Días de Santos Madrid.
- [Activa.co.cr/ diseño-logotipos/diseño-imagen-corporativa.htm](http://Activa.co.cr/diseño-logotipos/diseño-imagen-corporativa.htm)
- http://es.wikipedia.org/wiki/Adobe_InDesign”Historia del programa Adobe Indesign
- <http://fotografiapublicitaria luz.blogspot.com/2009/07/breve-historia-de-photoshop-el-programa.html>, historia del programa Adobe Photoshop.

Anexos:

1.- Catálogo impreso full color

2.- Cd que contiene catálogo en digital en pdf