



## COMERCIALIZACION Y PRESUPUESTO

|                       |                                                                   |
|-----------------------|-------------------------------------------------------------------|
| <b>Tabla 1</b> .....  | RESUMEN EJECUTIVO “PLAN DE COMERCIALIZACION JUGUETE DIDÁCTICO”    |
| <b>Tabla 2</b> .....  | IDEA DE NEGOCIO                                                   |
| <b>Tabla 3</b> .....  | INVESTIGACIÓN DE MERCADO                                          |
| <b>Tabla 4</b> .....  | PLAN DE COMERCIALIZACIÓN (PRODUCTO)                               |
| <b>Tabla 5</b> .....  | PLAN DE COMERCIALIZACIÓN (PRECIO)                                 |
| <b>Tabla 6</b> .....  | PLAN DE COMERCIALIZACIÓN (PLAZA)                                  |
| <b>Tabla 7</b> .....  | PLAN DE COMERCIALIZACIÓN (PROMOCIÓN)                              |
| <b>Tabla 8</b> .....  | PLAN DE COMERCIALIZACIÓN (PERSONAS)                               |
| <b>Tabla 9</b> .....  | PLAN DE COMERCIALIZACIÓN (PROCESO)                                |
| <b>Tabla 10</b> ..... | PLAN DE COMERCIALIZACIÓN (PRUEBA FÍSICA)                          |
| <b>Tabla 11</b> ..... | ESTIMACIÓN DE VENTAS                                              |
| <b>Tabla 12</b> ..... | ESTRUCTURA ORGANIZATIVA                                           |
| <b>Tabla 13</b> ..... | REQUERIMIENTOS Y COSTOS DE PERSONAL                               |
| <b>Tabla 14</b> ..... | RESPONSABILIDADES LEGALES Y REQUERIMIENTOS DE SEGURO              |
| <b>Tabla 15</b> ..... | LISTADO DE COMPRAS                                                |
| <b>Tabla 16</b> ..... | COSTEO DEL PRODUCTO PARA FABRICANTES DE PRODUCTOS O SERVICIOS     |
| <b>Tabla 17</b> ..... | COSTO VARIABLE TOTAL ESTIMADO DEL NEGOCIO POR MES                 |
| <b>Tabla 18</b> ..... | DEPRECIACIÓN                                                      |
| <b>Tabla 19</b> ..... | COSTOS FIJOS TOTAL ESTIMADO POR MES PARA FABRICANTES DE PRODUCTOS |
| <b>Tabla 20</b> ..... | COSTO VARIABLE TOTAL POR MES PARA MINORISTAS Y MAYORISTAS         |
| <b>Tabla 21</b> ..... | PLAN DE VENTAS                                                    |
| <b>Tabla 22</b> ..... | PLAN DE COSTOS                                                    |
| <b>Tabla 23</b> ..... | PLAN DE GANANCIAS                                                 |
| <b>Tabla 24</b> ..... | PLAN DE FLUJO DE CAJA                                             |
| <b>Tabla 25</b> ..... | 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:<br>(Fabricante,<br>Prestador de<br>servicios, Mayorista o<br>Minorista) | Fabricante                                                                                                                                                   |                               | Propietario(a)s: | Bolívar Chavez              |
| Productos, servicios o<br>actividad principal                                            | Material didácticos pedagógicos                                                                                                                              |                               | Gerente(s)       | n/a                         |
| Segmento(s) del<br>mercado / clientes                                                    |                                                                                                                                                              | Fuentes de capital<br>inicial |                  | Monto \$                    |
|                                                                                          |                                                                                                                                                              | Capital<br>propio/patrimonio  |                  | 5400                        |
| Personal del negocio                                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gerente General</li> <li>- Departamento de producción</li> <li>- Departamento administrativo y comercial</li> </ul> | Otras fuentes:                |                  | 2638,67                     |
|                                                                                          |                                                                                                                                                              |                               |                  | 7768,67                     |

Tabla 2. IDEA DE NEGOCIO

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Nombre de la empresa o producto</b><br/>MATE</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <p><b>Tipo de empresa:</b> Fabricante X      Operador de servicios      Minorista      Mayorista      Otro:</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <p><b>La empresa producirá los siguientes productos o servicios:</b><br/>Material didácticos pedagógicos</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <p><b>Los clientes serán:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Psicólogos infantiles</li> <li>- Centros psicológicos</li> <li>- Padres de familia con niños de 3 a 5 años de edad</li> <li>- Centros de desarrollo infantil públicos y privados</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <p><b>La empresa venderá de la siguiente forma:</b><br/>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><b>El negocio satisfará las siguientes necesidades de los clientes:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-La necesidad de que los niños no presenten problemas de aprendizaje en el entorno escolar.</li> <li>-Desarrollo de capacidades lógico matemáticas.</li> <li>- Juguetes de madera</li> <li>- Materiales no tóxicos</li> <li>- Versatilidad</li> <li>- Prevención y estimulación del neurodesarrollo de niños y niñas.</li> </ul>                                                                  |
| <p><b>Mi motivación personal para retener esta idea de negocio:</b><br/>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"> <li>- Padres de niños de 3 a 6 años</li> <li>- ONG's</li> <li>- Psicólogos particulares</li> <li>- CDI's</li> </ul> Centros psicológicos | <ul style="list-style-type: none"> <li>- La necesidad de que los niños no presenten problemas de aprendizaje en el entorno escolar.</li> <li>- Desarrollo de capacidades lógico matemáticas.</li> <li>- Prevención y estimulación del neurodesarrollo de niños y niñas.</li> <li>- Juguetes de madera</li> <li>- Materiales no tóxicos</li> <li>- Versatilidad</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mundo Kaypacha</li> <li>- Arkidtecs</li> <li>- Almagama toys</li> <li>- Shakecarstoys</li> <li>- Shamak</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tener productos originales.</li> <li>- Tener una base teórica personal que sirve para la validación.</li> <li>- Secuencia de juego.</li> <li>- Versatilidad de juego.</li> </ul> Sistema de recompensa por aprendizaje. |

**Tabla 4. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN**  
**Producto o servicio**

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

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| <b>Ubicación:</b><br>Quito, primero ventas a través redes sociales y plataformas de ventas.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                |
| <b>Se ha escogido este local por los siguientes motivos:</b><br>Tendencia de compras virtuales.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                |
| <b>El costo mensual de este local es de:</b><br>0,00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>Este costo incluye:</b> N/A |
| <b>Método de distribución:</b> <input checked="" type="checkbox"/> Directa <input type="checkbox"/> Minorista <input type="checkbox"/> Mayorista <input type="checkbox"/> Otros (sírvase especificar): _____                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                |
| <b>Se ha escogido este método de distribución por los siguientes motivos:</b><br>1.- Las tiendas conocidas porque ya están posicionadas en el mercado.<br>2.- Las entregas a domicilio nos permitirán tener una venta personalizada con el cliente<br>3.- Las redes sociales tienen un mayor alcance y es más práctico.<br>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      |
|--------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>Comercialización directa</b>                              |                                                                                                                               |             |
| 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     |
| <b>Anuncios</b>                                              |                                                                                                                               |             |
| 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        |
| <b>Publicidad</b>                                            |                                                                                                                               |             |
| 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      |
| <b>Promoción de ventas</b>                                   |                                                                                                                               |             |
| 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      |
| <b>Costos de promoción totales para un año</b>               |                                                                                                                               | <b>1700</b> |



**Tabla 8. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN**  
**Personas**

| Puesto / Cargo               | Criterios de contratación                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Plan de formación necesario                                                                                                                                                                                    |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Diseñador Industrial         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseñador industrial con experiencia en diseño de juguetes para niños o material didáctico.</li> <li>- Conocimientos en diseño gráfico.</li> <li>- Conocimiento de proveedores de materia prima</li> <li>- Tener conocimiento para manejar maquinaria.</li> </ul> | 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"> <li>- Conocimiento sobre el neurodesarrollo infantil y estimulación temprana y crianza.</li> <li>- Conocimiento sobre recursos didácticos y su funcionalidad.</li> <li>- Relaciones con otros colegas e instituciones.</li> </ul>                                       | Dar especificaciones sobre la creación del producto, concepto general y utilidad del producto.                                                                                                                 |
| Psicólogo industrial         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimientos sobre administración y logística</li> <li>- Publicidad de productos</li> <li>- Conocimientos básicos de psicología</li> </ul> <p>Trámites legales</p>                                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dar especificaciones acerca del personal necesario para contrataciones.</li> </ul> <p>Especificar las necesidades de trámites legales para formalizar el negocio.</p> |
| Contador                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad para hacer costos, balances y declaraciones de IVA mensuales</li> <li>- Contratación de servicios.</li> </ul>                                                                                                                                           | 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      |
|-------------------------------------|------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|------------|------------|
| <b>1.<br/>MATE</b>                  | 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        |
|                                     | <b>Total</b>           | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75  | 75  | 75         | <b>900</b> |
| <b>Volumen total de ventas</b>      |                        |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |     | <b>900</b> |            |
| <b>Ventas totales en el mercado</b> |                        |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |     | 30.000     |            |
| <b>Cuota de mercado</b>             |                        |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |     | 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"> <li>- Dirigir el Proyecto establecido, crear nuevos conceptos y juguetes y evaluar nuevas propuestas de productos.</li> </ul>                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimiento sobre el neurodesarrollo infantil y estimulación temprana y crianza.</li> <li>- Conocimiento sobre recursos didácticos y su funcionalidad.</li> </ul> <p>Relaciones con otros colegas e instituciones.</p>                                           |
| Diseñador Industrial | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ejecutar el diseño del juguete presentado, realizar nuevas propuestas y tendencias del mercado.</li> <li>- Opera la maquinaria bajo las directrices del diseñador industrial.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseñador industrial con experiencia en diseño de juguetes para niños o material didáctico.</li> <li>- Conocimientos en diseño gráfico.</li> <li>- Conocimiento de proveedores de materia prima</li> <li>- Tener conocimiento para manejar maquinaria.</li> </ul> |
| Psicólogo industrial | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Administración del proyecto</li> <li>- Coordinación de publicidad</li> </ul>                                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad para hacer costos, balances y declaraciones de IVA mensuales</li> <li>- Contratación de servicios.</li> </ul>                                                                                                                                           |

**Tabla 13. REQUERIMIENTOS Y COSTOS DE PERSONAL**

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

**Tabla 14. RESPONSABILIDADES LEGALES Y REQUERIMIENTOS DE SEGURO**

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

**Tabla 15. LISTADO DE COMPRAS**

| Listado de compras             | Requisitos                                                                                                                                | Proveedores | Costos |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|--------|
| <b>Equipo:</b>                 |                                                                                                                                           |             |        |
| 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<br>Memoria RAM: 16 GB de DDR4<br>Tarjeta gráfica: NVIDIA GeForce GTX 1050Ti<br>4 GB<br>Disco duro: 256 GB | Novi Compu  | 1500   |
| Computadora Admin & Publicidad | Procesador Intel Core i7-7700HQ<br>Memoria RAM: 16 GB de DDR4<br>Tarjeta gráfica: NVIDIA GeForce GTX 1050Ti<br>4 GB<br>Disco duro: 256 GB | Novi Compu  | 1500   |
| <b>Materias primas:</b>        |                                                                                                                                           |             |        |
| MM 3690x195x33                 | <b>Certificación de madera</b>                                                                                                            | Promadera   | 18,22  |
| triplex 3 mm 122 x 244         | <b>Certificación de madera</b>                                                                                                            | Promadera   | 11,5   |
| triplex 3 mm 122 x 244         | <b>Certificación de madera</b>                                                                                                            | Promadera   | 10     |
| Tintes                         | <b>No tóxicos</b>                                                                                                                         | Promadera   | 1,6    |



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

| FORMATO DE COSTEO DEL PRODUCTO<br>(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                           |
| <b>Costo Variable Estimado por Unidad (1)</b>                                  |                      |        |                              |        | <b>15.15</b>                   |
| 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                           |
| <b>Costo Fijo Estimado por Unidad (5) = (4) x (1)</b>                          |                      |        |                              |        | <b>21,43</b>                   |
| <b>3. COSTO TOTAL POR UNIDAD (6) = (1) + (5)</b>                               |                      |        |                              |        | <b>36,57</b>                   |



**Tabla 17. COSTO VARIABLE TOTAL ESTIMADO DEL NEGOCIO POR MES**

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

**Tabla 18. DEPRECIACIÓN**

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

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

| <b>FORMATO DE COSTOS FIJOS TOTALES POR MES</b><br>(para fabricantes y operadores de servicios) |                           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| <b>Detalles</b>                                                                                | <b>Costo por mes (\$)</b> |
| 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                    |
| <b>Costo Fijo Total por mes (2)</b>                                                            | <b>1606,97</b>            |

**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**

| <b>FORMULARIO DE COMPRAS MENSUALES<br/>(para minoristas y mayoristas)</b> |                                                                                         |                                       |                                          |
|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------------|
| <b>Producto</b>                                                           | <b>Número estimado de artículos vendidos por mes (\$)<br/>(véase Estimación ventas)</b> | <b>Costo Variable por unidad (\$)</b> | <b>Costo Variable Total por mes (\$)</b> |
| 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          |
| <b>Local de la empresa</b>                            |                |
| • Construcción o compra de instalaciones              |                |
| • Conversión o reconstrucción del local de la empresa |                |
| <b>Equipo</b>                                         |                |
| • 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              |
| <b>CAPITAL INICIAL TOTAL</b>                          | <b>7768,67</b> |