



COMERCIALIZACION Y PRESUPUESTO

Tabla 1	RESUMEN EJECUTIVO “PLAN DE COMERCIALIZACION JUGUETE DIDÁCTICO”
Tabla 2	IDEA DE NEGOCIO
Tabla 3	INVESTIGACIÓN DE MERCADO
Tabla 4	PLAN DE COMERCIALIZACIÓN (PRODUCTO)
Tabla 5	PLAN DE COMERCIALIZACIÓN (PRECIO)
Tabla 6	PLAN DE COMERCIALIZACIÓN (PLAZA)
Tabla 7	PLAN DE COMERCIALIZACIÓN (PROMOCIÓN)
Tabla 8	PLAN DE COMERCIALIZACIÓN (PERSONAS)
Tabla 9	PLAN DE COMERCIALIZACIÓN (PROCESO)
Tabla 10	PLAN DE COMERCIALIZACIÓN (PRUEBA FÍSICA)
Tabla 11	ESTIMACIÓN DE VENTAS
Tabla 12	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA
Tabla 13	REQUERIMIENTOS Y COSTOS DE PERSONAL
Tabla 14	RESPONSABILIDADES LEGALES Y REQUERIMIENTOS DE SEGURO
Tabla 15	LISTADO DE COMPRAS
Tabla 16	COSTEO DEL PRODUCTO PARA FABRICANTES DE PRODUCTOS O SERVICIOS
Tabla 17	COSTO VARIABLE TOTAL ESTIMADO DEL NEGOCIO POR MES
Tabla 18	DEPRECIACIÓN
Tabla 19	COSTOS FIJOS TOTAL ESTIMADO POR MES PARA FABRICANTES DE PRODUCTOS
Tabla 20	COSTO VARIABLE TOTAL POR MES PARA MINORISTAS Y MAYORISTAS
Tabla 21	PLAN DE VENTAS
Tabla 22	PLAN DE COSTOS
Tabla 23	PLAN DE GANANCIAS
Tabla 24	PLAN DE FLUJO DE CAJA
Tabla 25	CAPITAL INICIAL REQUERIDO

Tabla 1. RESUMEN EJECUTIVO “PLAN DE COMERCIALIZACION JUGUETE DIDÁCTICO”

El presente plan de negocio es una proyección para desarrollarse en un periodo de: 12 meses

Nombre del producto:		MATE	Dirección:	Sagaloa N15-301 y Rumiñahui
Dirección de contacto:	Carapungo, Sagaloa N15-301 y Rumiñahui		Teléfonos:	0998209959
Tipo de empresa: (Fabricante, Prestador de servicios, Mayorista o Minorista)	Fabricante		Propietario(a)s:	Bolívar Chavez
Productos, servicios o actividad principal	Material didácticos pedagógicos		Gerente(s)	n/a
Segmento(s) del mercado / clientes		Fuentes de capital inicial		Monto \$
		Capital propio/patrimonio		5400
Personal del negocio	<ul style="list-style-type: none"> - Gerente General - Departamento de producción - Departamento administrativo y comercial 	Otras fuentes:		2638,67
				7768,67

Tabla 2. IDEA DE NEGOCIO

<p>Nombre de la empresa o producto MATE</p>
<p>Tipo de empresa: Fabricante X Operador de servicios Minorista Mayorista Otro:</p>
<p>La empresa producirá los siguientes productos o servicios: Material didácticos pedagógicos</p>
<p>Los clientes serán:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Psicólogos infantiles - Centros psicológicos - Padres de familia con niños de 3 a 5 años de edad - Centros de desarrollo infantil públicos y privados
<p>La empresa venderá de la siguiente forma: A través de tiendas reconocidas que venden productos para niños, porque ya están posicionadas en el mercado; las entregas a domicilio nos permitirán tener una venta personalizada con el cliente, además las redes sociales tienen un mayor alcance y es más práctico. Asesoramiento como un valor agregado para los compradores que lo soliciten, por ejemplo con los CDI's o psicólogos para que puedan aplicarlo en consulta o en clases.</p>
<p>El negocio satisfará las siguientes necesidades de los clientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> -La necesidad de que los niños no presenten problemas de aprendizaje en el entorno escolar. -Desarrollo de capacidades lógico matemáticas. - Juguetes de madera - Materiales no tóxicos - Versatilidad - Prevención y estimulación del neurodesarrollo de niños y niñas.
<p>Mi motivación personal para retener esta idea de negocio: Crear conciencia sobre la importancia de la estimulación temprana para los padres, ya que esto permite que los niños tengan un neurodesarrollo adecuado para prevenir posibles dificultades de aprendizaje en su etapa escolar. Además como diseñador quiero desarrollar productos que sean útiles para evaluación y estimulación neurológica para hacer que las consultas tengan mayor eficacia y calidez para los niños que lo requieran.</p>

Tabla 3. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Productos	Clientes	Necesidades y preferencias de los clientes	Competidores	Vacíos (que los competidores no han satisfecho)
Producto1 : MATE	<ul style="list-style-type: none"> - Padres de niños de 3 a 6 años - ONG's - Psicólogos particulares - CDI's Centros psicológicos	<ul style="list-style-type: none"> - La necesidad de que los niños no presenten problemas de aprendizaje en el entorno escolar. - Desarrollo de capacidades lógico matemáticas. - Prevención y estimulación del neurodesarrollo de niños y niñas. - Juguetes de madera - Materiales no tóxicos - Versatilidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Mundo Kaypacha - Arkidtecs - Almagama toys - Shakecarstoys - Shamak 	<ul style="list-style-type: none"> - Tener productos originales. - Tener una base teórica personal que sirve para la validación. - Secuencia de juego. - Versatilidad de juego. Sistema de recompensa por aprendizaje.

Tabla 4. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN
Producto o servicio

	MATE	Producto 2	Producto 3	Producto 4	Producto 5
Necesidad básica que satisface	Educación				
Necesidad específica que satisface	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de capacidades lógico matemáticas. - Prevención y estimulación del neurodesarrollo de niños y niñas 				
Calidad	<p>Madera resistente Funcional Productos no tóxicos Amigable con el medio ambiente Material didáctico enfocado a estimulación y prevención de DA en matemáticas.</p>				
Color	<p>Colores vivos llamativos para niños. Diversidad de colores.</p>				
Tamaño	<p>16 x 16 x 8 Ajustado para la manipulación adecuada de un niño de 3 a 6 años.</p>				
Presentación / Empaque	<p>Packing funcional de cartón. Unidad</p>				
Certificación	<p>Hecho en Ecuador Búsqueda de Aval universitario y de productos no tóxicos y amigables con el medio ambiente</p>				

Tabla 5. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN
Precio

	MATE	Producto 2	Producto 3	Producto 4	Producto 5
Costo	36.57				
El precio que los clientes están dispuestos a pagar	20.00 – 50.00				
Los precios de los competidores	30.00 – 60.00				
Precio de venta al público	45.00				
Motivos para fijar este precio	Es un precio que los clientes están dispuestos a pagar				
Se hará descuentos a los siguientes clientes	Si				
Motivos para hacer descuentos	Cuando el cliente compre de 5 en adelante se dará el 5 o 10%, dependiendo de la cantidad				
Se dará crédito a los siguientes clientes	No				
Motivos para dar crédito	No tenemos la capacidad para dar créditos				

Tabla 6. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Plaza

Ubicación: Quito, primero ventas a través redes sociales y plataformas de ventas.	
Se ha escogido este local por los siguientes motivos: Tendencia de compras virtuales.	
El costo mensual de este local es de: 0,00	Este costo incluye: N/A
Método de distribución: x <input type="checkbox"/> Directa <input type="checkbox"/> Minorista <input type="checkbox"/> Mayorista <input type="checkbox"/> Otros (sírvase especificar): _____	
Se ha escogido este método de distribución por los siguientes motivos: 1.- Las tiendas conocidas porque ya están posicionadas en el mercado. 2.- Las entregas a domicilio nos permitirán tener una venta personalizada con el cliente 3.- Las redes sociales tienen un mayor alcance y es más práctico. 4.- Asesoramiento como un valor agregado para los compradores que lo soliciten, por ejemplo con los CDI's o psicólogos para que puedan aplicarlo en consulta o en clases.	

Tabla 7. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Promoción

Medio	Detalles	Costos
Comercialización directa		
Tienda de Juegos para niños	Entregar el producto a concesión para que la tienda lo exhiba y comparta con los clientes potenciales.	0.00
Tienda on line	Realizar un catálogo virtual con los productos de la marca y promocionarse a través de links y vender productos con comisión.	0.00
Página de redes sociales	Tomar buenas fotografías y realizar posts relacionados a los juegos	1200.00
Anuncios		
Programas de televisión dirigidos hacia el ambiente familiar	Conseguir un espacio en entrevista para promocionar el producto.	0.00
Revistas	Llegar a la sección de emprendedores para hablar sobre las bondades del producto. Por ejemplo en la revista "La Familia"	50.00
Programas de Radio dirigidos al ámbito familiar	Conseguir entrevistas para promocionar el producto, a través de página de Facebook y emisora.	0.00
Publicidad		
Influencers	Contratación de influencers que estén relacionados con el medio de psicología y con padres de familia.	150.00
Página de redes sociales	Crear una pauta según el requerimiento del negocio para que el producto tenga mayor alcance con clientes potenciales.	0.00
Influencers	Contratación de influencers que estén relacionados con el medio de psicología y con padres de familia.	150.00
Promoción de ventas		
Activaciones en lugares concurridos por niños.	Crear un modelo de MATE de tamaño de 1,50 metros.	200.00
Talleres dirigido para padres y CDI's on line	Organizar talleres gratuitos para presentar el material didáctico a los participantes y potenciar las ventas.	0.00
Ferias de comercio	Participar en diferentes ferias ya sea en centros comerciales o espacios abiertos.	100.00
Costos de promoción totales para un año		1700

Tabla 8. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN
Personas

Puesto / Cargo	Criterios de contratación	Plan de formación necesario
Diseñador Industrial	<ul style="list-style-type: none"> - Diseñador industrial con experiencia en diseño de juguetes para niños o material didáctico. - Conocimientos en diseño gráfico. - Conocimiento de proveedores de materia prima - Tener conocimiento para manejar maquinaria. 	Dar especificaciones sobre la creación del producto, concepto general y utilidad del producto, uso de materiales no tóxicos.
Psicóloga clínica o infantil	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento sobre el neurodesarrollo infantil y estimulación temprana y crianza. - Conocimiento sobre recursos didácticos y su funcionalidad. - Relaciones con otros colegas e instituciones. 	Dar especificaciones sobre la creación del producto, concepto general y utilidad del producto.
Psicólogo industrial	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimientos sobre administración y logística - Publicidad de productos - Conocimientos básicos de psicología <p>Trámites legales</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Dar especificaciones acerca del personal necesario para contrataciones. <p>Especificar las necesidades de trámites legales para formalizar el negocio.</p>
Contador	<ul style="list-style-type: none"> - Capacidad para hacer costos, balances y declaraciones de IVA mensuales - Contratación de servicios. 	N/A

Tabla 9. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Proceso

Pasos	Descripción
Página web (e-commerce)	Crear una página web con posibilidad de realizar compras.
Fan page	Crear una fan page en redes sociales para promocionar el producto.
Crear contenido	Crear los insumos publicitarios como por ejemplo, fotos, videos o textos.
Promoción	Realizar publicidad en los medios digitales o en los medios tradicionales.
Contacto con el cliente	Dar información al cliente sobre las bondades que brinda el producto.
Venta	Venta personalizada, preguntar el cliente como prefiere que sea la entrega del mismo.
Fidelización del cliente	Realizar un seguimiento de la experiencia con el cliente sobre el producto para recibir un feedback.
Página web (e-commerce)	Crear una página web con posibilidad de realizar compras.
Fan page	Crear una fan page en redes sociales para promocionar el producto.
Crear contenido	Crear los insumos publicitarios como por ejemplo, fotos, videos o textos.

Tabla 10. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN
Prueba física

Evidencias físicas	Descripción
Presencia en internet y sitios web	Crear una página web dinámica con contenido interactivo, se podría pensar en dar una muestra digital del producto, con posibilidad de ecommerce. Realizar diferentes campañas de publicidad.
Presentación del producto	Packing de madera, material de madera de buena calidad, incluye instrucciones, colores llamativos para los niños que tienen un propósito.
Señalización	N/A
Uniformes de los empleados	N/A
Tarjeta de presentación	La tarjeta de presentación es digital, la cual se enviará a través de correos electrónicos para promociones o incluso cuando un posible cliente consulte sobre nuestro producto.
Buzones de correo, etc.	Generar una base de datos de personas que han presentado interés en los juego, además de CDI's, centros psicológicos para enviarles correos electrónicos sobre el producto.
Presencia en internet y sitios web	Crear una página web dinámica con contenido interactivo, se podría pensar en dar una muestra digital del producto, con posibilidad de ecommerce. Realizar diferentes campañas de publicidad.

Tabla 11. ESTIMACIÓN DE VENTAS

Producto	Distribución	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	TOTAL
1. MATE	Directa	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
	Al por menor	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180
	Ventas institucionales	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
	Total	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	900
Volumen total de ventas													900	
Ventas totales en el mercado													30.000	
Cuota de mercado													3,00%	

Tabla 12. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

¿Qué personal necesita?

Puesto / Cargo	Funciones / Tareas a realizar	Competencias y experiencias necesarias
Psicóloga clínica	<ul style="list-style-type: none"> - Dirigir el Proyecto establecido, crear nuevos conceptos y juguetes y evaluar nuevas propuestas de productos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento sobre el neurodesarrollo infantil y estimulación temprana y crianza. - Conocimiento sobre recursos didácticos y su funcionalidad. <p>Relaciones con otros colegas e instituciones.</p>
Diseñador Industrial	<ul style="list-style-type: none"> - Ejecutar el diseño del juguete presentado, realizar nuevas propuestas y tendencias del mercado. - Opera la maquinaria bajo las directrices del diseñador industrial. 	<ul style="list-style-type: none"> - Diseñador industrial con experiencia en diseño de juguetes para niños o material didáctico. - Conocimientos en diseño gráfico. - Conocimiento de proveedores de materia prima - Tener conocimiento para manejar maquinaria.
Psicólogo industrial	<ul style="list-style-type: none"> - Administración del proyecto - Coordinación de publicidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Capacidad para hacer costos, balances y declaraciones de IVA mensuales - Contratación de servicios.

Tabla 13. REQUERIMIENTOS Y COSTOS DE PERSONAL

Cargo	Competencias y experiencia necesarias	Realizado por	Paga mensual	Cotizaciones al fondo de pensión y al seguro médico
Dirigir el Proyecto establecido, crear nuevos conceptos y juguetes y evaluar nuevas propuestas de productos.	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento sobre el neurodesarrollo infantil y estimulación temprana y crianza. - Conocimiento sobre recursos didácticos y su funcionalidad. - Relaciones con otros colegas e instituciones. 	Gerencia general	600.00	72.90
Ejecutar el diseño del juguete presentado, realizar nuevas propuestas y tendencias del mercado.	<ul style="list-style-type: none"> - Diseñador industrial con experiencia en diseño de juguetes para niños o material didáctico. - Conocimientos en diseño gráfico. - Conocimiento de proveedores de materia prima - Tener conocimiento para manejar maquinaria. 	Departamento de producción	500.00	60.75
Administración del proyecto, coordinar la publicidad	<ul style="list-style-type: none"> - Capacidad para hacer costos, balances y declaraciones de IVA mensuales Contratación de servicios.	Departamento administrativo y comercial	500.00	60.75
Número total del personal permanente	3		1600	194.40
Costo total de personal por mes				\$1794.40

Tabla 14. RESPONSABILIDADES LEGALES Y REQUERIMIENTOS DE SEGURO

La empresa debe pagar los siguientes impuestos:	
<ul style="list-style-type: none"> - Impuesto a la renta - IVA - Patente 	
La siguiente normativa se aplica a los empleados:	
<ul style="list-style-type: none"> - Código de trabajo - Ley de seguridad social 	
La empresa debe obtener las siguientes y permisos	Costo
LUAE y patente	50.00
La empresa necesitará el siguiente seguro	Costo
Seguro de robo e incendio	100.00
Otras responsabilidades de la empresa	Costo
No aplica	0.00

Tabla 15. LISTADO DE COMPRAS

Listado de compras	Requisitos	Proveedores	Costos
Equipo:			
Camara Profesional	Cámara fotográfica y de video con características adecuadas para realizar la promoción de los productos.	Novi Compu	1500
Computadora Gerencia	Computadora portátil	Novi Compu	900
Computadora Diseño	Procesador Intel Core i7-7700HQ Memoria RAM: 16 GB de DDR4 Tarjeta gráfica: NVIDIA GeForce GTX 1050Ti 4 GB Disco duro: 256 GB	Novi Compu	1500
Computadora Admin & Publicidad	Procesador Intel Core i7-7700HQ Memoria RAM: 16 GB de DDR4 Tarjeta gráfica: NVIDIA GeForce GTX 1050Ti 4 GB Disco duro: 256 GB	Novi Compu	1500
Materias primas:			
MM 3690x195x33	Certificación de madera	Promadera	18,22
triplex 3 mm 122 x 244	Certificación de madera	Promadera	11,5
triplex 3 mm 122 x 244	Certificación de madera	Promadera	10
Tintes	No tóxicos	Promadera	1,6

Tabla 16. COSTEO DEL PRODUCTO PARA FABRICANTES DE PRODUCTOS O SERVICIOS

FORMATO DE COSTEO DEL PRODUCTO (para fabricantes y operadores de servicios)					
Producto 1:					
1. COSTO VARIABLE POR UNIDAD					
1	2		3		4
Insumo	Costo de compra (\$)	Unidad	Cantidad estimada por unidad	Unidad	Costo estimado por unidad (\$)
FICHAS 60 X 60 X 115 EN pino	18,22		0,025		0,46
Bases 80 x 160 en triplx de 3mm	11,5		0,085998388		0,99
CAJA EN TRIPLEX	10		0,043335125		0,43
Ruteos	1,6		1		1,60
Tintes	1,6		1		1,60
Impresión UV	25		0,1		2,50
Mano de obra					7,57
Costo Variable Estimado por Unidad (1)					15.15
2. COSTO FIJO POR UNIDAD					
Costo Fijo Total Estimado por mes (2)					1606,97
Costo Variable Total Estimado del negocio por mes (3)					1136,09
Costo Fijo por Costo Variable (4) = (2)/(3)					1,41
Costo Fijo Estimado por Unidad (5) = (4) x (1)					21,43
3. COSTO TOTAL POR UNIDAD (6) = (1) + (5)					36,57

Tabla 17. COSTO VARIABLE TOTAL ESTIMADO DEL NEGOCIO POR MES

COSTO VARIABLE TOTAL POR MES			
Producto	Cantidad producida por mes	Costo Variable por unidad (\$)	Costo Variable Total por mes (\$)
MATE	75	15,15	1136,09

Tabla 18. DEPRECIACIÓN

FORMULARIO DE DEPRECIACIÓN			
Equipo	Costo estimado de compra (\$)	Vida estimada del equipo (años)	Depreciación por cada año (\$)
Cámara Profesional	1500	10	150
Computadora Gerencia	900	3	300
Computadora Diseño	1500	3	500
Computadora Admin & Publicidad	1500	3	500
Total Depreciación anual			1450
Depreciación por mes			120,8333333

Tabla 19. COSTOS FIJOS TOTAL ESTIMADO POR MES PARA FABRICANTES DE PRODUCTOS

FORMATO DE COSTOS FIJOS TOTALES POR MES (para fabricantes y operadores de servicios)	
Detalles	Costo por mes (\$)
Alquiler (vea su ficha de plan de comercialización Plaza)	0,00
Electricidad y agua incluyendo aguas residuales	10,00
Licencias	12,50
Seguro	8,33
Mano de obra (vea su ficha de Requerimiento de personal)	1233,65
Consumibles, incluyendo el reciclaje y la disposición final	50,00
Depreciación (véase la Act.25 Depreciación)	120,83
Transporte	30,00
Reparaciones	0,00
Costos de comercialización / promoción (vea su plan de comercialización Promoción)	141,66
Costo Fijo Total por mes (2)	1606,97

CARGO POR COSTO FIJO (%)

Costo Fijo Total por mes (2)
(véase la Act.25 Costos Fijos)

$$= \frac{1606,97}{1136,09} \times 100 =$$

141%

Costo Variable Total por mes (3)
(véase la Act. 25 Costo Variable (min -may))

1136,09

Cargo por Costo Fijo (4)

Producto	1	2	3
	Costo variable por unidad (\$) (1)	Costo Fijo por unidad (\$) (5)=(1)x(4)	Costo Total por unidad (\$) (6)=(1)+(5)
MATE	15,15	21,43	36,58

Tabla 20. COSTO VARIABLE TOTAL POR MES PARA MINORISTAS Y MAYORISTAS

FORMULARIO DE COMPRAS MENSUALES (para minoristas y mayoristas)			
Producto	Número estimado de artículos vendidos por mes (\$) (véase Estimación ventas)	Costo Variable por unidad (\$)	Costo Variable Total por mes (\$)
MATE	75	15,15	1136

Tabla 24. PLAN DE FLUJO DE CAJA

PLAN DE FLUJO DE CAJA													
	Detalles	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
INGRESO DE EFECTIVO	1. Efectivo al inicio del mes (1)	2368,67	3.415	4.460	5.506	6.552	7.598	8.644	9.690	10.736	11.782	12.828	13.874
	2. Efectivo de ventas en efectivo	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375
	3. Efectivo de ventas a crédito												
	4. Otros ingresos de efectivo												
	5. Total de ingreso de efectivo (2)	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375
EGRESO DE EFECTIVO	6. Compra de bienes	414,27	414,27	414,27	414,27	414,27	414,27	414,27	414,27	414,27	414,27	414,27	414,27
	7. Pago de salarios	1794	1.794	1.794	1.794	1.794	1.794	1.794	1.794	1.794	1.794	1.794	1.794
	8. Compra de equipos	0.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	9. Reembolso de préstamo	0.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	10. Otros pagos	120,83	120,83	120,83	120,83	120,83	120,83	120,83	120,83	120,83	120,83	120,83	120,83
	11. Total de egreso de efectivo (3)	2.329	2.329	2.329	2.329	2.329	2.329	2.329	2.329	2.329	2.329	2.329	2.329
	12. Efectivo al final del mes (4) = (1) + (2) – (3)	3.415	4.460	5.506	6.552	7.598	8.644	9.690	10.736	11.782	12.828	13.874	14.919

Tabla 25. CAPITAL INICIAL REQUERIDO

CAPITAL INICIAL REQUERIDO	
	Para el periodo desde : 01/01/2022 hasta: 01/12/2022
INVERSIONES	Monto
Local de la empresa	
• Construcción o compra de instalaciones	
• Conversión o reconstrucción del local de la empresa	
Equipo	
• Equipo de oficina	1500
• Equipos de computación	3900
CAPITAL DE TRABAJO	
Existencias de materias primas o productos terminados	414,27
Licencias y tasas	150
Gastos de comercialización	0
Salarios	1794,4
Alquiler	0
Electricidad y agua	10
Contingencia para emergencias	0
CAPITAL INICIAL TOTAL	7768,67