

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y

VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PEQUEÑAS

Y MEDIANAS EMPRESAS

TEMA: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA WOODEN TOYS COMPANY S.A. DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE JUGUETES DIDÁCTICOS DE MADERA EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, CANTÓN AMBATO”,

AUTORAS:

- MARIELA CRISTINA CHANGO GALARZA
- MARÍA ISABEL ZAMBRANO

DIRECTOR: ECON. CARLOS PARREÑO

Latacunga, Abril del 2013

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE
MAESTRÍA EN GESTIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

CERTIFICADO

Econ. Carlos Parreño

CERTIFICA

Que el trabajo titulado “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA WOODEN TOYS COMPANY S.A. DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE JUGUETES DIDÁCTICOS DE MADERA EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, CANTÓN AMBATO”, realizados por las maestrantes: Ing. Mariela Cristina Chango Galarza e Ing. María Isabel Zambrano Vallejo, ha sido guiado y revisado periódicamente, cumpliendo normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Universidad de las fuerzas Armadas ESPE.

Debido a que constituye un trabajo de excelente contenido analítico en el entorno de la Responsabilidad Social Empresarial que coadyuvará a la publicación de nuevos conocimientos y al desarrollo profesional. Si se recomienda su publicación.

El mencionado trabajo consta de un empastado y una copia en archivo digital, se autoriza a los mencionados maestrantes que realicen la entrega en la biblioteca de la institución.

Latacunga, Abril del 2013

.....

Econ. Carlos Parreño

DIRECTOR DEL PROYECTO

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE
MAESTRÍA EN GESTIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

CERTIFICACIÓN

Se certifica que el presente proyecto fue desarrollado por las maestrantes:
Ingeniera Mariela Cristina Chango Galarza e Ingeniera María Isabel
Zambrano Vallejo, bajo mi supervisión.

.....

ECON. CARLOS PARREÑO

TUTOR DEL PROYECTO

.....

ING. GALO VÁSQUEZ

COORDINADOR DEL PROGRAMA DE MAESTRÍAS EN GESTIÓN DE
EMPRESAS MENCIÓN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

.....

DR. RODRIGO VACA

SECRETARIO ACADÉMICO

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE
MAESTRÍA EN GESTIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras: Ing. Mariela Chango
 Ing. María Isabel Zambrano

DECLARAMOS QUE:

El proyecto de grado denominado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA WOODEN TOYS COMPANY S.A. DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE JUGUETES DIDÁCTICOS DE MADERA EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, CANTÓN AMBATO”**, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de nuestra autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Latacunga, Abril del 2013.

.....
Ing. Mariela Chango

C.I: 180340649-3

.....
Ing. María Isabel Zambrano

C.I: 210043543-3

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE
MAESTRÍA EN GESTIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

AUTORIZACIÓN

Nosotras

Ing. Mariela Chango

Ing. María Isabel Zambrano

Autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas - ESPE, la publicación en la biblioteca virtual de la Institución, del trabajo denominado: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA WOODEN TOYS COMPANY S.A. DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE JUGUETES DIDÁCTICOS DE MADERA EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, CANTÓN AMBATO”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y autoría.

Latacunga, Abril del 2013.

.....
Ing. Mariela Chango

C.I: 180340649-3

.....
Ing. María Isabel Zambrano

C.I: 210043543-3

DEDICATORIA

El presente trabajo va dedicado principalmente a Dios que me dio la oportunidad de estar en este momento realizando el presente trabajo investigativo en segundo lugar a mi Hijo Danilo Alejandro que es mi inspiración, está en mi corazón y es mi mayor apoyo para seguir adelante, a mis padres quienes me apoyaron en todo momento y muy en especial a mi esposo que con su ayuda pude concluir esta fase de mi vida profesional y realización personal.

Mary

DEDICATORIA

A mis padres, por estar presentes siempre con su inmenso amor en todos los pasos de mi vida.

A mi esposo, hermanas, amigos y demás familiares que confiaron en mí y sin cuyo apoyo no hubiera sido posible la realización de este trabajo de grado.

Y sobre todo a mi hijo Steve Sebastián, para que vaya creciendo con grandes ejemplos de vida.

Isa

“Los niños de hoy son inocentes, vulnerables y dependientes. También son curiosos, activos y están llenos de esperanza. Su infancia debe ser una época de alegría y paz, juegos y crecimiento”.

*Declaración aprobada por la Cumbre Mundial a favor de la infancia,
septiembre de 1990.*

AGRADECIMIENTO

Agradezco de manera especial al Econ. Carlos Parreño Director del Proyecto, por haber brindado a mi grupo de trabajo todo el apoyo necesario y la información oportuna, para poder concluir el presente proyecto, del mismo modo agradezco a Dios por haberme dado la oportunidad de conseguir tan esperada defensa y para culminar a mis padres que incondicionalmente me han apoyado.

Mary

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a Dios, ya que él ha sido quien me ha dado la fortaleza y perseverancia para trabajar en este proyecto de empresa y llevarla a la práctica.

A mi familia, padres, esposo e hijo, quienes me brindaron su apoyo incondicional en todo momento.

Así como también un agradecimiento infinito a los profesionales que nos guiaron con sus experiencias y enriquecieron el desarrollo de este trabajo investigativo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

	PÁG
PORTADA.....	i
CERTIFICADOS.....	ii
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD.....	v
AUTORIZACIÓN	vii
DEDICATORIA MARIELA CHANGO	ix
DEDICATORIA MARÍA ISABEL ZAMBRANO.....	ix
AGRADECIMIENTO MARIELA CHANGO	xi
AGRADECIMIENTO MARÍA ISABEL ZAMBRANO	xii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	xiii
ÍNDICE DE TABLAS.....	¡Error! Marcador no definido.
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xxiii
ÍNDICE DE ECUACIONES.....	xxv
ÍNDICE DE ANEXOS	xxvi
RESUMEN.....	xxvii
ABSTRACT	xxix
INTRODUCCIÓN.....	xxxi
CAPÍTULO I.....	1
1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.....	1
1.1 Análisis del Problema	1
1.2 Formulación del Problema	2
1.3 Justificación del Proyecto	2
1.4 Objetivos del Proyecto.....	4
1.4.1 Objetivo General	4
1.4.2 Objetivos Específicos.....	4
1.5 Marco Conceptual.....	5
1.6 Descripción de la Hipótesis	10
1.6.1 Hipótesis General.....	10
1.6.2 Hipótesis Específicas	10

1.7	Aspectos Metodológicos	11
1.7.1	Método	12
1.7.2	Técnicas	13
CAPÍTULO II.....		13
2.	ESTUDIO DE MERCADO	14
2.1	Objetivos del Estudio de Mercado	15
2.1.1	Objetivo General.....	15
2.1.2	Objetivos Específicos.....	15
2.2	Metodología Empleada	16
2.3	Fuentes de Información	16
2.4	Análisis de la Demanda	18
2.4.1	Segmentación del Mercado	19
2.4.2	Perfil General del Cliente.....	20
2.4.3	Determinación del Universo	21
2.4.3.1	Unidades de Muestreo	22
2.4.3.2	Alcance	22
2.4.3.3	Tiempo de Estudio	23
2.4.3.4	Cálculo del Tamaño de la Muestra para los CDII.....	23
2.4.3.5	Cálculo del Tamaño de la Muestra para los Hogares	26
2.4.4	Diseño de la Encuesta	28
2.4.4.1	Encuesta dirigida a los Centros de Desarrollo Infantil	29
2.4.4.2	Encuesta dirigida a los Padres de Familia	33
2.4.5	Tabulación y Análisis de las preguntas de las encuestas	37
2.4.5.1	Tabulación y Análisis de la Encuesta dirigida a CDI.....	37
2.4.5.2	Tabulación y Análisis de la Encuesta dirigida a los Hogares	44
2.4.6	Conclusiones del Estudio de Mercado	54
2.4.7	Proyección de la Demanda.....	56
2.4.7.1	Demanda Histórica.....	56
2.4.7.2	Demanda Actual.....	57
2.4.7.3	Demanda Proyectada	58
2.5	Análisis de la Oferta.....	61

2.5.1	Análisis de la Competencia	62
2.5.2	Proyección de la Oferta	64
2.5.2.1	Precios.....	65
2.5.3	Oferta Actual	68
2.5.4	Oferta Proyectada	69
2.5.5	Demanda Insatisfecha	72
2.6	Estudio de Comercialización.....	72
2.6.1	Estrategia de Enfoque	74
2.6.2	Estrategias de Posicionamiento.....	76
2.6.3	Estrategia de Distribución.....	78
2.6.3.1	Plaza y Distribución.....	80
2.6.3.2	Tipos de Medios de Transporte a emplear	82
2.6.4	Estrategia Promocional	82
2.6.5	Estrategia de Mercadeo	87
2.6.6	Tácticas Estratégicas	88
2.7	Planeación Estratégica	89
2.7.1	Descripción del Negocio	89
2.7.2	Misión y Visión	90
2.7.2.1	Misión.....	90
2.7.2.2	Visión	90
2.7.3	Políticas y Valores	91
2.7.3.1	Políticas de la Empresa	91
2.7.3.2	Valores	91
2.7.4	FODA	93
2.7.5	Evaluación de la Matriz de Factores Externos (MEFE)	96
2.7.6	Evaluación de la Matriz de Factores Internos (MEFI)	97
2.7.7	Análisis de la Matriz FODA	100
CAPÍTULO III.....		101
3.	IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO.....	101
3.1	Definiciones de Juego.....	101
3.2	Juego Didáctico.....	102

3.3	Historia de los Juguetes.....	104
3.4	Función del juguete.....	105
3.5	Clasificación de los Juguetes.....	106
3.6	Materiales de los juguetes.....	108
3.7	Objetivos de la utilización de los Juegos Didácticos.....	109
3.7.1	El juguete y el desarrollo de la afectividad.....	110
3.7.2	El juguete y el desarrollo de la motricidad.....	110
3.7.3	El juguete y el desarrollo de la inteligencia.....	110
3.7.4	El juguete y el desarrollo de la creatividad.....	111
3.7.5	El juguete y el desarrollo de la sociabilidad.....	111
3.8	Características de los Juegos Didácticos.....	112
3.9	Definición de Producto.....	113
3.10	Madera.....	113
3.11	Reseña Histórica.....	114
3.12	Propiedades de la madera.....	114
3.12.1	Propiedades físicas.....	115
3.12.2	Propiedades Mecánicas.....	115
3.13	Características del Cedro.....	117
3.14	Características del MDF.....	117
3.15	Características de los Productos.....	118
3.16	Ventajas de los Productos.....	119
3.17	Descripción de los Productos.....	121
	CAPÍTULO IV.....	124
4.	ANTECEDENTES GENERALES DE LA EMPRESA.....	124
4.1	Nombre de la Microempresa.....	125
4.2	Logotipo de la Empresa.....	126
4.3	Lema de la Empresa.....	126
4.4	Razón Social.....	126
4.5	Conformación Jurídica.....	127
4.6	Tipo de Empresa.....	127
4.7	Rama de actividad a que se dedica: Industria Maderera.....	127

4.8	Sub-rama: Fabricación de Juguetes Didácticos de Madera	127
4.9	Misión	127
4.10	Visión	128
4.11	Políticas de la Empresa	128
4.12	Valores	129
4.13	Objetivos	130
4.13.1	Objetivo General	130
4.13.2	Objetivos Específicos	130
4.14	Estructura Orgánica	131
4.15	Funciones del Personal	133
4.16	Descripción del Negocio	137
4.17	Marco Legal	138
4.17.1	Aspectos Generales	138
4.17.1.1	Conformación Jurídico Legal de la Empresa	139
4.17.1.2	Pasos para la Constitución de la Empresa Anónima	140
4.17.1.3	Elaboración, Ingreso y Aprobación de la Escritura Pública	140
4.17.1.4	Inscripción Provisional en la Cámara de Producción correspondiente	141
4.17.1.5	Publicación en el Diario	142
4.17.1.6	Inscripción del Trámite de Constitución	142
4.17.1.7	Pago de la Tasa de Nombramiento	143
4.17.1.8	Inscripción de Nombramiento	143
4.17.1.9	Obtención del Registro Único de Contribuyentes	143
4.17.1.10	Afiliación a la Cámara de la Producción respectiva	144
4.17.2	Aspectos Societarios	144
4.17.3	Aspectos Tributarios	145
4.17.4	Seguridad e Higiene Industrial	147
CAPÍTULO V	149
5.	ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO	149
5.1	Localización del Proyecto	149
5.1.1	Macro localización	150
5.1.2	Micro localización	157

5.2	Plan de Producción.....	160
5.2.1	Cadena de Valor	160
5.2.2	Productos a realizar	161
5.2.3	Flujograma de Proceso Productivo	163
5.2.3.1	Descripción del Proceso de Productivo.....	165
5.3	Tamaño del Proyecto.....	166
5.3.1	Requerimientos de Material Prima, Materiales e Insumos	166
5.3.1.1	Proveedores.....	167
5.3.1.2	Proveedores de Materia Prima e Insumos.....	167
5.3.2	Requerimientos de Maquinaria y Equipo	168
5.3.3	Requerimientos de Tecnología	170
5.3.4	Requerimientos de Mano de Obra	170
5.4	Capacidad de Producción.....	172
5.5	Manejo de Inventario.....	173
5.6	Distribución de la Planta.....	173
CAPÍTULO VI.....		175
6.	EVALUACIÓN FINANCIERA.....	175
6.1	Presupuesto.....	175
6.1.1	Presupuesto de Inversión	176
6.1.1.1	Activos Fijos.....	176
6.1.1.2	Activos Intangibles.....	177
6.1.1.3	Capital de Trabajo.....	178
6.1.1.4	Cronograma de Inversiones.....	179
6.2	Proyección de Ventas.....	180
6.3	Presupuesto de Ventas.....	184
6.4	Presupuesto de Producción.....	184
6.5	Presupuesto de Materia Prima.....	195
6.6	Presupuesto de Mano de Obra Indirecta.....	197
6.7	Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación.....	200
6.8	Presupuesto de Depreciaciones.....	200
6.9	Presupuesto de Costos y Gastos.....	204

6.10	Financiamiento	205
6.11	Estados Financieros	207
6.11.1	Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado	207
6.11.2	Balance General	208
6.11.3	Flujo de Caja	209
6.12	Indicadores y Evaluación Financiera	211
6.12.1	Determinación de las Tasas de Descuento	211
6.12.1.1	TMAR del Proyecto	211
6.12.1.2	TMAR del Inversionista	213
6.12.2	Criterios de Evaluación	213
6.12.2.1	Valor Actual Neto	213
6.12.2.2	Tasa Interna de Retorno	215
6.12.2.3	Periodo de Recuperación de la Inversión	216
6.12.2.4	Relación Beneficio / Costo	217
6.13	Análisis del Punto de Equilibrio	218
6.14	Indicadores Financieros.....	221
CAPÍTULO VII		226
7.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	226
7.1	Conclusiones	226
7.2	Recomendaciones	228
8.	ANEXOS	¡Error! Marcador no definido.
8.1	ANEXO N° 1: Encuesta dirigida a los Padres de Familia. ¡Error! Marcador no definido.	no definido.
8.2	ANEXO N° 2: Encuesta dirigida a los Centros de Desarrollo Infantil. ¡Error! Marcador no definido.	no definido.
8.3	ANEXO N° 3: Catálogo de Productos..... ¡Error! Marcador no definido.	no definido.
8.4	ANEXO N° 4: Tasas Brutas de Natalidad (por cada 1.000 habitantes) ¡Error! Marcador no definido.	no definido.
9.	BIBLIOGRAFÍA.....	231

TABLA N° 2.1	Variables	de	20
TABLA N° 2.2	Disposición para adquirir los Juguetes Didácticos.....		36
TABLA N° 2.3	Tipo de juguetes más utilizados.....		37
TABLA N° 2.4	Inversión destinada a los Juguetes Didácticos de Madera..		38
TABLA N° 2.5	Características de los Juguetes.....		39
TABLA N° 2.6:	Áreas de Conocimiento a aportar.....		40
TABLA N° 2.7	Asistencia a Capacitaciones.....		41
TABLA N° 2.8	Disponibilidad para adquirir el Catálogo de Productos.....		42
TABLA N° 2.9	Hijos menores de cinco años.....		43
TABLA N° 2.10	Asistencia de los hijos a los Centros de Desarrollo Infantil.		44
TABLA N° 2.11:	Frecuencia con que asisten a los CDI.....		45
TABLA N° 2.12	Conocimiento de los Padres sobre los juguetes que usan		46
TABLA N° 2.13	Preferencia de juguetes.....		47
TABLA N° 2.14	Adquieren Juguetes Didácticos los Padres de Familia.....		48
TABLA N° 2.15	Lugares donde adquieren los Juguetes.....		49
TABLA N° 2.16	Cantidad de dinero empleado para juguetes.....		50
TABLA N° 2.17	Facilidad para encontrar Juguetes Didácticos en Ambato...		51
TABLA N° 2.18	Preferencia para encontrar los Juguetes de Madera.....		52
TABLA N° 2.19	Demanda Histórica.....		55
TABLA N° 2.20	Demanda Actual.....		57
TABLA N° 2.21	Cálculos para determinar la Demanda.....		58
TABLA N° 2.22	Demanda Proyectada.....		59
TABLA N° 2.23	Oferta Histórica.....		63
TABLA N° 2.24	Precios de la Competencia.....		65
TABLA N° 2.25	Oferta Actual.....		66
TABLA N° 2.26	Cálculos para determinar la Oferta Proyectada.....		68
TABLA N° 2.27	Oferta Proyectada.....		69
TABLA N° 2.28	Demanda Insatisfecha Actual.....		70
TABLA N° 2.29	Estrategia	de	Publicidad 82
TABLA N° 2.30	Matriz	FODA	– Factores 91
TABLA N° 2.31	Matriz FODA – Factores Externos.....		92

TABLA Nº 2.32	MEFE	-	Factores	93
TABLA Nº 2.33	MEFI	-	Factores	95
TABLA Nº 2.34	Análisis Matriz FODA.....			97
TABLA Nº 3.1	Catálogo de Productos.....			118
TABLA Nº 4.1	Tamaño de las Empresas.....			134
TABLA Nº 5.1	Desglose	Macro	del	147
TABLA Nº 5.2	Localización	Regional	de la	150
TABLA Nº 5.3	Localización	por Provincias	de la	151
TABLA Nº 5.4	Localización	detallada	de la	152
TABLA Nº 5.5	Desglose Micro del Proyecto.....			153
TABLA Nº 5.6	Localización por Parroquias.....			154
TABLA Nº 5.7	Cadena de Valor.....			157
TABLA Nº 5.8	Materiales e Insumos.....			162
TABLA Nº 5.9	Maquinaria y Equipo.....			165
TABLA Nº 5.10	Diagrama Hombre.....			167
TABLA Nº 6.1	Activos Fijos.....			173
TABLA Nº 6.2	Activos Intangibles.....			174
TABLA Nº 6.3	Capital de Trabajo.....			175
TABLA Nº 6.4	Cronograma de Inversiones.....			176
TABLA Nº 6.5	Cálculo del Precio Promedio.....			177
TABLA Nº 6.6	Proyección de Ventas.....			178
TABLA Nº 6.7	Presupuesto de Ventas.....			180
TABLA Nº 6.8	Mano de Obra Directa.....			182
TABLA Nº 6.9	Presupuesto de Mano de Obra Directa (Producción).....			182
TABLA Nº 6.10	Materiales Indirectos - Insumos.....			183
TABLA Nº 6.11	Cálculo de Materiales Directos e Indirectos.....			184
TABLA Nº 6.12	Presupuesto de Materiales Directos e Indirectos.....			189
TABLA Nº 6.13	Pasivo Corriente – Documentos por Pagar.....			190
TABLA Nº 6.14	Costos de Servicios Públicos.....			191
TABLA Nº 6.15	Cálculo de la Materia Prima.....			192
TABLA Nº 6.16	Presupuesto de Compras de Materias Primas.....			193
TABLA Nº 6.17	Mano de Obra Indirecta.....			195
TABLA Nº 6.18	Presupuesto de Mano de Obra Indirecta (Administrativa).....			195

TABLA N° 6.19	Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación.....	196
TABLA N° 6.20	Depreciación de Activos Fijos.....	198
TABLA N° 6.21	Tabla de Depreciaciones.....	199
TABLA N° 6.22	Presupuesto de Costos y Gastos.....	200
TABLA N° 6.23	Financiamiento.....	201
TABLA N° 6.24	Condiciones del Banco del Pacífico.....	201
TABLA N° 6.25	Tabla de Amortización.....	202
TABLA N° 6.26	Estado de Resultados Proyectado.....	203
TABLA N° 6.27	Flujo de Caja.....	206
TABLA N° 6.28	TRMAR del Proyecto.....	207
TABLA N° 6.29	TMAR del Inversionista.....	208
TABLA N° 6.30	Evaluación Financiera.....	209
TABLA N° 6.31	Resumen de Evaluación.....	213
TABLA N° 6.32	Punto de	214
TABLA N° 6.33	Indicadores Básicos.....	217

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Nº GRÁFICO	NOMBRE DEL GRÁFICO	PÁG.
GRÁFICO Nº 2.1	Disposición para adquirir los Juguetes Didácticos.....	37
GRÁFICO Nº 2.2	Tipo de juguetes más utilizados.....	38
GRÁFICO Nº 2.3	Inversión destinada a los Juguetes Didácticos.....	39
GRÁFICO Nº 2.4	Características de los Juguetes.....	40
GRÁFICO Nº 2.5	Áreas de Conocimiento a aportar.....	41
GRÁFICO Nº 2.6	Asistencia a Capacitaciones.....	42
GRÁFICO Nº 2.7	Disponibilidad para adquirir el Catálogo de Productos...	43
GRÁFICO Nº 2.8	Hijos menores de cinco años.....	44
GRÁFICO Nº 2.9	Asistencia de los hijos a los CDI.....	45
GRÁFICO Nº 2.10	Frecuencia con que asisten a los CDI.....	46
GRÁFICO Nº 2.11	Conocimiento de los Padres sobre los juguetes.....	47
GRÁFICO Nº 2.12	Preferencia de juguetes.....	48
GRÁFICO Nº 2.13	Adquieren Juguetes Didácticos los Padres de Familia..	49
GRÁFICO Nº 2.14	Lugares donde adquieren los Juguetes.....	50
GRÁFICO Nº 2.15	Cantidad de dinero empleado para juguetes.....	51
GRÁFICO Nº 2.16	Facilidad para encontrar Juguetes Didácticos.....	52
GRÁFICO Nº 2.17	Preferencia para encontrar los Juguetes Didácticos....	53
GRÁFICO Nº 2.18	Demanda Histórica.....	57
GRÁFICO Nº 2.19	Demanda Proyectada.....	61
GRÁFICO Nº 2.20	Oferta Histórica.....	64

GRÁFICO N° 2.21	Oferta Proyectada.....	70
GRÁFICO N° 2.22	Cadena de Comercialización.....	78
GRÁFICO N° 4.1	Logotipo de WOODEN TOYS COMPANY S.A.....	123
GRÁFICO N° 4.2	Estructura Orgánica de la Empresa.....	129
GRÁFICO N° 4.3	Estructura Orgánica de la Empresa.....	130
GRÁFICO N° 5.1	Mapa del Ecuador.....	147
GRÁFICO N° 5.2	Ubicación Macro del proyecto.....	149
GRÁFICO N° 5.3	Ubicación Micro del Proyecto.....	154
GRÁFICO N° 5.4	Diagrama de Flujo.....	161
GRÁFICO N° 5.5	Distribución de la Planta.....	171
GRÁFICO N° 6.1	Proyección de Ventas.....	180
GRÁFICO N° 6.2	Evolución del SBU y la Productividad Media Laboral.....	194
GRÁFICO N° 6.3	Punto de Equilibrio.....	217

ÌNDICE DE ECUACIONES

Nº Ecuación	Pág.
Ec. 2.1	23
Ec. 2.2	58
Ec. 2.3	59
Ec. 2.4	59
Ec. 6.1	210
Ec. 6.2	211
Ec. 6.3	212

ÍNDICE DE ANEXOS

Nº ANEXO	PÁG.
ANEXO Nº 1: Encuesta dirigida a los Padres de Familia.....	226
ANEXO Nº 2: Encuesta dirigida a los Centros de Desarrollo Infantil.....	229
ANEXO Nº 3: Catálogo de Productos.....	233
ANEXO Nº 4: Tasas Brutas de Natalidad.....	238

RESUMEN

En un mundo tan competitivo como el presente es necesario que los niños desarrollen habilidades y actitudes que hagan de ellos personas visionarias, proactivas, abiertas al cambio y amigables. Estas cualidades y otras se obtienen al contar con las herramientas adecuadas que les permitan interactuar y explotar sus capacidades, por esta razón el presente proyecto de investigación tiene como propósito analizar la factibilidad de crear la empresa denominada WOODEN TOYS COMPANY S.A dedicada a la elaboración de juguetes didácticos de madera para niños comprendidos entre 1 y 5 años de edad, en la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato. El mismo que consta de siete capítulos:

El Capítulo I, es el extracto del Plan de Tesis; ya que se refiere a antecedentes investigativos como son análisis y formulación del problema, justificación, objetivos de la investigación, hipótesis y metodología de la investigación.

El Capítulo II, está conformado por los antecedentes generales de la empresa su misión, visión, valores, políticas, estructura organizacional.

El Capítulo III, detalla la identificación del producto, características y ventajas del mismo.

El Capítulo IV, se refiere al Estudio de Mercado el que consta básicamente la determinación y cuantificación de la oferta y demanda, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.

El Capítulo V, está conformado por el Estudio Técnico, en el que se determina la localización óptima de la ubicación de la empresa, su plan de producción y los requerimientos tanto de materia prima, materiales e insumos, maquinaria, tecnología, y mano de obra.

El Capítulo VI, detalla el Estudio Económico y Financiero del Proyecto, determinando Presupuestos, Estados Financieros, Punto de Equilibrio, VAN, TIR, Indicadores Financieros.

Por último, **el Capítulo VII** está comprendido por las conclusiones y recomendaciones.

ABSTRACT

In a world as competitive as this is necessary for children to develop skills and attitudes that make them visionaries, proactive, friendly and open to change. These qualities and others are obtained by having the right tools that enable them to interact and exploit its capabilities, which is why this research project aims to analyze the feasibility of creating the company called WOODEN TOYS COMPANY SA dedicated to making toys wooden teaching children between 1 and 5 years old, in the province of Tungurahua, Canton Ambato. The same has seven chapters:

Chapter I, is the extract Thesis Plan, as it relates to history research such as analysis and problem formulation, justification, research objectives, hypotheses and research methodology.

Chapter II, is made up of the general background of the company's mission, vision, values, policies, organizational structure.

Chapter III, product identification details, features and advantages thereof.

Chapter IV, refers to market research which is basically the identification and quantification of supply and demand, price analysis and study of marketing.

Chapter V, consists of the technical study, which determines the optimal location of the location of the company, its production plan and the requirements of both raw materials, materials and supplies, machinery, technology, and labor.

Chapter VI details the Economic and Financial Study Project, determining budgets, financial statements, balance point, NPV, IRR, Financial Indicators.

Finally, Chapter VII is comprised of the conclusions and recommendations.

INTRODUCCIÓN

La situación social del Ecuador según los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del año 2010 indica que el País tiene una población de 14´483.499 habitantes, de los cuales el 28,6% representa el nivel de pobreza, el 4,9% el desempleo y el 43,9% el subempleo, caracterizándolo como un País tercermundista y sometido a las políticas internacionales, lo que ha influido de una u otra manera en la baja calidad de vida de la población y de forma muy particular en la educación de nuestra gente, al tener un nivel de instrucción que en la Provincia de Tungurahua apenas alcanza el 19,59% de su población comprendida en 500.755 habitantes. La falta de educación, atención y cuidado de los padres a los niños en nuestro País, es un factor que influye notablemente en la sociedad y que trae consecuencias negativas en el desarrollo de nuestros niños.

Los especialistas manifiestan que los niños que tienen buenas experiencias con los juguetes didácticos tendrán mejores oportunidades, porque tienen más herramientas que los hacen seguros e independientes. Mediante el juego aprenden de sí mismos y del entorno que los rodea, por esto, es importante considerar los juguetes didácticos para el proceso de aprendizaje. Estos juguetes didácticos, ayudan a explotar y desarrollar las habilidades del niño para asegurar así que al crecer, este niño posea unas bases firmes sobre las cuales apoyarse durante toda su vida.

Pensando en el desarrollo y crecimiento de nuestros niños se ha tomado la iniciativa de proponer la creación de una Microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de juguetes didácticos de madera en la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato, Este proyecto estará conformado por diferentes capítulos; metodología adquirida en el transcurso del proceso de enseñanza aprendizaje.

CAPÍTULO I

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

1.1 Análisis del Problema

Los juguetes didácticos son herramientas de uso a nivel mundial capaces de desarrollar el intelecto de los niños, potenciar sus movimientos y hacer de ellos unos genios, por esta razón los padres de familia se orientan con profesionales para alcanzar este objetivo muchos de ellos también acuden a Centros Educativos de Estimulación para que su niño/a reciba la terapia y motivación necesaria para su buen desarrollo.

En el Ecuador el 73,45% de niños menores de cinco años no han recibido ningún tipo de juguete didáctico que ayude en su motricidad y a despertar su creatividad en casa, en cambio de los niños que acuden a centros educativos destinados exclusivamente para su edad el 26,55% no sólo saben jugar con una muñeca, un carro, pelota etc. sino que son niños mucho más activos precisamente por que aprenden a desarrollar su intelecto por medio de juguetes muy útiles.

En un mundo tan competitivo como el presente es necesario que los niños desarrollen habilidades y actitudes que hagan de ellos personas visionarias, proactivas, abiertas al cambio y amigables. Estas cualidades y otras se obtienen al participar de un ambiente controlado en donde puedan

interaccionar con demás individuos, desarrollar sus aptitudes y contar con los juguetes idóneos para su crecimiento.

En la Provincia de Tungurahua del total de su población que corresponde a 500.755 habitantes, el 19,87% lo representan los niños menores de cinco años y existen alrededor de 175 centros públicos y privados destinados a su cuidado, los mismos que cuentan con juguetes didácticos para su educación sin embargo en su gran mayoría no son abastecidos de manera adecuada por falta de oferta acorde a su capacidad adquisitiva es por este motivo que la empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A. ofrecerá al mercado la facilidad de adquirir juguetes didácticos de madera a precios módicos y con una gran variedad de diseños.

1.2 Formulación del Problema

¿De qué manera la falta de oferta de juguetes didácticos de madera en la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato, afecta en el desarrollo de los niños menores de cinco años y su incidencia en la creación de WOODEN TOYS COMPANY S.A.?

1.3 Justificación del Proyecto

La razón fundamental para iniciar este estudio sobre la creación de una Empresa dedicada a la fabricación de juguetes didácticos de madera, es

porque hemos observado en los últimos años un crecimiento considerable de la natalidad así como el incremento de los Centros de Estimulación Temprana en nuestro País para el impulsar el intelecto y la motricidad de los infantes.

En la actualidad temas como la competitividad, los avances tecnológicos nos impulsan a ser cada día más eficientes y precisos, por tanto; ya sea como padres o maestros tenemos la responsabilidad de explotar todo lo bueno que nuestros niños puedan brindar, es por eso que consideramos necesario elaborar juguetes didácticos de madera para desarrollar sus habilidades desde muy temprana edad mediante el abastecimiento a los Centros de Desarrollo Infantil de juguetes idóneos para su aprendizaje ya que la mejor manera de aprender en los niños es sin duda mediante el juego.

El juego, además de ser una actividad, favorece mucho a los niños porque ayudan a desarrollar todas sus funciones psíquicas, físicas y sociales. Los niños despliegan varias facetas de su personalidad por ejemplo aprenden a relacionarse con el medio ambiente, desarrollan sus aspectos más creativas y afinan sus múltiples habilidades ayudándoles a encaminar tanto su energía vital física, como la mental y la emocional. Es por esto que es imprescindible buscar el juguete adecuado a cada edad y momento, y ser muy cuidadosos del papel que tendrá en el desarrollo del niño. Los juegos van cambiando a la medida que los niños van creciendo. Pronto el niño estará representando personajes y podrá expresarse y comunicarse

libremente; además establecerá reglas en los juegos, desempeñando su capacidad de autocontrol y autonomía.

1.4 Objetivos del Proyecto

1.4.1 Objetivo General

- Determinar la factibilidad de la creación de la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A dedicada a la Fabricación de Juguetes Didácticos de Madera en el Cantón Ambato, Provincia de Tungurahua.

1.4.2 Objetivos Específicos

- ✓ Elaborar un Estudio de Mercado para determinar la aceptabilidad de los productos.
- ✓ Realizar el estudio técnico para determinar el tamaño del proyecto así como la ubicación, con el fin de aprovechar eficientemente los recursos disponibles.
- ✓ Definir la estructura organizacional y administrativa del Proyecto.
- ✓ Realizar un estudio financiero para determinar la viabilidad del proyecto.

1.5 Marco Conceptual

Aprendizaje.- Es el proceso a través del cual se adquieren o modifican habilidades, destrezas, conocimientos, conductas o valores como resultado del estudio, la experiencia, la instrucción, el razonamiento y la observación.

"Mientras Piaget (1952) decía que los niños dan sentido a las cosas principalmente a través de sus acciones en su entorno, Vygotsky (1978) destacó el valor de la cultura y el contexto social, que veía crecer el niño a la hora de hacerles de guía y ayudarles en el proceso de aprendizaje. Vygotsky (1962, 1991) asumía que el niño tiene la necesidad de actuar de manera eficaz y con independencia y de tener la capacidad para desarrollar un estado mental de funcionamiento superior cuando interacciona con la cultura (igual que cuando interacciona con otras personas). El niño tiene un papel activo en el proceso de aprendizaje pero no actúa solo"¹.

Centros de Desarrollo Infantil.- Se encargan de complementar el desarrollo integral de niños y niñas desde un espacio institucional reconociendo la responsabilidad primaria de los padres y/o miembros de las relaciones familiares en la crianza y cuidado de los mismos.

Estimulación Temprana.- Es una gran herramienta que se puede utilizar para estimular y fomentar el desarrollo físico, emocional y de la inteligencia

¹ <http://www.earlytechnicaleducation.org/spanien/cap2lis3es.htm>

de los niños. Se basa en que cuanto antes se estimulan las potencialidades más y mejor se podrá desarrollar un niño y más temprano. Esto favorece el desarrollo de la inteligencia, lo cual le dará ventajas en su desarrollo social y emocional.

Guardería.- "Es un establecimiento educativo, de gestión pública, privada o concertada (privada de gestión pública), que forma a niños entre 0 y 3 años. Los encargados de supervisar a los menores son profesionales en el área de la educación temprana, educación preescolar o educación infantil y su trabajo consiste no sólo en supervisar a los niños y proveerles de los cuidados necesarios de su edad, sino también en alentarlos a aprender de una manera lúdica mediante la estimulación de sus áreas cognitivas"².

Habilidad.- Es la aptitud innata, talento, destreza o capacidad que ostenta una persona para llevar a cabo y por supuesto con éxito, determinada actividad, trabajo u oficio.

Inteligencia Físico-Cinestésica.- Es la que le permite al niño manipular objetos y perfeccionar habilidades motrices y los juegos que ayudan son aquellos que promueven sensaciones somáticas, de equilibrio físico y de aprendizaje manual. Ejemplos: juegos de arrastre, de exterior, caballos para montar, palitos chinos, trompos.

² <http://es.wikipedia.org/wiki/Guarderías>

Inteligencia Interpersonal.- Versa sobre la capacidad de comprender a los demás e interactuar con ellos y los juegos que ayudan son todos aquellos que facilitan la comunicación social y el contacto afectuoso con los demás. Ejemplos: juegos de mesa, títeres.

Inteligencia Intrapersonal.- Se le atribuyen a ésta las capacidades de las personas para construir percepciones precisas de sí mismas; por tal motivo, los juegos que asisten en este caso son los que faciliten la concentración individual y las premisas de introspección. Ejemplos: juegos electrónicos de uso individual, juegos didácticos de autocorrección.

Inteligencia Lingüística.- Contribuyen a desarrollarla todos aquellos juegos que estimulen el uso de la palabra en situaciones prácticas. Ejemplos: micrófonos, teléfonos, objetos que representen instrumentos en la vida real.

Inteligencia Lógico Matemática.- Puede ser estimulada a través de todos aquellos juegos que impliquen la comprensión de relaciones de cantidad y patrones lógicos. Ejemplos: rompecabezas, cajas con piezas de diferentes formas y colores, juegos de comparación y de seriación.

Inteligencia Espacial.- Esta inteligencia tiene que ver con la capacidad de pensar en tres dimensiones, por lo tanto ayudan los juegos que permitan la representación de imágenes y las interrelaciones de espacio, forma,

figura, línea y color. Ejemplo: mosaicos de formas y colores, bloques y laberintos, cuentas para ensartar o enhebrar.

Inteligencia Musical.- Es la que prevalece en niños muy sensibles al ritmo, la melodía, el tono y la armonía, y es desarrollada por todos aquellos juegos que involucren la percepción de sonidos musicales y armónicos. Ejemplos: instrumentos musicales, equipos de música.

Inteligencia Naturalista.- Se relaciona con la observación de los modelos de la Naturaleza. Ejemplos: juegos de granja, animales, jardinería.

Inteligencia.- Es la capacidad de adquirir conocimiento o entendimiento y de utilizarlo en situaciones novedosas. Según Gardner la inteligencia es "la inteligencia es la capacidad para resolver problemas o elaborar productos que puedan ser valorados en una determinada cultura"³.

Juego Didáctico.- Es una herramienta muy útil para enseñarle a los niños de forma amena y creativa, es decir permiten desarrollar y estimular la imaginación de los niños.

Juego.- Es una actividad que se utiliza para la diversión y el disfrute de los participantes, en muchas ocasiones, incluso como herramienta educativa.

³ http://html.rincondelvago.com/inteligencia_6.html

Madera.- Es una sustancia dura de los árboles debajo de la corteza.

Memoria.- Es una de las principales funciones del cerebro humano y es el resultado de las conexiones sinápticas entre neuronas, siendo estas las responsables de que el ser humano pueda retener situaciones que se desarrollaron en el pasado.

Motricidad Fina.- La motricidad fina tiene relación con el manejo de los dedos, y el desarrollo de esta habilidad motora le ayudara en la manipulación de objetos pequeños. Las actividades manuales, mejoran en los niños su destreza y permite una exploración del mundo desde el sentido del tacto.

Motricidad Gruesa.- Se refiere al control de los movimientos musculares generales del cuerpo o también llamados en masa, éstas llevan al niño desde la dependencia absoluta a desplazarse solos.

Motricidad.- Es el conjunto de funciones nerviosas y musculares que permiten la movilidad y coordinación de los miembros, el movimiento y la locomoción.

Psicomotricidad.- Es una disciplina que, basándose en una concepción integral del sujeto, se ocupa de la interacción que se establece entre el

conocimiento, la emoción, el movimiento y de su importancia para el desarrollo de la persona, de su corporeidad, así como de su capacidad para expresarse y relacionarse en el mundo que lo envuelve.

1.6 Descripción de la Hipótesis

1.6.1 Hipótesis General

¿Es factible financieramente la creación de la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A. dedicada a la fabricación y comercialización de juguetes didácticos de madera?

1.6.2 Hipótesis Específicas

Objetivo Específico # 1

Hipótesis Nula H_0 : Si existe demanda insatisfecha en el Cantón Ambato procedemos a la creación de la empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A.

Hipótesis Alternativa H_1 : Si no existe demanda insatisfecha en el Cantón Ambato no creamos la empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A.

Objetivo Específico # 2

Hipótesis Nula H_0 : Si existe demanda insatisfecha se realizará el estudio Técnico.

Hipótesis Alternativa H_1 : Si no existe demanda insatisfecha no se realizará el estudio Técnico.

Objetivo Específico # 3

Hipótesis Nula H_0 : Si es existe demanda insatisfecha se definirá la estructura organizacional y administrativa del Proyecto.

Hipótesis Alternativa H_1 : Si no existe demanda insatisfecha no se definirá la estructura organizacional y administrativa del Proyecto.

Objetivo Específico # 4

Hipótesis Nula H_0 : Si es existe demanda insatisfecha se realizará un Plan de Marketing para dar a conocer los productos que ofrece la empresa.

Hipótesis Alternativa H_1 : Si no existe demanda insatisfecha no se realizará un Plan de Marketing para dar a conocer los productos que ofrece la empresa.

Objetivo Específico # 5

Hipótesis Nula H_0 : Si el proyecto es viable se creará la empresa.

Hipótesis Alternativa H_1 : Si el proyecto no es viable no se creará la empresa.

1.7 Aspectos Metodológicos

Para el desarrollo del presente proyecto se necesitará la ayuda del SPS, el cual es un programa que sirve para realizar un análisis estadístico y de gestión de información que es capaz de trabajar con datos procedentes de

distintos formatos generando, desde sencillos gráficos de distribuciones y estadísticos descriptivos hasta análisis estadísticos complejos que nos permitirán descubrir relaciones de dependencia e interdependencia, establecer clasificaciones de sujetos y variables, predecir comportamientos. Además hemos empleado programas como Word y Excel para realizar el presente proyecto.

1.7.1 Método

Para el desarrollo del presente proyecto se empleará la Investigación Cuantitativa porque recoge y analiza datos sobre variables y estudia las propiedades y fenómenos cuantitativos. Además se utilizará el Método Descriptivo el mismo que permite recoger, analizar, resumir, presentar y generalizar los resultados de las observaciones. Este método implica la recopilación y presentación sistemática de datos para dar una idea clara pde una determinada situación. La ventaja que tiene este estudio es que la metodología es fácil, de corto tiempo y económica. Los métodos de investigación que se utilizarán son los siguientes:

- **Método Deductivo.**- Es aquel que parte de datos generales aceptados como válidos para llegar a una conclusión de tipo particular.

Método Inductivo.- Mediante este proceso podemos estudiar un fenómeno o problema debido a que parte de datos particulares para llegar a conclusiones generales. La combinación de ambos métodos

significa la aplicación de la deducción en la elaboración de hipótesis, y la aplicación de la inducción en los hallazgos.

1.7.2 Técnicas

Las Técnicas de Investigación que utilizaremos en este proceso de investigación científica para recabar la información son las siguientes: La observación directa, la entrevista y por supuesto las encuestas.

- ❖ Por medio de la observación directa se puede establecer un gran número de anotaciones que permitirán posteriormente comparar y contrastar la experiencia y apreciación personal con el deber ser, en diferentes tópicos directamente relacionados con el entorno de la población en estudio.
- ❖ Se empleará la entrevista a los administradores y colaboradores de los diferentes Centros de Estimulación Temprana.
- ❖ Las encuestas se dirigirán a los padres de familia.

CAPÍTULO II

2. ESTUDIO DE MERCADO

"El Estudio de Mercado consta básicamente en la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización"⁴.

El estudio de Mercado emplea una serie de técnicas útiles para obtener información acerca del medio que rodea a la empresa, nos permite pronosticar las tendencias futuras de su comportamiento.

- Investigación de Mercados.
- Análisis de la Oferta.
- Análisis de la Demanda.
- Elaboración de la Estrategia Comercial.

La finalidad de la Investigación de Mercados es la de proporcionar información para la toma de decisiones sobre el curso de acción que deberá seguir el presente proyecto. Además permitirá conocer y analizar las necesidades insatisfechas; es decir analizar la carencia que tenemos los padres y los centros de desarrollo infantil con respecto a la fácil obtención de los juguetes didácticos de madera para el crecimiento y desarrollo de nuestros hijos.

⁴ BACA URBINA, Gabriel: "Evaluación de Proyectos". Editorial Mc Graw Hill, Cuarta Edición, México, 2001. Pág. 7.

El problema investigativo se traduce en la determinación de la conveniencia de crear una Empresa dedicada a la fabricación y comercialización de juguetes didácticos de madera en la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato; para esto es necesario comprobar si los Padres de Familia y los Centros de Desarrollo Infantil, están en posibilidad o no de acceder a dicho servicio. Para llevar a cabo el estudio se emplearon métodos que permitirán obtener información de las características que este sector busca al momento de adquirir los juguetes didácticos de madera.

2.1 Objetivos del Estudio de Mercado

2.1.1 Objetivo General:

Determinar la existencia de un mercado potencial que demanden juguetes didácticos de madera innovadores para poder introducirlos en el mercado.

2.1.2 Objetivos Específicos:

- Determinar la oferta y la demanda para la implantación de una Empresa dedicada a la fabricación y comercialización de juguetes didácticos de madera con el fin de satisfacer las necesidades, preferencias y requerimientos de los clientes potenciales para determinar la demanda

insatisfecha y poder desarrollar ventajas competitivas y sobretodo diferenciales con respecto a nuestra competencia.

- Realizar un análisis de la oferta y la demanda para cuantificar la demanda insatisfecha que argumente la creación de la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A.
- Determinar el tamaño del mercado.
- Establecer precios competitivos cimentados en el nivel de satisfacción del cliente y de acuerdo a la competencia.
- Determinar a través del estudio de mercado la mejor estrategia de comercialización para que la empresa WOODEN TOYS COMPANY
- Ingrese de la mejor manera al mercado competitivo de la Ciudad de la Ambato.
- Identificar las oportunidades que ofrece el sector.

2.2 Metodología Empleada

La metodología que se utilizó, se basó en el sistema de investigación de mercados, que facilita el proceso de toma de decisiones con un énfasis especial en determinar las funciones de planeación y control. Para llevar a cabo de manera efectiva el proyecto de investigación, se tendrá en cuenta que los juguetes propuestos se basan en sus características didácticas, lo cual hace, que además de ser juguetes recreativos son elementos educativos que ayudan a los niños en su formación integral.

2.3 Fuentes de Información

Las fuentes de información consisten en todas aquellos datos que son útiles y necesarios para el proceso de investigación; para el presente proyecto se empleó:

Fuentes de información secundarias.- Son aquellas que nos proveen de datos de otro tipo de organizaciones, para este caso se obtuvo información de:

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).
- Ministerio de Educación.
- Instituto Nacional de la Niñez y la Familia (INNFA).
- Internet.

Fuentes de información primarias.- Son aquellas que nos permiten obtener información con el propósito de aprovechar la experiencia de personas o empresas del mercado objetivo. Al inicio del proyecto se efectuaron entrevistas a expertos en el área infantil, con el objetivo de obtener información acerca de los tipos de juguetes ideales para los niños, métodos de enseñanza, en qué favorecen estos juguetes, etc.

- ◆ **Entrevista no estructurada.**- Se realizó una entrevista no estructurada a la Administradora del Centro de Desarrollo Infantil "Lemcis Plus", a la Lcda. Alba Añazco y a la Directora del Centro "Garabatitos", la Sra.

Verónica Clavijo las mismas que manifestaron sus necesidades en cuanto a los juguetes de madera, dándonos una idea mucho más amplia de lo que teníamos en mente ya que comentaron que en nuestra Cantón hay muy pocos proveedores de juguetes didácticos de madera los cuales entregan estos productos a precios exagerados y manejan una calidad no muy bien acogida.

◆ Apoyo académico por parte de los siguientes Docentes de la ESPE:

- ✓ Econ. Cristian Espinoza.
- ✓ Econ. Carlos Parreño.

◆ **Investigación por Encuesta.-** Se realizó dos tipos de encuestas:

- La una encuesta fue dirigida a los Padres de Familia. **(Ver Anexo N° 1).**
- La otra encuesta fue dirigida a los Centros de Desarrollo Infantil. **(Ver Anexo N° 2).**

Para competir dentro del segmento de mercado de los productos que ofrece la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A, se deberá ofrecer un servicio de iguales o mejores características que los brindados por la competencia.

2.4 Análisis de la Demanda

“En términos generales, la "demanda" es una de las dos fuerzas que está presente en el mercado (la otra es la "oferta") y representa la cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos.

En otras palabras es la cantidad de bienes y/o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes además, tienen la capacidad de pago para realizar la transacción a un precio determinado y en un lugar establecido"⁵.

2.4.1 Segmentación del Mercado

"La segmentación de mercado es el proceso de dividir un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes. Esto no está arbitrariamente impuesto sino que se deriva del reconocimiento de que el total del mercado está hecho de subgrupos llamados segmentos"⁶.

WOODEN TOYS COMPANY S.A. es una empresa que se dedica a la fabricación y venta de juguetes educativos de madera, su mercado objetivo son los padres cuyos hijos tengan entre 1 y 5 años de edad, y los Centros de Desarrollo Infantil, esta microempresa planea iniciar sus actividades en la

⁵ <http://www.promonegocios.net/demanda/definicion-demanda.html>

⁶ http://es.wikipedia.org/wiki/Segmentaci%C3%B3n_de_mercado

Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato. Para llevar a cabo esto necesitamos conocer los gustos de las personas hacia los juguetes en la ciudad, por esta razón realizaremos unas encuestas a los padres de familia y a los Centros de Desarrollo Infantil ya que ellos van a ser nuestros principales compradores porque sus hijos y los niños que pasan en los Centros serán los beneficiados.

TABLA N° 2.1: Variables de Segmentación

Variables Geográficas	
Provincia	Tungurahua
Ciudad	Ambato
Sector	Urbano
Variables Demográficas	
Edad	1 - 5 años
Género	Femenino, masculino
Nivel socio -	Medio, Medio - alto, Alto

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

2.4.2 Perfil General del Cliente

Los juguetes didácticos de madera serán realizados en la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato, para niños y/o niñas de 1 año hasta los 5 años de edad. En vista de que estos niños/as no cuentan con la capacidad para adquirir los juguetes nuestros clientes específicos serían sus padres ya que ellos son los que tienen la capacidad adquisitiva. Además hemos considerado a los Centros de Desarrollo Infantil nuestros posibles clientes debido a su enorme crecimiento y a la actividad misma que estos brindan de

satisfacer las necesidades de formación y estimulación temprana de niños y niñas los cuales por su finalidad deben adquirir juguetes didácticos para un adecuado desarrollo infantil.

A pesar de que esas son las características de quienes van a ser nuestros clientes permanentes, es preciso considerar que no solo padres de familia comprarán nuestros productos, sino toda persona, pariente o amigo, que vele por la formación de sus niños, que regalen cosas por sus cumpleaños o en ocasiones especiales como Navidad o el día del Niño, y lo más importante que sea una persona que sepa que la educación es una de las bases del éxito en la vida.

2.4.3 Determinación del Universo

El tamaño del universo se refiere al valor económico existente en el mercado y que es posible explotar. La población tomada en cuenta para la realización de la investigación, es la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato, que es en donde vamos a empezar a comercializar los juguetes. Estos productos van dirigidos a la población del sector urbano de la Ciudad de Ambato que corresponde a 45.065 hogares. Así como también a los 67 Centros de Desarrollo Infantil de carácter privado que están constituidos en esta Ciudad.

2.4.3.1 Unidades de Muestreo

Las unidades de muestreo para el presente estudio se determinaron mediante la formulación de las siguientes preguntas:

- ❖ ¿A quién se encuesta?
- ❖ ¿Cuántas personas se encuestarán?

Contestando a las preguntas planteadas deducimos que para la realización del proyecto aplicaremos dos tipos de encuestas debido a que nuestro mercado objetivo sería:

- Los Centros de desarrollo Infantil (CDI).
- Los hogares existentes en el Cantón Ambato que tengan hijos entre 1 y 5 años de edad.

En cuanto al número de encuestas a aplicar se dedujo mediante fórmula aplicada a la información proporcionada por parte del INEC, Institución que nos brindó el número de hogares existentes en el Cantón Ambato y el INNFA nos facilitó el número de Centros de Desarrollo Infantil de carácter privado existentes en Ambato.

2.4.3.2 Alcance

El alcance del proyecto, es la realización de un estudio de factibilidad para la creación de empresa, estará dirigido hacia el mercado de los Centros

de Desarrollo Infantil y a los Hogares. Para esto se elaboraron encuestas las mismas que fueron realizadas en la Provincia de Tungurahua, específicamente en el Cantón Ambato.

2.4.3.3 Tiempo de Estudio

Las encuestas fueron realizadas desde el 1 al 10 de febrero del 2012.

2.4.3.4 Cálculo del Tamaño de la Muestra para los Centros de Desarrollo Infantil

Para determinar el tamaño de la muestra, se utiliza la técnica del muestreo aleatorio estratificado, donde hay que considerar la población definida, en la cual se está tomando en cuenta a los padres de familia pertenecientes a un nivel económico medio, medio - alto, alto y que tengan hijos con una edad entre 1 y 5 años; así mismo los Centros de Desarrollo Infantil de carácter privado son los posibles consumidores de los juguetes didácticos.

Como contamos con una población finita de $N = 67$ Centros de Desarrollo Infantil existente en el Cantón Ambato se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{e^2(N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Ec. 2.1

En donde:

Z = Valor Z curva normal - Nivel de confianza.

n = Tamaño de muestra.

p = Probabilidad de éxito.

q = Probabilidad de fracaso.

N = Población o Universo.

e = Error muestral.

Datos:

n = ?

N = 67

Z = 95% = Para este grado de confianza corresponde un valor de z = 1.96 obtenido de la Tabla de Distribución Normal.

p = 50%

q = 50%

e = 5%

Cálculo de la Muestra:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{e^2(N - 1) + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 67}{(0.05)^2(67 - 1) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{3.8416 * 0.25 * 67}{0.0025 * 66 + 3.8416 * 0.25}$$

$$n = \frac{64.3468}{0.165 + 0.9604}$$

$$n = \frac{64.3468}{1.1254}$$

$$n = 57.1768 = \mathbf{57 \text{ ENCUESTAS}}$$

El total de la muestra de la investigación fue de 57 encuestas que se aplicaron a los Centros de Desarrollo Infantil, las mismas que han sido aplicadas aleatoriamente entre las nueve parroquias urbanas con las que cuenta el Cantón Ambato.

Atocha - Ficoa	= 7 encuestas
Celiano Monge	= 6 encuestas
Huachi Chico	= 7 encuestas
Huachi Loreto	= 6 encuestas
La Matriz	= 6 encuestas
La Merced	= 7 encuestas
La Península	= 6 encuestas
Pishilata	= 6 encuestas
San Fernando	= 6 encuestas

2.4.3.5 Cálculo del Tamaño de la Muestra para los Hogares

Para el caso de las familias se consideró la misma fórmula, ya que el INEC nos proporcionó el número de hogares existentes en la zona urbana, Provincia de Tungurahua, específicamente en el Cantón Ambato; es decir nuestra población es de $N = 45.065$ hogares.

Datos:

n	=	?
N	=	45.065
Z	=	95% = 1.96
p	=	50%
q	=	50%
e	=	5%

Cálculo de la Muestra:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{e^2(N - 1) + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 45.065}{(0.05)^2(45.065 - 1) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{3.8416 * 0.25 * 45.065}{0.0025 * 45.064 + 3.8416 * 0.25}$$

$$n = \frac{43.280,43}{112,66 + 0.9604}$$

$$n = \frac{43.280,43}{113,62}$$

$$n = 382,07 = \mathbf{382 \text{ ENCUESTAS}}$$

El número de elementos a muestrear será de 382 encuestados para obtener resultados más exactos y precisos dados las características y objetivos del estudio. De la misma manera hemos dividido las 382 encuestas para las nueve parroquias urbanas del Cantón Ambato; distribuyéndolas de la siguiente manera:

Atocha - Ficoa	= 42 encuestas
Celiano Monge	= 42 encuestas
Huachi Chico	= 46 encuestas
Huachi Loreto	= 42 encuestas
La Matriz	= 42 encuestas
La Merced	= 42 encuestas
La Península	= 42 encuestas
Pishilata	= 42 encuestas
San Fernando	= 42 encuestas

2.4.4 Diseño de la Encuesta

La encuesta es una técnica de investigación dedicada a obtener información a través de un sistema de preguntas estructurado en formularios impresos, que el informante responde por sí mismo, sin la participación del entrevistador

Será clave para la obtención de la información, mediante una serie de preguntas escritas y bien elaboradas que permitirá conocer y analizar a la oferta y la demanda para determinar la demanda no satisfecha del sector.

La investigación de encuestas es el método que se utiliza más ampliamente para la recopilación de datos primarios y a menudo es el único que se emplea en un estudio de investigación. La ventaja principal del método de encuesta es su flexibilidad. Se puede usar para obtener muchas clases de información, en muchas situaciones diferentes. Dependiendo del diseño de la encuesta, también puede proporcionar información con mayor rapidez y a un costo más bajo que la investigación mediante la observación.

La elaboración del cuestionario para la investigación del presente proyecto es muy importante en el sentido de establecer las preguntas más adecuadas que generaran la información necesaria en cuanto a niveles de satisfacción y preferencias de las personas respecto a los productos que brindará la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A.

2.4.4.1 Encuesta dirigida a los Centros de Desarrollo Infantil

OBJETIVO: ANALIZAR LA DEMANDA POTENCIAL PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA WOODEN TOYS COMPANY S.A. DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JUGUETES DIDÁCTICOS DE MADERA PARA NIÑOS COMPRENDIDOS ENTRE 1 - 5 AÑOS DE EDAD EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, CANTÓN AMBATO.

INSTRUCCIONES:

- 1.- RESPONDA CON SINCERIDAD A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS QUE SE PLANTEAN A CONTINUACIÓN
- 2.- LOS RESULTADOS DE ESTA ENCUESTA SERÁN ANALIZADOS CON ABSOLUTA RESERVA
- 3.- SEÑALE CON UNA "X" EN EL LUGAR QUE CORRESPONDA

FECHA: _____ **CÓDIGO:** _____

INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

1) Razón Social: _____

2) Cargo de la Persona Encuestada: _____

3) Presencia de la Institución:Local Provincial Regional Nacional **4) Actividad Económica de la Institución:**De Producción De Comercialización De Servicios **5) Número de Aulas que tiene la Institución:** _____**INFORMACIÓN DE LA DEMANDA OCUPACIONAL****6) ¿Estaría la Institución dispuesta a adquirir los juguetes Didácticos de Madera que ofrece la Empresa WOODEN TOYS COMPANY?**SI NO **7) En caso de que su respuesta anterior haya sido negativa conteste esta pregunta caso contrario no ¿Cuáles son las razones por la cual no compraría nuestros productos?**OTROS PROVEEDORES DESCONFIANZA DEL PRODUCTO PRECIOS OTROS (especifique) **8) ¿Qué tipo de juguetes emplean más los profesionales para motivar a los niños?** instrucción: puede escoger una o varias alternativas.

- JUGUETES DE CONSTRUCCIÓN
- MARIONETAS
- JUGUETES DE SIMULACIÓN
- FIGURAS
- JUGUETES DE MOVIMIENTO
- JUEGUETES MUSICALES
- JUEGOS DE MESA
- JUEGOS DE MANUALIDADES
- DECORACIÓN
- OTRA? ESPECIFIQUE

9) ¿La inversión que haría para adquirir juguetes de madera seria?

- \$ 100,00 - \$ 250,00
- \$ 251,00 - \$ 401,00
- \$ 402, 00 - \$ 552,00
- Más de \$ 553,00

10) ¿Qué competencias y características deberían tener estos juguetes?

- DIVERSOS COLORES
- GARANTIA

- FACILES DE ARMAR
- TAMAÑO
- DURABILIDAD
- FACIL ATRACCIÓN VISUAL

11) ¿En qué áreas de conocimiento deben aportar estos juguetes en los niños?

- AREA COGNITIVA
- DESARROLLO LINGUISTICO
- DESTREZA MOTRIZ
- AGILIDAD MENTAL
- AGILIDAD VISUAL
- OTRAS ÁREAS (ESPECIFIQUE)

12) ¿Asistiría a charlas enfocadas al desarrollo de los niños que dictará la Empresa en un cronograma anual?

SI

NO

13) ¿Estaría dispuesto a adquirir nuestro catálogo cada semestre?

SI

NO **GRACIAS POR SU COLABORACIÓN****2.4.4.2 Encuesta dirigida a los Padres de Familia**

OBJETIVO: ANALIZAR LA DEMANDA POTENCIAL PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA WOODEN TOYS COMPANY S.A. DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JUGUETES DIDÁCTICOS DE MADERA PARA NIÑOS COMPRENDIDOS ENTRE 1 - 5 AÑOS DE EDAD EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, CANTÓN AMBATO.

INSTRUCCIONES:

1. Responda con sinceridad a las siguientes preguntas que se plantean a continuación.
2. Los resultados de esta encuesta serán analizados con absoluta reserva.
3. Señale con una "x" en el lugar que corresponda.

FECHA: _____ **CÓDIGO:** _____**1. Tiene hijos menores de 5 años?:**Si No

2. Alguno de sus hijos asiste a un centro de desarrollo infantil:

Si No

3. Cada qué tiempo acude su hijo/s a los Centros de Desarrollo Infantil?

Siempre

Muy seguido

Frecuentemente

4. Conoce Ud. el tipo de juguetes con los que su niño desarrolla su motricidad?

Si No

5. ¿Qué tipo de juguetes prefiere para sus hijos?

Muñecos y peluches Videojuegos

Rompecabezas, bloques Otros

6. Suele comprar juguetes didácticos (estimulan las habilidades del niño/a de una forma divertida) para sus hijos?

Si

No

7. Dónde adquiere los juguetes para sus hijos?

Fabricantes

Centros Comerciales

Tiendas pequeñas

Internet

Otros

8. Cuánto destinaría Ud. de sus ingresos percibidos para comprar juguetes didácticos de Madera:

\$10,00 - \$ 50,00

\$ 51,00 - \$ 91,00

\$ 92,00 - \$ 132,00

9.- En el Cantón Ambato es fácil adquirir juguetes didácticos de madera?

Si

No

**10.- Donde le gustaría adquirir los juguetes didácticos de madera en la
Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato?**

Zona Centro

Zona Norte

Zona Sur

Gracias por su colaboración

2.4.5 Tabulación y Análisis de las preguntas de las encuestas

2.4.5.1 Tabulación y Análisis de la Encuesta dirigida a Centros de Desarrollo Infantil

- ¿Estaría la Institución dispuesta a adquirir los juguetes didácticos de madera que ofrece la empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A.?

TABLA N° 2.2: Disposición para adquirir los Juguetes Didácticos de

Madera

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fa)	FRECUENCIA RELATIVA (Fr)
SI	57	100%
NO	0	0%
Total	57	100%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

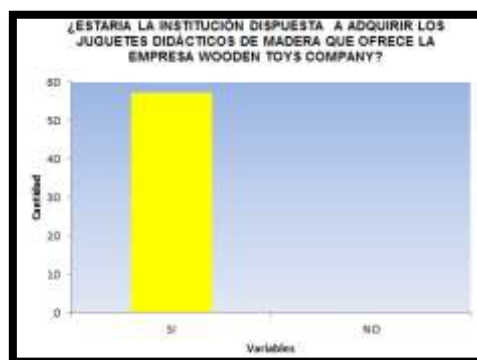


GRÁFICO N° 2.1: Disposición para adquirir los Juguetes Didácticos de Madera

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

Análisis.- De las 57 encuestas realizadas a los centros de desarrollo infantil, respecto a la pregunta estaría dispuesto a adquirir nuestros productos el 100% de las Instituciones afirman que si comprarían a la empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A.

- **Qué tipo de juguetes emplean más los profesionales para motivar a los niños?** Instrucción: puede escoger una o varias alternativas.

TABLA N° 2.3: Tipo de juguetes más utilizados

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fa)	FRECUENCIA RELATIVA (Fr)
JUGUETES DE SIMULACIÓN	29	11,24%
JUGUETES DE MOVIMIENTO	33	12,79%
JUEGOS DE MESA	43	16,67%
JUEGOS DE MANUALIDADES	24	9,30%
DECORACIÓN	34	13,18%
MARIONETAS	15	5,81%
FIGURAS	32	12,40%
JUGUETES MUSICALES	36	13,95%
OTRA? ESPECIFIQUE	12	4,65%
Total	258	100%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

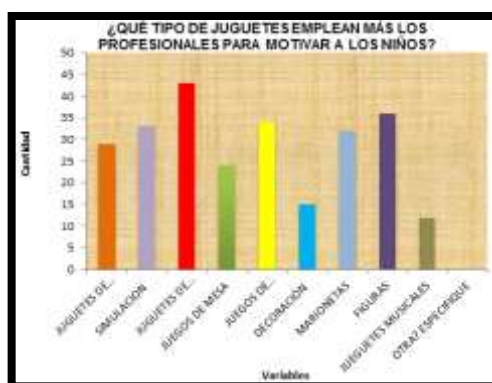


GRÁFICO N° 2.2: Tipo de juguetes más utilizados

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

Análisis.- El 16,67% de los profesionales encuestados aplican juguetes de movimiento, el 13,95% usan figuras, el 13,18% optan los juegos de manualidades, el 12,40% las marionetas, el 12,79% prefieren de simulación, el 11,24% juguetes de construcción, el 9,30% de mesa, el 5,81% de decoración y finalmente el 4,65% optan también con juegos Musicales.

- La inversión que haría para adquirir juguetes de madera sería?

TABLA N° 2.4: Inversión destinada a los Juguetes Didácticos de Madera

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fa)	FRECUENCIA RELATIVA (Fr)
\$ 100,00 - \$ 250,00	51	89,47%
\$ 251,00 - \$ 401,00	5	8,77%
\$ 402,00 - \$ 552,00	1	1,75%
Más de \$ 553,00	0	0,00%
Total	57	100,0%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

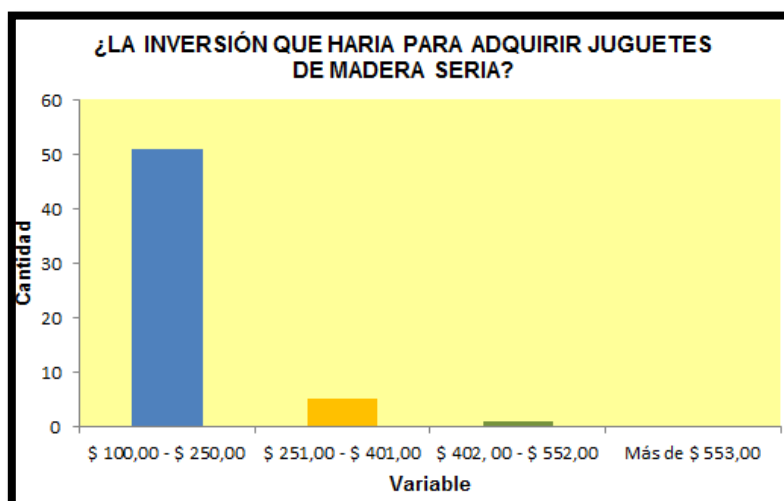


GRÁFICO N° 2.3: Inversión destinada a los Juguetes Didácticos de Madera

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

Análisis.- De las encuestas realizadas con respecto a la pregunta la inversión que haría para adquirir juguetes de madera el 89,47% de Instituciones en base a su presupuesto adquirirían de \$ 100,00 - \$ 250,00 dólares americanos que serían 51 Centros de Desarrollo Infantil, el 8,77% adquirirían de \$ 251,00 - \$ 401,00 siendo 5 y por último el 1,75% presupuesta de \$ 402,00 - \$ 552,00 dólares americanos.

- **¿Qué competencias y características deberían tener estos juguetes? Instrucción:** puede escoger una o varias alternativas.

TABLA N° 2.5: Características de los Juguetes

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fa)	FRECUENCIA RELATIVA (Fr)
DIVERSOS COLORES	40	20,94%
GARANTIA	38	19,90%
FACILES DE ARMAR	25	13,09%
TAMAÑO	39	20,42%
DURABILIDAD	22	11,52%
FACIL ATRACCIÓN	27	14,14%
Total	191	100%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta



GRÁFICO N° 2.4: Características de los Juguetes

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

Análisis.- De las encuestas realizadas a las Instituciones en base a la pregunta con respecto a las competencias que debe tener el juguete, el 20,94% prefieren de diferentes colores, el 20,42% se inclinan por el tamaño, el 19,90% optan por la garantía, el 14,14% manifiestan que sean de fácil atracción visual, el 13,09% señalan que sean fáciles de armar y por último el 11,52% opinan que sean durables para un periodo de tiempo significativo.

- ¿En qué áreas de conocimiento deben aportar estos juguetes en los niños? **Instrucción:** puede escoger una o varias alternativas.

TABLA N° 2.6: Áreas de Conocimiento a aportar

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (Fr)
AREA COGNITIVA	28	14,66%
DESARROLLO LINGUISTICO	52	27,23%
DESTREZA MOTRIZ	51	26,70%
AGILIDAD MENTAL	44	23,04%
AGILIDAD VISUAL	14	7,33%
OTRAS ÁREAS	2	1,05%
Total	191	100%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta



GRÁFICO N° 2.5: Áreas de Conocimiento a aportar

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

Análisis.- De las personas encuestadas en los Centros de Desarrollo Infantil el 14,66% respondieron que prefieren juguetes que desarrollen el área cognitiva de los niños; mientras que el 27,23% señalaron que se inclinan por los juguetes que ayudan al desarrollo lingüístico; el 26,70% optan por los juguetes que contribuyen a desarrollar la destreza motriz, el 23,04% manifestó una preferencia por los juguetes que aportan a mejorar la agilidad mental, y apenas un 7,33% se inclinan por los juguetes que contribuyen a mejorar la agilidad visual.

- **¿Asistiría a charlas enfocadas al desarrollo de los niños que dictará la empresa en un cronograma anual?**

TABLA N° 2.7: Asistencia a Capacitaciones

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fa)	FRECUENCIA RELATIVA (Fr)
SI	57	100,00%
NO	0	0,00%
Total	57	100%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

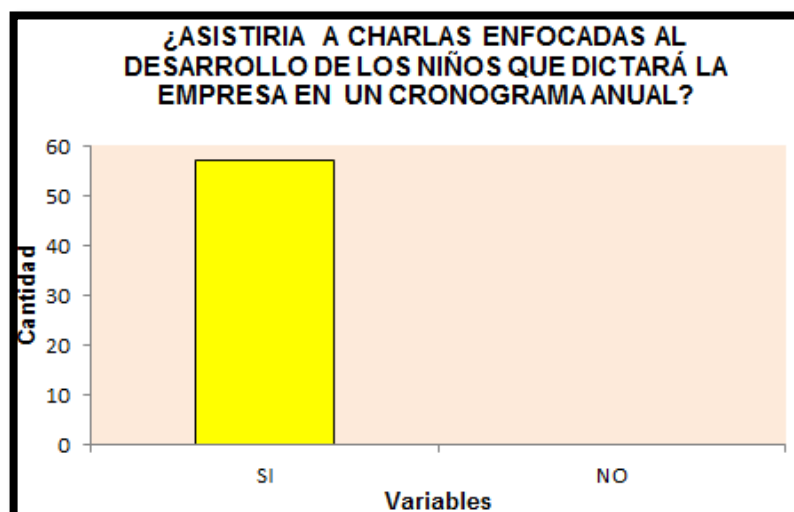


GRÁFICO N° 2.6: Asistencia a Capacitaciones

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

Análisis.- Los administradores y/o propietarios de las Instituciones Educativas en relación a la pregunta sobre si estarían dispuestos a asistir a las charlas, el 100% de los encuestados señalaron que si asistirían ya que les interesaría conocer los materiales que se utilizan para su elaboración así como también sugerir las necesidades que ellos notan en sus Centros de Educación.

- ¿Estaría dispuesto a adquirir nuestro catálogo cada semestre?

TABLA N° 2.8: Disponibilidad para adquirir el Catálogo de Productos

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fa)	FRECUENCIA RELATIVA (Fr)
SI	55	96,49%
NO	2	3,51%
Total	57	100%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

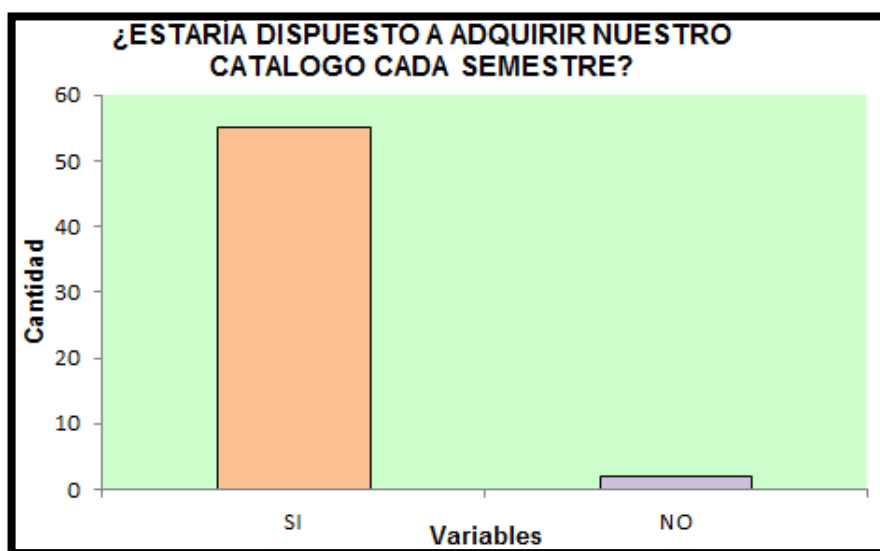


GRÁFICO N° 2.7: Disponibilidad para adquirir el Catálogo de Productos

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

Análisis.- De la pregunta si estarían dispuestos o no a adquirir nuestro catálogo en forma semestral el 96,49% asistirá mientras que el 3,51% no lo harán por razones desconocidas.

2.4.5.2 Tabulación y Análisis de la Encuesta dirigida a los Hogares

1. ¿Tiene hijos menores de cinco años?

TABLA N° 2.9: Hijos menores de cinco años

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fa)	FRECUENCIA RELATIVA (Fr)
SI	296	77%
NO	86	23%
Total	382	100%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

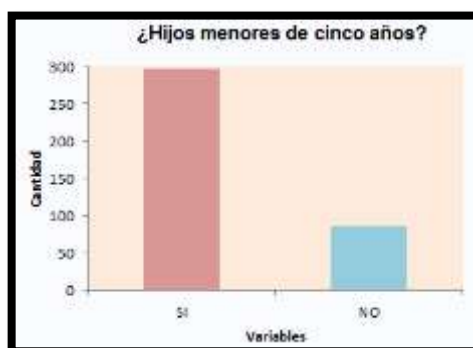


GRÁFICO N° 2.8: Hijos menores de cinco años

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

Análisis.- El 77% de los padres de familia encuestados sí tienen hijos menores de cinco años, lo que representa un factor favorable para el desarrollo del proyecto porque permite ver en forma clara que nuestros juguetes tendrán un nivel de aceptación muy considerado y apenas un 23% señaló que no tienen hijos. En esta pregunta realizada a los Padres de Familia apenas 23% señalaron que no tienen hijos, y el 77% indicaron que sí. Este 77% pasa a ser nuestra muestra representativa equivalente al 100% ya que al no tener hijos los encuestados no podrían seguir llenando el cuestionario de preguntas. Por esta razón nuestro nuevo 100% ya no son las 382 encuestas que salieron por fórmula sino 296 encuestas.

2. ¿Alguno de sus hijos asiste a un Centro de Desarrollo Infantil?

TABLA N° 2.10: Asistencia de los hijos a los Centros de Desarrollo Infantil

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fa)	FRECUENCIA RELATIVA (Fr)
SI	215	73%
NO	81	27%
Total	296	100%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.
Fuente: Encuesta

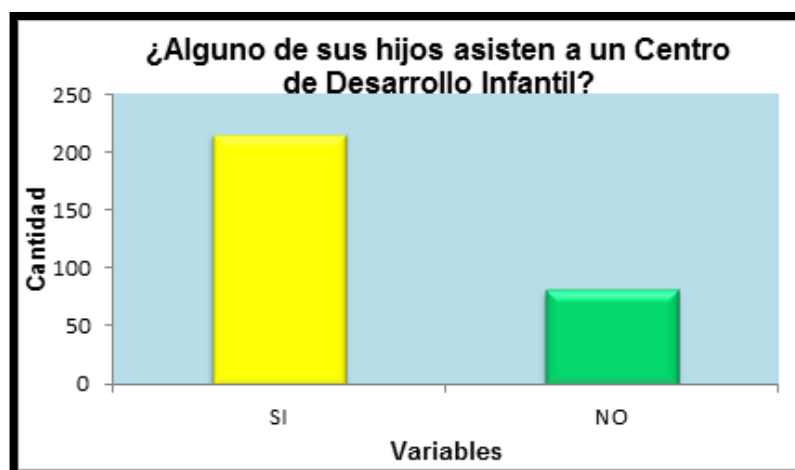


GRÁFICO N° 2.9: Asistencia de los hijos a los Centros de Desarrollo Infantil

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.
Fuente: Encuesta

Análisis.- El 73% de los padres de familia contestaron que sus hijos sí asisten a un Centro de Desarrollo Infantil; mientras que el 27% señaló que no acuden sus hijos a estos Centros por situaciones de diferente índole.

3. ¿Cada qué tiempo acude su hijo/s a los Centros de Desarrollo Infantil?

TABLA N° 2.11: Frecuencia con que asisten a los CDI

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fa)	FRECUENCIA RELATIVA (Fr)
SIEMPRE	97	33%
MUY SEGUIDO	63	21%
FRECUENTEMENTE	55	19%
NO RESPONDEN	81	27%
Total	296	100%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

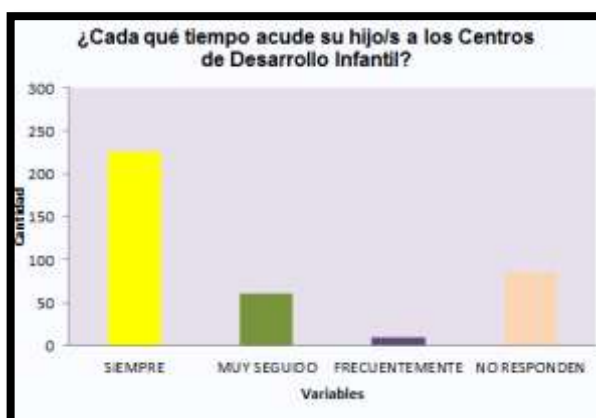


GRÁFICO N° 2.10: Frecuencia con que asisten a los CDI

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

Análisis.- Del 33% de las personas que tienen sus hijos en los Centros de Desarrollo Infantil, 97 manifestaron que sus hijos acuden a estos Centros siempre, en cambio 63 padres indicaron que sus hijos van muy seguido a estas instituciones, mientras que 55 personas señalaron que sí asisten sus hijos frecuentemente a los CDI. El 27% de las personas que dijeron que sus hijos no asisten a estos centros de Desarrollo Infantil obviamente ya no respondieron esta pregunta.

4. ¿Conoce Ud. el tipo de juguetes con los que su niño desarrolla su motricidad?

TABLA N° 2.12: Conocimiento de los Padres sobre los juguetes que usan sus hijos

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fa)	FRECUENCIA RELATIVA (Fr)
SI	201	68%
NO	95	32%
Total	296	100%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

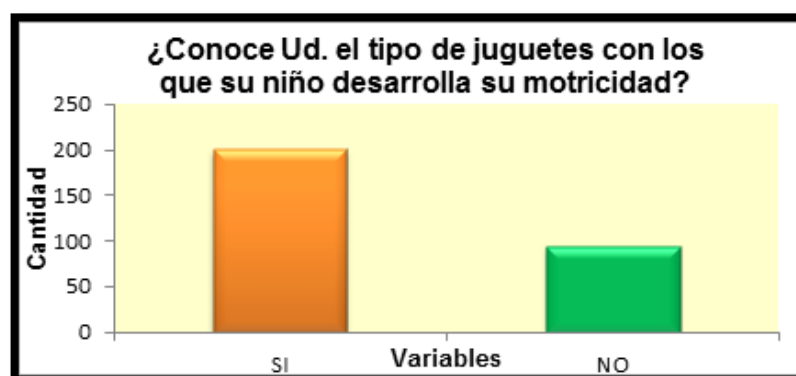


GRÁFICO N° 2.11: Conocimiento de los Padres sobre los juguetes que usan sus hijos

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

Análisis.- El 68% de los padres de familia manifestaron que si conocen el tipo de juguetes con los cuales sus hijos juegan y desarrollan sus motricidades; en cambio el 32% de los encuestados indicaron que desconocen los juguetes con los cuales sus hijos se entretienen. Esta pregunta nos indica que es preciso que no sólo vendamos los juguetes sino

que brindemos capacitación a los padres sobre las ventajas que tienen nuestros productos.

5. ¿Qué tipo de juguetes prefiere para sus hijos?

TABLA N° 2.13: Preferencia de juguetes

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fa)	FRECUENCIA RELATIVA (Fr)
MUÑECOS Y PELUCHES	77	26%
VIDEOJUEGOS	16	5%
ROMPECABEZAS	194	66%
OTROS	9	3%
Total	296	100%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

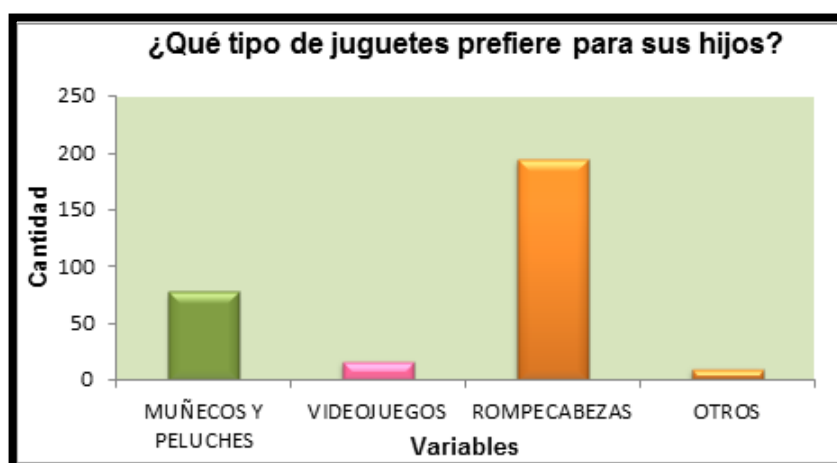


GRÁFICO N° 2.12: Preferencia de juguetes

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

Análisis.- Se elaboró esta pregunta para tratar de entender la preferencia de los niños, los tipos de juguetes con los cuales ellos más se identifican y así poder fabricar un juguete didáctico que sabemos llamará su atención. Nos podemos dar cuenta que el 66% de los padres compran rompecabezas, a un 26% les gusta adquirir para sus niños los muñecos y peluches, otro grupo

que corresponde al 5% se inclinan por los videojuegos y un 3% optan por otro tipo de juguetes.

6. ¿Suele comprar juguetes didácticos (estimulan las habilidades del niño/a de una forma divertida) para sus hijos?

TABLA N° 2.14: Adquieren Juguetes Didácticos los Padres de Familia

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fa)	FRECUENCIA RELATIVA (Fr)
SI	210	71%
NO	86	29%
Total	296	100%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

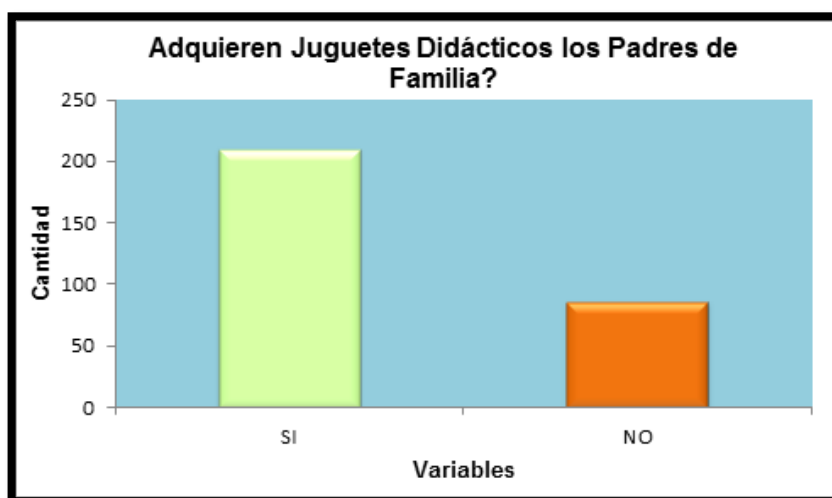


GRÁFICO N° 2.13: Adquieren Juguetes Didácticos los Padres de Familia

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

Análisis.- El 71% de las personas encuestadas indicaron que si suelen comprar juguetes didácticos de madera y apenas un 29% no los adquiere por diferentes razones. Esta pregunta nos indica que si tendríamos

aceptación en el mercado Ambateño porque la gran mayoría de padres de familia preocupados por el desarrollo de sus hijos adquiere juguetes educativos.

7. Dónde adquiere los juguetes para sus hijos?

TABLA N° 2.15: Lugares donde adquieren los Juguetes

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fa)	FRECUENCIA RELATIVA (Fr)
FABRICANTES	23	8%
CENTROS COMERCIALES	136	46%
TIENDAS PEQUEÑAS	102	34%
INTERNET	27	9%
OTROS	8	3%
Total	296	100%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

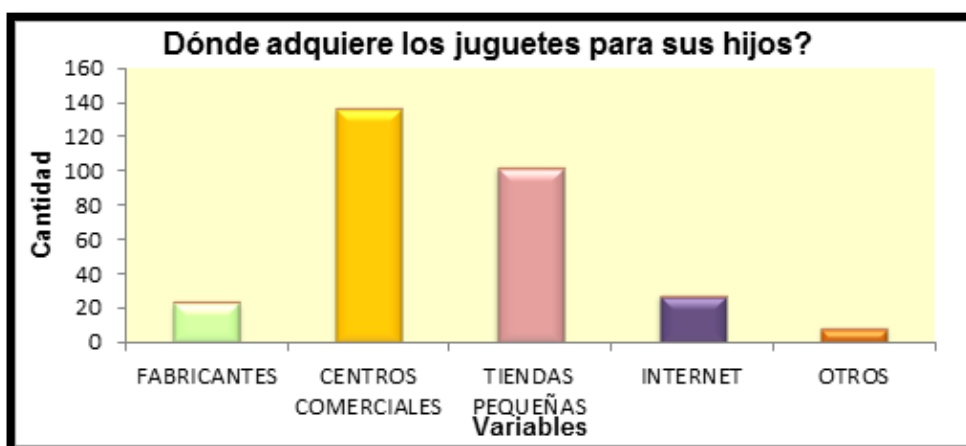


GRÁFICO N° 2.14: Lugares donde adquieren los Juguetes

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

Análisis.- El 46% de los padres de familia encuestados indicaron que los juguetes para sus hijos los adquieren en los Centros Comerciales a precios altos. El 34% indicó que compran los juguetes como peluches, carritos en

las tiendas pequeñas; mientras que un 9% contestaron que los adquieren en Internet; un 8% los compran directamente a los fabricantes y finalmente un 3% señaló que compran en otros lugares.

8. Cuánto destinaría Ud. de sus ingresos percibidos para comprar juguetes didácticos de Madera:

TABLA N° 2.16: Cantidad de dinero empleado para juguetes

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fa)	FRECUENCIA RELATIVA (Fr)
\$ 10,00 - \$ 50,00	218	74%
\$ 51,00 - \$ 91,00	75	25%
\$ 92,00 - \$ 132,00	3	1%
Total	296	100%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

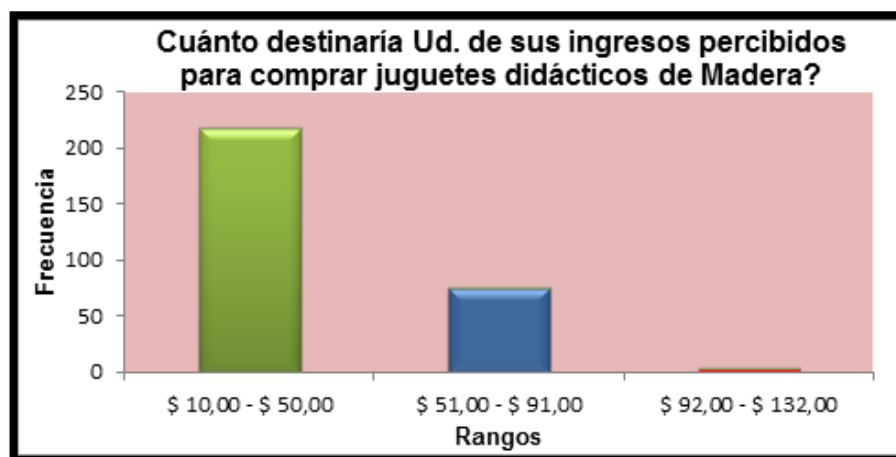


GRÁFICO N° 2.15: Cantidad de dinero empleado para juguetes

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

Análisis.- El 74% de los padres de familia contestaron que ellos destinarían para la adquisición de juguetes de madera entre \$ 10,00 y \$ 50,00 porque primero les gustaría ver la calidad de nuestros juguetes; un 25% indicaron

que destinarían entre \$ 51,00 y \$ 91,00 y apenas el 1% manifestaron que destinarían entre \$ 92,00 y \$ 132,00 para comprar nuestros juguetes de madera.

9. En el Cantón Ambato es fácil adquirir juguetes didácticos de madera?

TABLA N° 2.17: Facilidad para encontrar Juguetes Didácticos de Madera en Ambato

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fa)	FRECUENCIA RELATIVA (Fr)
SI	64	22%
NO	232	78%
Total	296	100%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

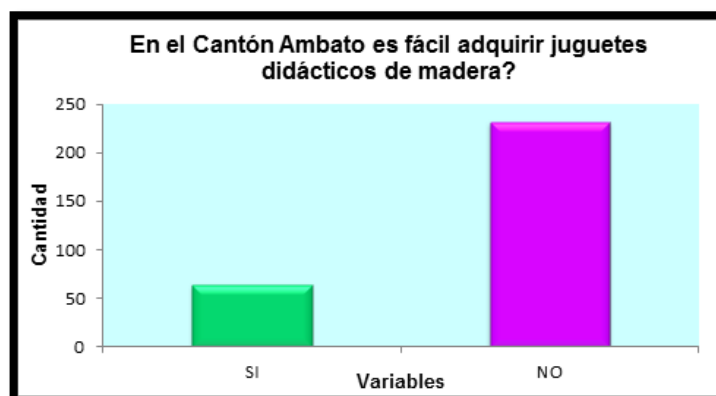


GRÁFICO N° 2.16: Facilidad para encontrar Juguetes Didácticos de Madera en Ambato

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

Análisis.- El 78% de los padres de familia encuestados manifestaron que no es fácil adquirir juguetes didácticos de madera en el Cantón Ambato porque algunos no conocen dónde comprarlos o porque hay muy pocos

proveedores. En cambio el 22% señalaron que si es fácil adquirir juguetes didácticos de madera porque lo hacen en los Centros Comerciales. Esta pregunta nos ayuda a determinar a primera vista si va a ser o no rentable nuestro negocio porque la gente indica si hay dónde comprar estos juguetes en la ciudad.

10.- Donde le gustaría adquirir los juguetes didácticos de madera en la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato?

TABLA N° 2.18: Preferencia para encontrar los Juguetes de Madera

VARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA (Fa)	FRECUENCIA RELATIVA (Fr)
ZONA CENTRO	216	73%
ZONA NORTE	56	19%
ZONA SUR	24	8%
Total	296	100%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

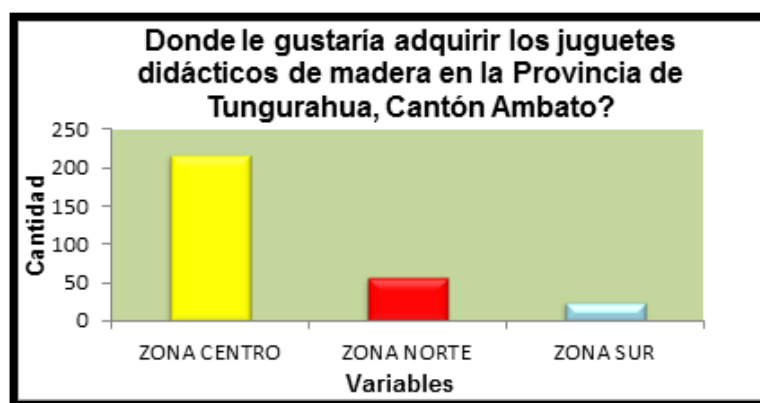


GRÁFICO N° 2.17: Preferencia para encontrar los Juguetes Didácticos de Madera

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Encuesta

Análisis.- El 73% de las personas encuestadas indicaron que les gustaría comprar estos juguetes en la zona centro del Cantón Ambato; mientras que el 19% manifestó que le gustaría comprarlos en la zona norte y apenas el 8% contestaron que les gustaría encontrar estos juguetes en la zona sur. A través de esta pregunta hemos podido determinar la localización ideal de nuestro local comercial.

2.4.6 Conclusiones del Estudio de Mercado

- ✿ El 77% de las personas encuestadas indicaron que tienen hijos menores a cinco años lo que nos favorece porque nuestros juguetes son para los niños que tienen entre 1 y 5 años de edad.
- ✿ El 68% de los padres de familia conocen los juguetes con los cuales sus hijos se divierten y aprenden pero lamentablemente señalan que no es fácil conseguirlos en el Cantón Ambato ya que existen muy pocas empresas que se dedican a fabricarlos y en los pocos lugares donde se los puede encontrar sus precios son bastante exagerados.
- ✿ El 66% de los padres de familia prefieren comprar para sus hijos juguetes didácticos como los rompecabezas, los legos, los cubos, entre otros; es decir juguetes que contribuyan con el desarrollo de sus motricidades e inteligencia.
- ✿ A nuestro mercado objetivo que representa el 73% de encuestados les gustaría encontrar nuestro local para vender los juguetes didácticos de madera en la zona centro del Cantón Ambato.

- ✿ El 74% de los padres de familia destinarían entre \$ 10,00 y \$ 50,00 para la adquisición de juguetes didácticos de madera para sus hijos señalando que les gustaría primero ver la calidad de nuestros productos para seguir adquiriéndolos.
- ✿ De las encuestas realizadas a las Instituciones Educativas el 100% señalaron que si estarían dispuestas a adquirir productos de la empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A. lo cual es positivo para poder introducirnos al mercado.
- ✿ Existe una diversidad de juguetes en general para que los niños jueguen pero para los docentes los que ayudan a los niños a desarrollar sus habilidades y despertar su ingenio son los que le permiten indagar, el porqué, el cómo y para qué sirven es por ello que los juguetes de madera son los más utilizados y tradicionales como por ejemplo las figuras, los rompecabezas, las marionetas los de construcción etc.
- ✿ El presupuesto es una de las mayores prioridades al momento de adquirir las herramientas de trabajo y que en este caso son los juguetes; el 89,47% de las instituciones asignarían de \$ 100,00 - \$ 250,00 dólares americanos, lo que es muy significativo para la producción de los mismos.
- ✿ Para concluir afirmaremos que es muy importante entregar un producto de garantía y con cualidades muy bondadosas ya que va destinado a un grupo vulnerable y que desconocen el peligro, ese es nuestro primordial objetivo satisfacerlos.

2.4.7 Proyección de la Demanda

2.4.7.1 Demanda Histórica

Para analizar el comportamiento histórico de la demanda, fue necesario recurrir al INEC para obtener los datos del número de hogares existentes en el Cantón Ambato de donde se obtuvo datos desde el año 2001 hasta el año 2011, que es último año en el que se realizó el Censo Nacional de población y vivienda; además se toma en consideración la Tasa de Crecimiento Poblacional que es el 1,91% anual.

El comportamiento histórico de la demanda de Empresas dedicadas a la fabricación de juguetes didácticos de madera se observa con el número de niños menores de 5 años de la ciudad de Ambato, del sector urbano desde el año 2001 hasta el 2010.

TABLA N° 2.19: Demanda Histórica

Años	Número de Hogares (Población)
2001	36.458
2002	37.154
2003	37.864
2004	38.587
2005	39.324
2006	40.075
2007	40.840
2008	41.620
2009	42.415
2010	43.225
2011	45.065

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

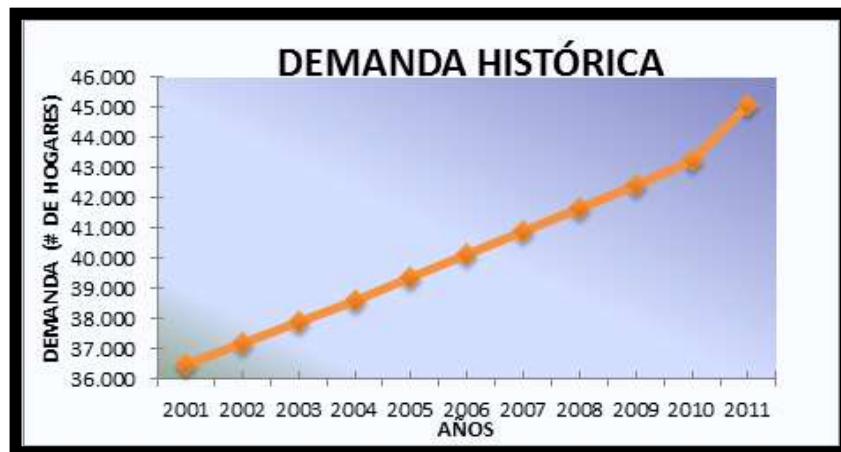


GRÁFICO N° 2.18: Demanda Histórica

Elaboración: Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Como se puede observar en la gráfica N° 4.18 la demanda histórica ha ido creciendo año a año.

2.4.7.2 Demanda Actual

La Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A tiene un mercado representativo conformado por los hogares del sector urbano del Cantón Ambato (niños entre 1 y 5 años de edad), lo que se evidencia en la tabulación de las encuestas, las mismas que señalan que el 71% de hogares adquieren juguetes didácticos.

TABLA N° 2.20: Demanda Actual

Años	Número de Hogares (Población)	77% Personas encuestadas que SI tienen hijos
2012	45.926	35.363

Elaboración: Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Según datos del INEC la Demanda Actual es de 45.926 hogares del sector urbano del Cantón Ambato y de acuerdo a la primera pregunta realizada a los padres de familia un 77% de ellos señalaron que tienen hijos y un 23% lo contrario, por ende nuestra Demanda a la que nos dirigiremos estará conformada por 35.363 hogares (45.926 hogares x 77%).

2.4.7.3 Demanda Proyectada

Para la proyección de la demanda se tomó como base los datos históricos estadísticos de los hogares existentes en el Cantón Ambato más el crecimiento poblacional urbano que es el 1,91% anual, para la proyección

se utilizó la ecuación de la recta $y = a + bx$, que se la obtuvo del análisis de los libros como el de Investigación Integral de Mercado de Jany José Nicolás, Segunda edición.

$$Y = a + bx \quad \text{Ec. 2.2}$$

Despeje de a:

$$Y = a + bx$$

$$1. \sum \quad \sum Y = an + b \sum x$$

$$2. \sum x = 0 \quad \sum Y = \cancel{an} + b \sum x$$

$$\sum Y = an$$

$$a = \frac{\sum Y}{n} \quad \text{Ec. 2.3}$$

Despeje de b:

$$Y = a + bx$$

$$1. x \quad Yx = ax + bx^2$$

$$2. \sum \quad \sum \cancel{Yx} = a \sum x + b \sum x^2$$

$$3. \sum x = 0 \quad \sum Yx = a \sum x + b \sum x^2$$

$$b = \frac{\sum Yx}{\sum x^2} \quad \text{Ec. 2.4}$$

Años	Número de Hogares (Población) Y	X	XY	X ²
2001	36.458	-5	-182.287,93	25
2002	37.154	-4	-148.615,70	16
2003	37.864	-3	-113.590,69	9
2004	38.587	-2	-77.173,52	4
2005	39.324	-1	-39.323,77	1
2006	40.075	0	0,00	0
2007	40.840	1	40.840,28	1
2008	41.620	2	83.240,66	4
2009	42.415	3	127.245,83	9
2010	43.225	4	172.901,64	16
2011	45.065	5	225.325,00	25
TOTALES	442.627		88.561,80	110

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Solución:

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$a = \frac{442.627}{11}$$

$$a = 40.239$$

$$b = \frac{\sum Yx}{\sum x^2}$$

$$b = \frac{88.561,8}{110}$$

$$b = 805$$

$$Y_{año} = a + bx$$

Para los años 2013 al 2017 tenemos:

$$Y_{13} = a + bx = 40.239 + 805(7) = 45.875 \text{ Hogares}$$

$$Y_{14} = a + bx = 40.239 + 805(8) = 46.680 \text{ Hogares}$$

$$Y_{15} = a + bx = 40.239 + 805(9) = 47.485 \text{ Hogares}$$

$$Y_{16} = a + bx = 40.239 + 805(10) = 48.290 \text{ Hogares}$$

$$Y_{17} = a + bx = 40.239 + 805(11) = 49.095 \text{ Hogares}$$

TABLA N° 2.22: Demanda Proyectada

Años	Número de Hogares
2013	45.875
2014	46.680
2015	47.485
2016	48.290
2017	49.095

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

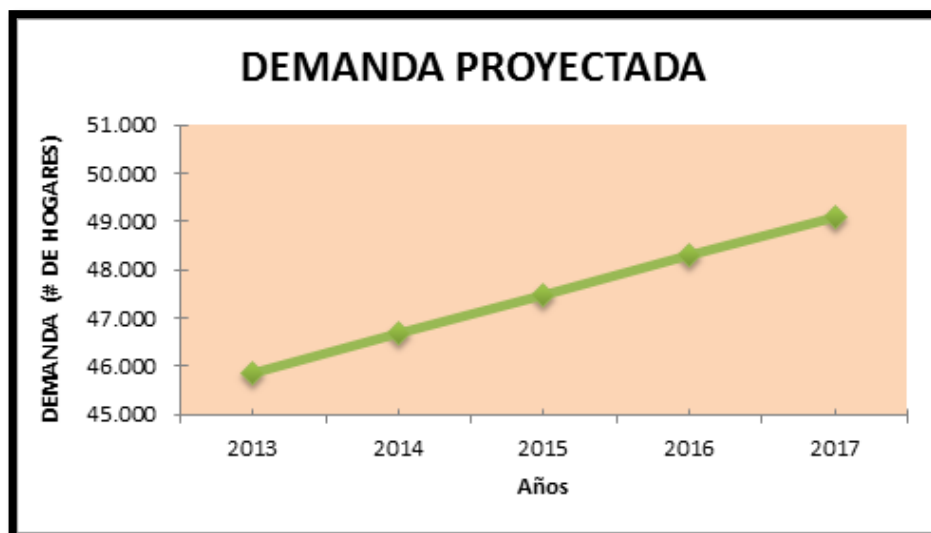


GRÁFICO N° 2.19: Demanda Proyectada

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo

Por medio de la fórmula de regresión lineal aplicada anteriormente se obtuvo la demanda proyectada y cuyo gráfico demuestra un crecimiento considerable de la misma en los próximos cinco años.

2.5 Análisis de la Oferta

“La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) están en condiciones de poner a disposición del mercado a un precio determinado”⁷.

Después de analizar los tipos de oferta que existen en el mercado: Oferta Monopólica, Oferta Oligopólica y Oferta Competitiva hemos considerado que el mercado concerniente a la fabricación de juguetes de madera tiene Oferta Oligopólica porque en el Cantón Ambato existen muy pocos productores de estos juguetes los cuales tienen dominado el mercado y controlan el precio, calidad y cantidad de su oferta. Es posible entrar a competir con ellos pero con dificultad.

2.5.1 Análisis de la Competencia

Al entrar en una juguetería lo primero que se puede notar es la gran variedad de juguetes que salen al mercado. Podemos observar muchos colores, detalles, funciones, materiales y creativas formas de divertir mientras se enseña a los niños. Debido a que nuestro mercado es el de juguetes didácticos de madera, es fundamental que conozcamos a nuestra competencia. Para esto es importante diferenciar entre competidores directos, quienes fabrican productos similares a los que nuestra empresa

⁷ Baca Urbina Gabriel, “Evaluación de Proyectos”, editorial McGraw-Hill. Pág. 43

pretende lanzar al mercado, de los competidores indirectos, quienes son posibles sustitutos.

Examinando productos, precios y grupos objetivo, consideramos competidores directos a las siguientes empresas: Didácticos Mikather, Meninos, Jugar con Madera. Estas tres empresas están ubicadas en la Ciudad de Ambato y son fabricantes de juguetes didácticos de madera por tal razón las hemos considerado competencia.

A nivel Nacional podemos encontrar otras empresas como son:

- En la Ciudad de Guayaquil están las Empresas FASINARM y MUNDO DE MADERA.
- En la Ciudad de Quito está la Empresa Q.U.E.B.U.

Los juguetes fabricados en el País lamentablemente no son mejores que los importados ya que por ejemplo sus empaques no son tan trabajados, pues no son más que una funda con una etiqueta grapada y además la calidad desafortunadamente no están buena comparada con los juguetes extranjeros ya que ellos tienen empaques atractivos, con muchos colores y diseños y hasta incluyen manual para padres y recomendaciones de uso. Todas estas consideraciones negativas la empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A. las toma en cuenta al momento de fabricar sus juguetes.

En lo que a competidores indirectos se refiere, podemos citar a una extensa gama de juguetes y empresas que hay en el mercado Nacional, que a pesar de no fabricar lo mismo que nuestra empresa, puede en algún momento ser un sustituto, como son:

- ◆ Juguetón.
- ◆ Almacenes Moncayo.
- ◆ Cincuentazo.

Son tiendas en las cuales se puede encontrar juguetes didácticos ya sea de fomix, cartón o cartulina en diferentes calidades y precios.

2.5.2 Proyección de la Oferta

Para determinar la oferta proyectada hemos considerado las ventas históricas de la Empresa Didácticos Mikather. Gracias a un lazo de amistad con la Contadora de esta Empresa pudimos obtener las siguientes ventas que nos sirvió para realizar nuestros cálculos:

TABLA N° 2.23: Oferta Histórica

Años	Oferta (Dólares)
2001	874,00
2002	1.093,00
2003	1.366,00
2004	1.707,00
2005	2.134,00
2006	2.667,00
2007	3.334,00
2008	4.168,00
2009	5.209,00
2010	6.512,00
2011	7.437,00

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.
Fuente: Empresa Didácticos Mikather.

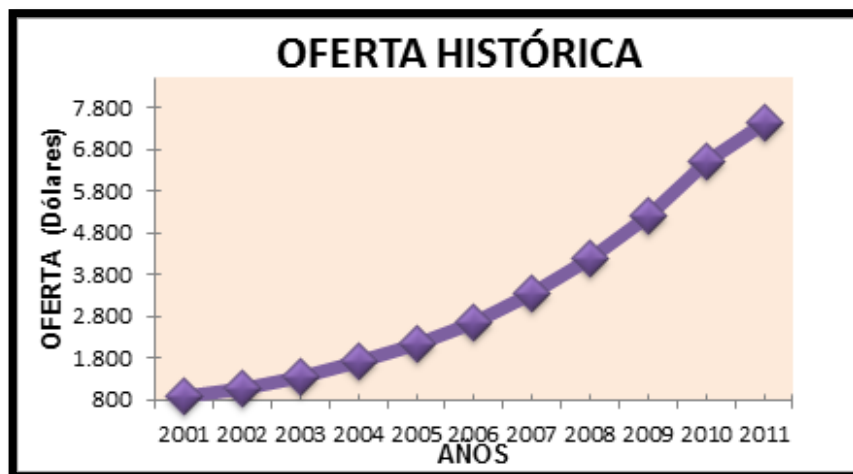


GRÁFICO N° 2.20: Oferta Histórica

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.
Fuente: Empresa Didácticos Mikather.

La gráfica indica una tendencia lineal creciente.

2.5.2.1 Precios

El precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o un servicio o la suma de todos los valores que intercambian los consumidores por los beneficios de tener un producto o el servicio y utilizarlos. El precio es el único elemento de la mezcla mercadotecnia que produce ingresos, todos los demás elementos representan gastos”⁸.

Para definir el precio de los juguetes didácticos de madera se deben analizar algunas variables que influyen en el comportamiento del mercado,

⁸ KOTLER, Philip, Fundamentos de Mercadotecnia, Editorial Prentice Hall Hispanoamericana S.A, México, Séptima Edición, 1993, pág. 484.

entre ellas se tiene: la demanda asociada a distintos niveles de precios, los precios de la competencia y los costos.

TABLA N° 2.24: Precios de la Competencia						
N°	PRODUCTOS	PRECIOS EN UNIDADES ↕				WOODEN TOYS COMPANY S.A. P. YTA 40% UTILIDAD
		DIDACTICOS MIKATHER	MENINOS	JUGAR CON MADERA	COSTO DE PRODUCCIÓN	
1	Abaco curvo	15,45	14,00	15,25	4,49	6,28
2	Abaco plano	16,00	14,00	15,25	4,61	6,45
3	Carro de Circo	19,00	18,50	19,00	9,02	12,63
4	Casita de Figuras	20,72	20,50	20,75	9,36	13,10
5	Enhebrado de pagaso	15,90	15,00	15,75	4,26	5,96
6	Ensamblado de números y figuras	12,32	12,50	12,75	4,85	6,79
7	Formas y Colores	13,00	12,60	12,80	4,62	6,46
8	Plantillas para enhebrar (Juego de 3)	7,00	7,25	7,75	4,02	5,63
9	Rectángulo de figuras	7,70	7,00	7,25	5,95	8,33
10	Rompecabezas Escolar de Televisión	6,72	6,50	7,00	4,80	6,72
11	Rompecabezas Escolar de Vigilante	6,72	6,50	7,00	4,87	6,81
12	Rompecabezas con alto relieve de Mariquita	8,74	8,50	9,25	4,80	6,72
13	Rompecabezas con alto relieve de Pez	8,74	8,50	9,25	4,80	6,72
14	Rompecabezas con alto relieve de Tortuga	8,74	8,50	9,25	4,80	6,72
15	Tablero 123	10,75	10,50	10,75	4,78	6,69
16	Tablero 9 formas geométricas	10,25	9,50	9,75	5,51	7,72
17	Tablero de Círculo	12,00	12,30	12,25	7,84	10,97
18	Tablero de Quebrado	8,75	7,50	8,00	2,48	3,48
19	Tablero de tucos multiformas	15,25	14,50	14,75	6,35	8,89
20	Tablero La Granja	16,50	15,75	16,00	5,26	7,36
21	Tren de Colores	18,10	16,50	18,00	9,47	13,26
22	Triángulo de figuras	8,90	7,00	8,00	4,67	6,53
23	Tucos en escala	13,20	12,00	13,00	5,95	8,33
24	Tucos en escala con formas geométricas	11,76	12,00	12,75	5,28	7,39
TOTAL PRECIO PROMEDIO		↕ 12,18	↕ 11,56	↕ 12,15	↕ 5,53	↕ 7,75

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.
Fuente: Investigación de Campo.

Estas empresas como Didácticos Mikather, Meninos y Jugar con madera son microempresas dedicadas a fabricar juguetes didácticos de madera en el Cantón Ambato, ofrecen juguetes desde \$ 6,50 hasta \$ 20,75; lo que se deduce que brindan productos a precios muy altos. Es decir que el precio promedio de juguetes didácticos de madera similares a los que fabricamos es diferente de acuerdo al fabricante.

La Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A. por supuesto venderá sus productos a menor precio que la competencia, con mayor calidad y valor agregado.

2.5.3 Oferta Actual

TABLA Nº 2.25: Oferta Actual

Años	Ventas Mikather	Ventas Meninos	Ventas Jugar con Madera	Ventas Juguetón	Ventas Almacenes Moncayo	Ventas Cincuentazo	TOTAL OFERTA HISTÓRICA
	Supuestos						
	Datos reales						
2012	\$ 7.561,00	\$ 10.500,00	\$ 10.500,00	\$	\$ 16.000,00	\$ 11.000,00	
TOTAL	\$ 7.561,00	\$ 10.500,00	\$ 10.500,00	\$	\$ 16.000,00	\$ 11.000,00	\$ 130.561,00

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Empresa Didácticos Mikather.

Empresa Didácticos Mikather ha proyectado vender para el año 2012 \$ 7.561,00; es decir estima vender 621 unidades en el año en curso. Mientras que para las otras empresas Meninos y Jugar con Madera se ha considerado que venden al año \$ 10.500,00. Para determinar las ventas de

Juguetón y Almacenes Moncayo hemos revisado en la página del SRI sus ventas anuales y estimado sus ingresos por concepto de juguetes sea de madera o sustitos tal como lo señala la tabla N° 2.25.

2.5.4 Oferta Proyectada

Para la proyección de la oferta se tomó como base los datos históricos estadísticos de la Empresa Didácticos Mikather existente en el Cantón Ambato, para la proyección se utilizó la ecuación de la recta $y = a + bx$.

$$Y = a + bx$$

Despeje de a:

$$Y = a + bx$$

$$1. \sum \quad \sum Y = an + b \sum x$$

$$2. \sum x = 0 \quad \sum Y = an + b \cancel{\sum x}$$

$$\sum Y = an$$

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

Despeje de b:

$$Y = a + bx$$

$$1. x \quad Yx = ax + bx^2$$

$$2. \sum \quad \sum Yx = a \cancel{\sum x} + b \sum x^2$$

$$3. \sum x = 0 \quad \sum Yx = a \sum x + b \sum x^2$$

$$b = \frac{\sum Yx}{\sum x^2}$$

TABLA Nº 2.26: Cálculos para determinar la Oferta

Proyectada

Años	Oferta (Dólares)	X	XY	X2
2001	874,00	-5	-4.370,00	25
2002	1.093,00	-4	-4.370,00	16
2003	1.366,00	-3	-4.096,88	9
2004	1.707,00	-2	-3.414,06	4
2005	2.134,00	-1	-2.133,79	1
2006	2.667,00	0	0,00	0
2007	3.334,00	1	3.334,05	1
2008	4.168,00	2	8.335,11	4
2009	5.209,00	3	15.628,34	9
2010	6.512,00	4	26.047,23	16
2011	7.437,00	5	37.185,00	25
TOTALES	36.500,00		72.145,00	110

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

Solución:

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$a = \frac{36.500}{11}$$

$$a = 3.318,19$$

$$b = \frac{\sum Yx}{\sum x^2}$$

$$b = \frac{72.145}{110}$$

$$b = 655,86$$

$$Y_{año} = a + bx$$

$$Y_{13} = a + bx = 3.318,19 + 655,86(7) = 7.909$$

$$Y_{14} = a + bx = 3.318,19 + 655,86(8) = 8.565$$

$$Y_{15} = a + bx = 3.318,19 + 655,86(9) = 9.221$$

$$Y_{16} = a + bx = 3.318,19 + 655,86(10) = 9.877$$

$$Y_{17} = a + bx = 3.318,19 + 655,86(11) = 10.533$$

TABLA N° 2.27: Oferta Proyectada

Años	Oferta (Dólares)
2013	7.909,00
2014	8.565,00
2015	9.221,00
2016	9.877,00
2017	10.533,00

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

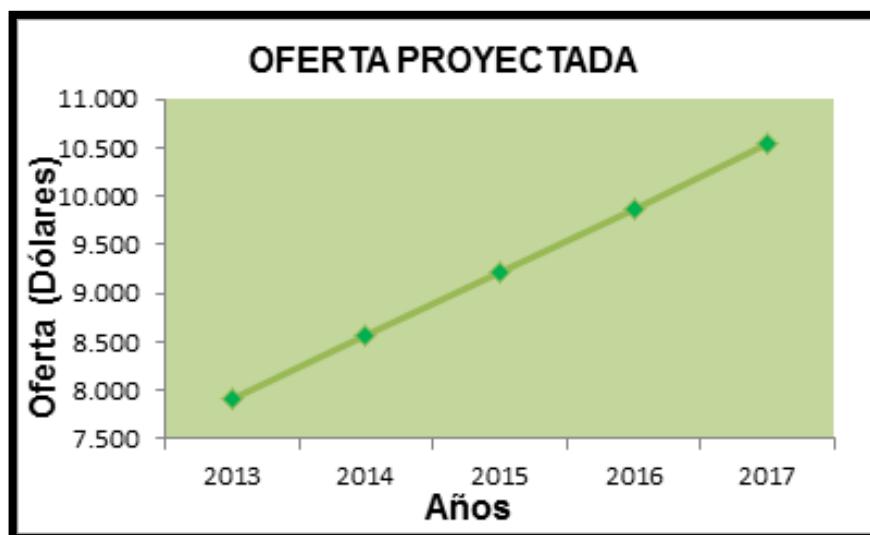


GRÁFICO N° 2.21: Oferta Proyectada

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

La gráfica N° 2.21 indica que la oferta proyectada tendrá un crecimiento en los próximos cinco años.

2.5.5 Demanda Insatisfecha

Para determinar la demanda insatisfecha de los juguetes didácticos de madera que fabricará la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A se restan a los datos de la demanda proyectada los datos de la oferta proyectada, de esta manera se concluye que de acuerdo al acelerado crecimiento poblacional en el Cantón Ambato, el proyecto en marcha puede acceder a cubrir las necesidades que tienen los Padres de familia que tienen niños menores de 5 años del sector urbano y Centros de Desarrollo Infantil.

TABLA N° 2.28: Demanda Insatisfecha Actual

Año	Demanda Actual			Oferta Actual (Dólares) ⁹	Demanda Insatisfecha
	# Hogares	Precio Promedio	Demanda (Dólares)		
2012	35.363	\$ 7,75	\$ 274.061,86	\$ 130.561,00	\$ 143.500,86

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

Se presenta una demanda mayor a la oferta lo que significa que actualmente sería muy productivo crear esta empresa puesto que tenemos un amplio mercado esperando ser satisfecho.

2.6 Estudio de Comercialización

"La Comercialización es un conjunto de actividades relacionadas entre sí para cumplir los objetivos de determinada empresa. El objetivo principal es

⁹ Ver Tabla N° 2.25: Oferta Actual

hacer llevar los bienes y/o servicios desde el fabricante hasta el cliente. Implica el vender, dar carácter comercial a las actividades de mercadeo, desarrollar estrategias y técnicas de venta de los productos y servicios, la importación y exportación de productos, compra-venta de materia prima y mercancías al por mayor, almacenaje, la exhibición de los productos en mostradores, organizar y capacitar a la fuerza de ventas, pruebas de ventas, logística, compras, entregar y colocar el producto en las manos de los clientes, financiamiento etc."¹⁰

Para WOODEN TOYS COMPANY S.A. los clientes son considerados activos porque son el centro de la actividad mercantil que realiza la empresa, por esta razón es importante identificar sus necesidades y deseos, para lo cual se establece como ventaja competitiva, brindarle mayores beneficios, entre los cuales tenemos presente ofrecerle productos de mejor calidad, variedad de diseños, mejores precios, etc., todo esto contando con el apoyo de talento humano que está orientado al cliente; es decir, colaboradores que tienen altos niveles de motivación y compromiso con el cliente y la empresa.

Una de las más grandes ventajas que vamos a explotar es su enfoque nacionalista, porque con los juegos se aprenderá bastante acerca del Ecuador, lo cual incentivará el espíritu patriota. Al analizar las ventajas que tenemos frente a nuestros competidores, tanto directos como indirectos, nos damos cuenta que corresponden a diferentes ámbitos.

¹⁰ <http://www.tumercadeo.com/2010/02/que-es-comercializacion.html>

Podemos comenzar por la publicidad. En el mercado nunca observamos propagandas ya sea en radio, televisión o cualquier medio de comunicación, en lo que respecta a juguetes educativos de madera. Tampoco observamos afiches o algún tipo de publicidad para estos productos. Es por esto que tenemos pensado realizar publicidad en los diferentes medios de comunicación como son: en la radio y en la prensa; sin descartar la publicidad alternativa.

2.6.1 Estrategia de Enfoque

"Esta estrategia consiste en enfocar o concentrar la atención en un segmento específico del mercado, es decir, concentrar los esfuerzos en producir o vender productos que satisfagan las necesidades o gustos de un determinado grupo de clientes"¹¹.

Con la aplicación de la estrategia de enfoque pretendemos alinear a todos los departamentos de la empresa con el departamento de marketing; es decir, lo que se intenta hacer es integrar todas las actividades empresariales de tal forma que todos los procesos giren en torno al servicio del cliente más eficientemente que nuestra competencia.

El Departamento de Marketing se encargará de:

- Investigar los mercados objetivos.

¹¹ <http://www.crecenegocios.com/estrategias-genericas-de-michael-porter/>

- Seleccionar los mercados objetivos.
- Desarrollar ofertas efectivas.
- Definir programas de mercadeo.
- Innovar los juguetes.

Con el apoyo de nuestra fuerza de ventas realizaremos ventas intensivas en:

- ❖ Centros comerciales (Juguetón, Almacenes Moncayo, Cincuentazo) que se caracterizan por ser almacenes de cadena. Si bien es cierto estos tres almacenes por el momento son considerados como nuestros competidores porque venden una gama de juguetes pero en el futuro éstos podrían ser nuestros clientes mayoristas ya que nuestro principal objetivo es producir y comercializar en mayor proporción.
- ❖ Cabe mencionar que además venderemos en nuestro propio almacén ya sea al por mayor o menor, de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes.
- ❖ Así como también acudiremos a los Centros de Desarrollo Infantil de carácter privado a ofrecer nuestras innovaciones al inicio y mediados de cada año escolar.

De esta manera nuestro talento humano estará en contacto directo con los intermediarios para indicarles las ventajas, características, beneficios y usos que ofrecen nuestros productos. Y además nuestra fuerza de ventas al realizar demostraciones de los juguetes podrá notar la reacción de los

intermediarios, las mismas que serán analizadas para una futura estrategia comercial.

2.6.2 Estrategias de Posicionamiento

En marketing se denomina posicionamiento a la imagen que ocupa nuestra marca y/o producto en la mente de los clientes. La estrategia de posicionamiento consiste en definir la imagen que queremos proyectar sobre nuestros productos a los clientes de tal forma que nuestro mercado objetivo comprenda y aprecie la diferencia competitiva entre nuestros juguetes y los que ofrecen la competencia. Para poder plantear las estrategias de posicionamiento hemos tomado en cuenta tres aspectos fundamentales:

■ Reconocer los atributos de nuestros juguetes:

Los juguetes didácticos de madera son como su nombre bien lo indica, son didácticos; es decir ayudan a nuestros hijos a ser más hábiles, más rápidos y más listos, así como también les permiten aprender, imaginar, experimentar y además divertirse ya que estos juguetes son muy entretenidos e innovadores. Adicionalmente nuestros juguetes le permiten al niño observar y estar en contacto directo con sus componentes, estimulándolo a medida que los va armando y sintiendo satisfacción al ver su juguete completamente armado.

■ **Conocer la posición de los competidores en función de esos atributos:**

Al realizar las encuestas a nuestros futuros clientes nos pudimos dar cuenta que en el mercado del Cantón Ambato existen muy pocos juguetes que reúnen todos los atributos que nuestros productos brindan; es decir, los juguetes didácticos a más de ser de madera, armables, de calidad e innovadores existen en un 40% en el Cantón pero lamentablemente son muy costosos.

Siendo este un factor diferenciador que permite que más niños tengan acceso a juguetes innovadores como los que ofrece WOODEN TOYS COMPANY S.A. los mismos que son didácticos y les ayudarán en su formación integral.

En el mercado podemos encontrar a precios muy bajos juguetes didácticos pero lamentablemente de muy poca calidad y con materiales peligrosos para nuestros niños como es el caso de los locales chinos, del cincuentazo, entre otros.

La empresa fabricará juguetes didácticos con diseños diferentes a los existentes en el mercado y sobretodo con materiales que no serán tóxicos para nuestros niños al momento de manipularlos o de meterlos en su boca,

porque cabe recalcar que los niños que los utilizarán están en edades comprendidas entre 1 y 5 años.

■ **Escoger nuestra estrategia en función de las ventajas competitivas:**

Las características mencionadas anteriormente se tomarán en cuenta como factores diferenciadores que permitirán proyectar los juguetes no solo como tales sino como una herramienta innovadora, que complementa el desarrollo de los niños ya que permite su sano entretenimiento. Lo que buscamos como empresa es que el comportamiento del mercado no sea tan estacional y nuestros juguetes se puedan vender en cualquier temporada del año no solo en épocas de navidad, día del niño, o inicios de las actividades escolares ya que hay que tener presente que nuestros juguetes son didácticos y con todas las características para ser incluido dentro de los juguetes básicos que los niños deben tener para un crecimiento y desarrollo adecuado.

2.6.3 Estrategia de Distribución

Las estrategias de distribución son puntos que no se deben de olvidar ya que gracias a ellas, se analiza la satisfacción de las necesidades que requieren los clientes, convirtiéndose en una ventaja competitiva frente a la

competencia, es decir es una ventaja diferencial al momento de llevarse a cabo la cadena logística de los productos.

Llegar hasta nuestros clientes con los productos que ofrecemos es un factor vital en la estrategia de comercialización para lo cual hemos observado los canales de distribución que emplea la competencia, lo que nos ha favorecido enormemente al momento de seleccionar la estrategia de plaza para este proyecto, sin dejar de lado las particularidades de nuestros clientes.

La empresa ha adoptado como política la introducción de sus juguetes al mercado en el mes de septiembre, ya que es en este mes donde se inicia la temporada de mayor venta porque inician las actividades escolares en todos los centros; así como también nos preparamos para la temporada navideña, por lo que la estrategia será aprovechar estas temporadas para dar a conocer la empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A. y sus productos.

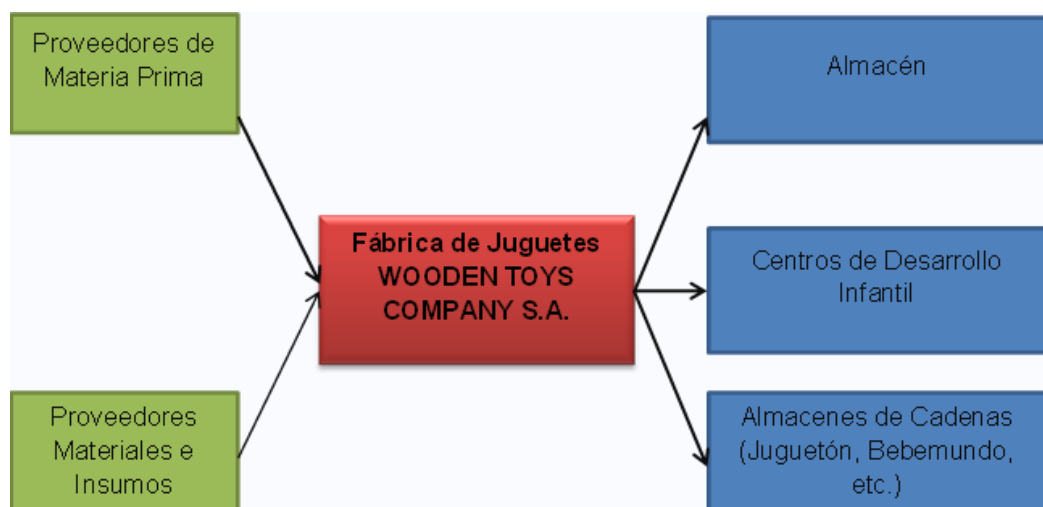


GRÁFICO N° 2.22: Cadena de Comercialización

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

2.6.3.1 Plaza y Distribución

En base a las encuestas realizadas pudimos determinar que a los padres de familia les gustaría encontrar nuestro local en la Zona Centro del Cantón Ambato. En lo posible la forma en la que distribuiremos nuestros juguetes hacia los consumidores, será a través del llamado Canal de nivel cero, es decir, procuraremos realizar la venta directa de los productos, por tanto, no necesitaremos de intermediarios. De acuerdo con las estrategias anteriormente planteadas se manejará una distribución para cada canal.

Centros de Desarrollo Infantil.- La fuerza de ventas de la empresa irá a los centros de Desarrollo Infantil a promocionar los juguetes mediante el empleo de un catálogo en el cual se exhibirán nuestros productos de acuerdo a los días que se programen este tipo de reuniones con previo aviso y autorización del centro.

Padres de Familia a través de nuestro almacén.- Abriremos un local en el cual exhibiremos los juguetes didácticos de madera para poder venderlos a los padres de familia.

Cadenas de Tiendas.- La fuerza de ventas de la empresa promocionarán los juguetes en cadenas de tiendas como Juguetón o Bebe

Mundo, en donde se dejará una cantidad que determina el almacén. A estos almacenes se les dará un 10% de margen de utilidad para que vendan los juguetes.

De acuerdo a nuestra observación se definieron tres centros comerciales en donde se distribuirán los juguetes, basados en las características de la gente que frecuentan estos centros y la ubicación de los mismos en el Cantón Ambato. Los escogidos fueron los siguientes:

- ◆ Juguetón.
- ◆ Bebe Mundo.
- ◆ Almacenes Moncayo.

Hemos considerado los siguientes aspectos en la selección los almacenes anteriormente mencionados como medios de distribución de nuestros productos:

- ⊕ **Variedad.**- Tiene que ver con la cantidad de opciones de juguetes didácticos de una marca, que existen en los almacenes de cadena considerando el tamaño, diseño y material empleado en los productos.
- ⊕ **Marcas.**- Se refiere a las marcas que son comercializadas por cada uno de los almacenes de cadena.

- ⊕ **Precio Promedio.**- Es el precio promedio de los juguetes didácticos que existen en los almacenes de cadena.

2.6.3.2 Tipos de Medios de Transporte a emplear

Los productos se transportarán vía terrestre con un tiempo de entrega máximo de 24 horas en un vehículo de la Empresa. Para el futuro, cuando la empresa se expanda hacia otras ciudades emplearemos a las empresas prestadoras de servicio de transporte como son por ejemplo: Servientrega ó Cooperativas de transporte interprovincial.

2.6.4 Estrategia Promocional

Toda microempresa necesita dar a conocer su producto, por lo tanto se hace indispensable aplicar herramientas de publicidad. Actualmente la mayoría de las microempresas no se arriesgan a invertir en publicidad porque tienen una orientación equivocada sobre los efectos que puede causar la aplicación de la publicidad.

Para promocionar los juguetes didácticos de madera en la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato se aplicará las siguientes estrategias de promoción:

Publicidad Masiva.- Es aquella publicidad que se da en los medios masivos de información como son: la prensa (periódicos y revistas), la radio y la televisión.

Acudiremos a la Prensa, para publicar nuestros productos en El Herald, ya que es considerado como el medio de mayor circulación en la Ciudad de Ambato.

No publicaremos en la televisión porque es un medio muy costoso y los padres de familia según los datos arrojados por las encuestas aplicadas tienen muy poco acceso a este medio porque laboran en diferentes entidades.

Finalmente utilizaremos los servicios radiales de la Radio Bonita ya que es la de mayor sintonía aquí en la Ciudad de Ambato.

- **Estrategia de Publicidad Radial.-** Esta estrategia permitirá identificar y dar a conocer los productos que ofrece WOODEN TOYS COMPANY S.A., dando un lugar claro y apreciado en la mente de los clientes potenciales.

Fundamentación.- En base a la investigación de mercados, WOODEN TOYS COMPANY S.A no se encuentra posicionada en el mercado local,

para lo cual se plantea realizar publicidad radial para lograr posicionarnos en gran parte del mercado local.

TABLA Nº 2.29: Estrategia de Publicidad Radial

NOMBRE	Publicidad en radio.
OBJETIVO	Posicionar en el mercado los juguetes didácticos de madera que oferta la empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A.
TÁCTICA	Cuñas radiales, mismas que serán transmitidas por Radio Bonita.
RESPONSABLE DE EJECUTAR	Área de Marketing.
PERIODICIDAD	Corto plazo.
IMPLICADOS	WOODEN TOYS COMPANY S.A., radios y clientes potenciales.
IMPACTO	Local.
GRUPO OBJETIVO	Centros de Desarrollo Infantil. Padres de Familia.
MECANISMO DE CONTROL	Sondeo de opinión.
POLITICAS	<ul style="list-style-type: none"> ➤ El mensaje debe ser claro, conciso y fácil de recordar de manera que la información llegue a un mayor número de personas. ➤ Transmitir las cuñas radiales durante seis meses. ➤ Los componentes son los siguientes: <ul style="list-style-type: none"> • Cierre

- Cuerpo
- Introducción

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

Publicidad Alternativa.- Hemos considerado necesario emplear como medio alternativo para dar a conocer los juguetes didácticos de madera, las siguientes opciones:

- Catálogos con los productos que ofrecemos para los Centros de Desarrollo Infantil. **(Ver anexo N° 3)**
- Rótulos de Publicidad.
- Tarjetas de Presentación.
- Hojas volantes.

Para poder costear la estrategia, se recurrió a la cotización de la pauta publicitaria en medios de comunicación como son: la radio y la prensa para estimar el alcance del gasto anual que deberemos revolver una vez que el proyecto se transforme en empresa. Hay que considerar que las diferentes variantes de la publicidad se han de emplear de acuerdo al ciclo de vida del producto:

Introducción.- En esta etapa del producto es mucho más factible el empleo de la publicidad para dar a conocer y despertar el interés de los juguetes por parte de nuestros futuros clientes, después aplicaremos la promoción de ventas que estimula a probar el producto y finalmente la venta personal dirigida a obtener distribución.

Crecimiento.- Aquí en esta etapa todas las acciones de comunicación pueden distribuir su presupuesto porque ya se ha creado la demanda.

Madurez.- Hay que tener en cuenta que el orden de importancia de las distintas acciones son: la promoción de ventas, la publicidad y las ventas personales. En la etapa de descenso sigue siendo significativa la promoción de ventas, en cambio la publicidad es menos significativa y la fuerza de ventas pone una mínima atención a los productos. Ya en esta etapa la empresa deberá lanzar al mercado otro juguete que proyectará a la empresa con una imagen innovadora.

Además hay que tener en cuenta el total del gasto que esto significa y sus efectos sobre la rentabilidad del proyecto.

Así mismo hay que rescatar a la empresa que no se quede estancada en los mismos productos considerando la vigencia de los mismos de seis meses para lanzar cada semestre un nuevo juguete atractivo e innovador.

Para poder continuar con el desarrollo del proyecto es de suma importancia señalar que para efectos del estudio se proyectan los costos, gastos y ventas como si fuera el mismo juguete, ya que las cantidades de materiales, insumos y Mano de Obra que se necesitan de un juguete a otro son similares.

2.6.5 Estrategia de Mercadeo

WOODEN TOYS COMPANY S.A., aplicará una estrategia creativa y eficiente la misma que consiste en el sustento bajo; es decir invitaremos a los clientes a comprar nuestra marca lo que conseguiremos si tenemos presente que nuestros factores claves son los siguientes:

- ◆ Relacionar la estrategia con la idea del negocio.
- ◆ El ciclo de vida de los juguetes.
- ◆ El comportamiento del mercado.
- ◆ Las necesidades y deseos de los clientes.

Para esto debemos responder a la pregunta: ¿Por qué debo preferir y adquirir estos juguetes didácticos de madera en lugar de los que ofrece la competencia?

Las estrategias comerciales que aplicaremos son las siguientes:

Fuerza de Ventas.- La empresa contará con una persona encargada de visitar a los Centros de Desarrollo Infantil mostrando los juguetes y las ventajas didácticas de los mismos.

Publicidad en la Prensa.- La publicidad en la prensa se hará dos domingos en los meses de junio, agosto, noviembre y diciembre en una

media página. Realizaremos la publicidad en la prensa El Heraldillo por las siguientes ventajas:

- Son los medios locales más leídos por la Comunidad.
- Su entrega diaria asegura la frecuencia del mensaje.
- Se imprime la publicidad en papel de buena calidad lo que permite una excelente calidad visual para el lector.

Para el ingreso a los Centros de Desarrollo Infantil y a las cadenas de almacenes.- Realizaremos un catálogo en donde se exhiban todos nuestros juguetes especificando el diseño, los colores, la funcionalidad y los materiales empleados en su elaboración así mismo la edad a la que va dirigida. Mediante esto, los canales de distribución seleccionarán el juguete o sugerirán mejoras en el mismo. Estas especificaciones serán entregadas a los canales de distribución cada seis meses para estar a la vanguardia en las tendencias de juguetes didácticos y porque cada seis meses está programado lanzar al mercado un nuevo diseño.

2.6.6 Tácticas Estratégicas

Las tácticas estratégicas que emplearemos son las siguientes:

- ✿ Realizar diseños novedosos y atractivos para los niños.
- ✿ Investigar para estar a la vanguardia de los juguetes didácticos.

- ✿ Proporcionar un valor agregado a los juguetes con accesorios complementarios y diseños didácticos.

- ✿ Tener contacto cercano con los canales para estar al margen de las necesidades y sugerencias del cliente, y de esta manera alinear las futuras decisiones con las tendencias del mercado.

2.7 Planeación Estratégica

"La planificación Estratégica es una herramienta por excelencia de la Gerencia Estratégica, consiste en la búsqueda de una o más ventajas competitivas de la organización y la formulación y puesta en marcha de estrategias permitiendo crear o preservar sus ventajas, todo esto en función de la Misión y de sus objetivos, del medio ambiente y sus presiones y de los recursos disponibles."¹²

2.7.1 Descripción del Negocio

La Empresa WOODEN TOYS COMPANY es una Sociedad Anónima dedicada al diseño y comercialización de juguetes didácticos de madera, con mínimo tres colaboradores de planta incluyendo al personal administrativo y directivo. Nuestro mercado estará conformado por:

- ◆ Centros de Desarrollo Infantil de carácter privado.

¹² <http://www.monografias.com/trabajos7/plane/plane.shtml>

◆ Padres de Familia.

La sede se encontrará ubicada en la ciudad de Ambato en donde a más de la fábrica para elaborar los juguetes pondremos a disposición de nuestros clientes un almacén para comercializar a los diferentes canales de distribución.

2.7.2 Misión y Visión

2.7.2.1 Misión

"Somos una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de juguetes didácticos y entretenidos de madera en la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato, con calidad, tanto en diseño como en acabado para contribuir en el desarrollo de los niños considerando su creatividad, los intereses lúdicos de la infancia y el respeto al manejo de elementos naturales".

2.7.2.2 Visión

“Convertirnos en el año 2015 en una microempresa líder e innovadora en la fabricación y comercialización de juguetes didácticos de Madera a nivel Nacional, satisfaciendo las necesidades de los niños/as con óptima calidad”.

2.7.3 Políticas y Valores

2.7.3.1 Políticas de la Empresa

- ◆ Lograr un posicionamiento de la Microempresa en el mercado con sus juguetes innovadores.
- ◆ Fabricar y vender productos de excelente calidad y precio.
- ◆ Vender productos de excelente calidad y precio.

- ◆ Mantener y actualizar toda la documentación de la Microempresa.
- ◆ Capacitar a la fuerza de ventas de acuerdo a la imagen que pretendemos proyectar tanto de la Microempresa como de los juguetes didácticos.
- ◆ Lanzar al mercado cada seis meses un nuevo juguete didáctico de madera.
- ◆ Alinear la cultura de la microempresa con el estudio constante del comportamiento del mercado, permitiendo la focalización de sus productos en las necesidades y deseos de éste.
- ◆ Conservar contacto con los clientes y los canales de distribución para fortalecer la importancia de la investigación en la razón de ser de la empresa.

2.7.3.2 Valores

WOODEN TOYS COMPANY S.A. cultivará los siguientes valores corporativos:

- **Innovación:** WOODEN TOYS COMPANY S.A. se anticipa a las necesidades de sus clientes y a las acciones que toma la competencia, así como también está atento a los cambios que realiza el mercado respondiendo a ellos de manera ágil y segura.
- **Colaboradores:** Garantiza que su personal reciba la capacitación y medios adecuados, para que sean competentes y cumplan con sus responsabilidades.
- **Calidad:** Contamos con productos y procesos que brindan total confianza a nuestros clientes.
- **Respeto:** Escuchamos y Valoramos las opiniones de los demás principalmente de nuestros clientes y colaboradores; entendemos que lo que somos es tan importante como lo que hacemos.
- **Transparencia:** WOODEN TOYS COMPANY S.A. sabe que su crecimiento es sostenible solamente si está establecido en la coherencia con los valores que expresa y en el desarrollo continuo de una conducta íntegra.

- **Humildad:** Mantenemos una conducta de sencillez frente a nuestros logros porque sabemos que son el fruto del trabajo, dedicación y esfuerzo de quienes hacemos WOODEN TOYS COMPANY S.A.

- **Responsabilidad:** Cumplimos cabalmente las actividades encomendadas.

- **Compromiso con el medio:** La Microempresa no sólo está comprometida con sus clientes y colaboradores, sino también con la conservación del medio ambiente.

2.7.4 FODA

TABLA N° 2.30: Matriz FODA – Factores Internos

MEDIO INTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
Infraestructura propia.	No existe una cartera de clientes.
Diseño e innovación de nuevos productos.	Falta de capital de Trabajo.
Precios Competitivos.	Falta de experiencia en este negocio.
Promociones atractivas para los clientes.	Como es un negocio nuevo no tenemos posicionamiento en el mercado.
Ubicación Estratégica.	No se tiene marca reconocida en el mercado.
Productos de calidad.	
Buen clima laboral.	
Mano de obra calificada.	
Control de Calidad durante el proceso.	
La didáctica y pedagogía de nuestros	

productos está garantizada ya que contamos con un grupo de técnicos especialistas (psicólogos).

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo

TABLA N° 2.31: Matriz FODA – Factores Externos

MATRIZ FODA	
MEDIO EXTERNO	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Alto porcentaje de Centros de Desarrollo Infantil.	Creación de Competencia desleal.
Padres de Familia prefieren juguetes didácticos para sus hijos.	Existencia de productos sustitutos en el mercado.
Proveedores dispuestos a formar Alianzas estratégicas.	Incremento de precios en la materia Prima
Apoyo Gubernamental a las PYMES.	Incremento de las importaciones de juguetes.
Hay poca producción nacional de este tipo de juguetes.	La competencia ya tiene posicionamiento en el mercado.
	El 75% de los juguetes existentes en el mercado mundial son de China.
	Cambio en políticas gubernamentales.

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo

2.7.5 Evaluación de la Matriz de Factores Externos (MEFE)

TABLA N° 2.32: MEFE - Factores Externos

FACTORES EXTERNOS CLAVES				
OPORTUNIDADES		VALOR	CLASIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
1	Alto porcentaje de Creación de Centros de Desarrollo Infantil.	0,08	4	0,32
2	Padres de Familia prefieren juguetes didácticos para sus hijos.	0,08	4	0,32
3	Alianzas estratégicas con los Proveedores.	0,06	4	0,24
4	Apoyo Gubernamental a las PYMES.	0,07	4	0,28
5	Poca competencia.	0,09	4	0,36
6	Hay poca producción nacional de este tipo de juguetes.	0,07	3	0,21
AMENAZAS		VALOR	CLASIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
1	Competencia desleal.	0,05	3	0,15
2	Existencia de productos sustitutos en el mercado (Chinos) a menor precio de venta.	0,09	3	0,27
3	Incremento de precios en la materia Prima	0,07	2	0,14
4	Incremento de las importaciones de juguetes.	0,09	2	0,18
5	La competencia ya tiene posicionamiento en el mercado.	0,08	2	0,16
6	El 75% de los juguetes existentes en el mercado mundial son de China.	0,09	3	0,27
7	Cambio en políticas gubernamentales.	0,08	2	0,16
TOTAL		1		3,06
Valor		El valor asignado a determinado factor indica la importancia		
0	Sin importancia			
1	Muy importante			
Clasificación del factor externo clave		relativa del factor para que sea exitoso en la industria de la		
4	Excelente			
3	Arriba del promedio			
2	Nivel promedio	Empresa. La sumatoria de los valores debe ser igual a 1		
1	Deficiente			
Valor Ponderado				
4	Más alto posible			
2,5	Promedio			
1	Más bajo posible			

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo

De acuerdo al resultado de la Matriz de Factores Internos (MEFI) que nos dio 3,06 se deduce que la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A.

responde muy bien a las oportunidades y amenazas que tiene que afrontar esta empresa.

2.7.6 Evaluación de la Matriz de Factores Internos (MEFI)

Permite determinar y analizar las tendencias claves, con el propósito de identificar las oportunidades, amenazas, fortaleza y debilidades del proyecto. El resultado más alto posible es 4.0, y el resultado menor posible es 1.0.

TABLA N° 2.33: MEFI – Factores Internos

FACTORES INTERNOS CLAVES				
FORTALEZAS		VALOR	CLASIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
1	Infraestructura propia.	0,05	4	0,20
2	Diseño e innovación de nuevos productos.	0,09	4	0,36
3	Precios Competitivos.	0,07	4	0,28
4	Promociones atractivas para los clientes.	0,06	4	0,24
5	Ubicación Estratégica.	0,05	4	0,20
6	Productos de calidad.	0,09	4	0,36
7	Buen clima laboral.	0,06	4	0,24
8	Mano de obra calificada.	0,06	4	0,24
9	Control de Calidad durante el proceso.	0,08	4	0,32
10	La didáctica y pedagogía de nuestros productos está garantizada ya que contamos	0,05	4	0,20
DEBILIDADES		VALOR	CLASIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
1	No existe una cartera de clientes.	0,06	1	0,06
2	Falta de capital de Trabajo.	0,07	2	0,14
3	Falta de experiencia en este negocio.	0,05	1	0,05
4	Como es un negocio nuevo no tenemos posicionamiento en el mercado.	0,08	1	0,08
5	No se tiene marca reconocida en el mercado.	0,08	1	0,08
TOTAL		1		3,05
Valor		El valor asignado a determinado factor indica la importancia		
0	Sin importancia	importancia		
1	Muy importante	relativa del factor para que sea exitoso en la industria de la		
Clasificación del factor externo clave		industria de la		
4	Excelente	Empresa. La sumatoria de los valores debe ser igual a 1		
3	Arriba del promedio			
2	Nivel promedio			
1	Deficiente			
Valor Ponderado				
4	Más alto posible			
3	La empresa mantiene una posición sólida.			
2,5	Promedio			
1	Más bajo posible			

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

De acuerdo al resultado de la Matriz de Factores Internos (MEFI) que nos dio 3,05 se deduce que la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A.

responde muy bien a las fortalezas y debilidades que tiene que afrontar esta empresa.

El éxito sólo se asegura por medio de una adecuada planeación estratégica y un riguroso cronograma de actividades que aseguren su ejecución y control. A continuación se presenta la matriz FODA y las estrategias que se escogieron:

2.7.7 Análisis de la Matriz FODA

TABLA Nº 2.34: Análisis Matriz FODA

MATRIZ F.O.D.A		
FORTALEZAS		DEBILIDADES
Infraestructura propia.		No existe una cartera de clientes.
Diseño e innovación de nuevos productos.		Falta de capital de Trabajo.
Precios Competitivos.		Falta de experiencia en este negocio.
Promociones atractivas para los clientes.		Como es un negocio nuevo no tenemos posicionamiento en el mercado.
Ubicación Estratégica.		No se tiene marca reconocida en el mercado.
Productos de calidad.		
Personal capacitado.		
Buen clima laboral.		
Control de Calidad durante el proceso.		
La didáctica y pedagogía de nuestros productos está garantizada ya que contamos con un grupo de técnicos especialistas (psicólogos).		
OPORTUNIDADES	Estrategias F.O.	Estrategias D.O.
Alto porcentaje de Creación de Centros de Desarrollo Infantil.	Mediante la elaboración de Productos de calidad y precios cómodos podemos incrementar la demanda por parte de los Padres de Familia y de los Centros de Desarrollo Infantil.	Con el apoyo que el Gobierno está brindando a las PYMES podemos mejorar nuestro capital de trabajo.
Padres de Familia prefieren juguetes didácticos para sus hijos.	Al contar con una infraestructura propia y una ubicación estratégica podemos realizar alianzas estratégicas con nuestros proveedores a menores precios.	Con el incremento de los Centros de Desarrollo Infantil y el interés de los padres de familia por los juguetes educativos podemos aumentar nuestra cartera de clientes.
Alianzas estratégicas con los Proveedores.	Mediante la innovación de los juguetes podemos disminuir el posicionamiento de la competencia.	Al existir poca competencia en el mercado de juguetes didácticos de madera podemos lograr el reconocimiento de la marca y un buen posicionamiento.
Apoyo Gubernamental a las PYMES.		Con la poca producción nacional de juguetes que existe en el mercado podemos incrementar nuestra experiencia en dicho negocio.
Poca competencia.		Al realizar alianzas estratégicas con nuestros proveedores podemos lograr colocar la marca de nuestros juguetes en el mercado.
Hay poca producción nacional de este tipo de juguetes.		
AMENAZAS	Estrategias F.A	Estrategias D.A.
Competencia desleal.	Fabricando juguetes de calidad, a buenos precios e innovadores vamos a lograr un mejor posicionamiento que el de la competencia.	Realizar un préstamo a una Entidad Financiera Pública para comprar Materia Prima para la producción de juguetes durante el primer semestre del año en curso.
Existencia de productos sustitutos en el mercado (Chinos) a menor precio de venta.	Al fabricar juguetes de buena calidad, a precios módicos y con diseños innovadores las importaciones de los juguetes van a disminuir porque van a preferir producto nacional por sus características.	Buscar estrategias de venta de mercadería por medio de promociones con el propósito de contrarrestar la competencia desleal.
Incremento de precios en la Materia Prima.	Al elaborar juguetes de calidad y a bajos precios podemos disminuir el consumo de productos sustitutos existentes en el mercado.	Establecer un cronograma de actividades que nos permita difundir nuestra imagen en las instituciones educativas a través de conferencias motivacionales a los educadores sobre la importancia de utilizar estos juguetes.
Incremento de las importaciones de juguetes.	Al contar con personal capacitado y un adecuado clima laboral podemos reducir al máximo la competencia desleal.	
La competencia ya tiene posicionamiento en el mercado.	Al realizar controles de calidad durante el proceso se disminuye el desperdicio de la materia prima.	
El 75% de los juguetes existentes en el mercado mundial son de China.		

Cambio en políticas gubernamentales.

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

CAPÍTULO III

3. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

3.1 Definiciones de Juego

"El juego es una actividad inherente al ser humano. Todos nosotros hemos aprendido a relacionarnos con nuestro ámbito familiar, material, social y cultural a través del juego. Se trata de un concepto muy rico, amplio, versátil y ambivalente que implica una difícil categorización. Etimológicamente, los investigadores refieren que la palabra juego procede de dos vocablos en latín: "iocum y ludus-ludere" ambos hacen referencia a broma, diversión, chiste, y se suelen usar indistintamente junto con la expresión actividad lúdica.

Se han enunciado innumerables definiciones sobre el juego, así, el diccionario de la Real Academia lo contempla como un ejercicio recreativo sometido a reglas en el cual se gana o se pierde. Sin embargo la propia polisemia de éste y la subjetividad de los diferentes autores implican que cualquier definición no sea más que un acercamiento parcial al fenómeno lúdico. Se puede afirmar que el juego, como cualquier realidad sociocultural, es imposible de definir en términos absolutos, y por ello las definiciones describen algunas de sus características. Entre las conceptualizaciones más conocidas apuntamos las siguientes:

- Huizinga (1987): El juego es una acción u ocupación libre, que se desarrolla dentro de unos límites temporales y espaciales determinados, según reglas absolutamente obligatorias, aunque libremente aceptadas, acción que tiene fin en sí misma y va acompañada de un sentimiento de tensión y alegría y de la conciencia de -ser de otro modo- que en la vida corriente.
- Gutton, P (1982): Es una forma privilegiada de expresión infantil.
- Cagigal, J.M (1996): Acción libre, espontánea, desinteresada e intrascendente que se efectúa en una limitación temporal y espacial de la vida habitual, conforme a determinadas reglas, establecidas o improvisadas y cuyo elemento informativo es la tensión.
- El juego es una actividad amena de recreación que sirve de medio para desarrollar capacidades mediante una participación activa y afectiva de los estudiantes, por lo que en este sentido el aprendizaje creativo se transforma en una experiencia feliz"¹³.

3.2 Juego Didáctico

"Es una técnica participativa de la enseñanza encaminado a desarrollar en los estudiantes métodos de dirección y conducta correcta, estimulando así la disciplina con un adecuado nivel de decisión y autodeterminación; es decir, no sólo propicia la adquisición de conocimientos y el desarrollo de habilidades, sino que además contribuye al logro de la motivación por las

¹³ <http://es.wikipedia.org/wiki/Juego>

asignaturas; o sea, constituye una forma de trabajo docente que brinda una gran variedad de procedimientos para el entrenamiento de los estudiantes en la toma de decisiones para la solución de diversas problemáticas. Para tener un criterio más profundo sobre el concepto de juego tomaremos uno de sus aspectos más importantes, su contribución al desarrollo de la capacidad creadora en los jugadores, toda vez que este influye directamente en sus componentes estructurales: intelectual-cognitivo, volitivo- conductual, afectivo-motivacional y las aptitudes.

El **intelectual-cognitivo** se refiere a lo que trata la memoria o el recuerdo de los conocimientos, el desarrollo del entendimiento, de las capacidades y las técnicas intelectuales básicamente fomenta la observación, la atención, las capacidades lógicas, la fantasía, la imaginación, la iniciativa, la investigación científica, los conocimientos, las habilidades, los hábitos, el potencial creador, etc.

El **volitivo - conductual** son los actos realizados por voluntad propia que no fueron producto de algún accidente o casualidad, es decir; en esta conducta se desarrollan el espíritu crítico y autocrítico, la iniciativa, las actitudes, la disciplina, el respeto, la perseverancia, la tenacidad, la responsabilidad, la audacia, la puntualidad, la sistematicidad, la regularidad, el compañerismo, la cooperación, la lealtad, la seguridad en sí mismo, estimula la emulación fraternal, etc.

En el **afectivo-motivacional** se propicia la camaradería, el interés, el gusto por la actividad, el colectivismo, el espíritu de solidaridad, dar y recibir ayuda, etc.

Entre estas actividades **técnico-creativas** pueden figurar el diseño de juegos y juguetes, reparación de juguetes rotos, perfeccionamiento de juegos y juguetes, y pruebas de funcionamiento de juegos y juguetes.

Los juguetes didácticos son el soporte material con que se desarrolla el método para el cumplimiento del objetivo, permitiendo con su utilización el desarrollo de las habilidades, los hábitos, las capacidades y la formación de valores del estudiante"¹⁴.

3.3 Historia de los Juguetes

"En la historia de los juguetes hay simples ramas o piedras que al ser empleadas para jugar se convierten en objetos lúdicos que sirven para divertirse, como evidencia basta mencionar que los hombres han creado juguetes de arcilla, madera, papel, tela, hojalata, hierro, plomo, plástico, etc.

Las colecciones especializadas en artefactos lúdicos muestran como el juguete siempre ha estado en estrecha relación con los materiales y tecnologías disponibles al momento histórico en que surgen y son reflejo de la cultura y creencias de la sociedad que los crea. Algunas de las

¹⁴ <http://www.monografias.com/trabajos26/didactica-ludica/didactica-ludica.shtml>

colecciones privadas o públicas que reúnen juguetes de todo tipo se pueden encontrar en museos del juguete en México, Argentina, España, Londres, Alemania y en el museo de la infancia también en Inglaterra.

En la línea del tiempo de juegos y juguetes podemos observar la evolución de los artefactos destinados al entretenimiento. El siglo XX fue escenario de múltiples transformaciones históricas que convirtieron el diseño y consumo de juguetes en toda una industria de dimensiones internacionales, ahora la mayoría de los juguetes son producidos en serie y han desplazado casi totalmente al juguete artesanal.

Destaquemos que las videoconsolas son consideradas juguetes y actualmente forman parte de los objetos lúdicos más vendidos y utilizados por niños, adolescentes y adultos de todo el mundo. Los videojuegos, como el resto de los juguetes, evolucionan de forma paralela al avance de la tecnología y para muestra de ello basta conocer las características de las consolas de nueva generación que incorporan dispositivos electrónicos tan sofisticados que resulta difícil creer que sean objetos exclusivamente lúdicos.

3.4 Función del juguete

En general un juguete tiene por objetivo la recreación, sin exceptuar otras funciones como la formación, el aprendizaje, el desarrollo o estimulación de

los aspectos intelectual, psicológica, sensorio-motriz y de convivencia social, entre otros. Es en los niños en que el juguete es un concepto imprescindible y en el que toma su máximo valor en el contexto del desarrollo humano.

La función del juguete en los niños es la de apoyar el desarrollo de múltiples aspectos de éste, tanto el físico como el psicológico. Es a través del juguete que los niños exploran, descubren, aprenden e interactúan con múltiples objetos y problemas que forman una parte importante de su adecuado desarrollo como individuos"¹⁵.

3.5 Clasificación de los Juguetes

"Los juguetes pueden clasificarse de muchas formas.

De acuerdo a un grupo de edad al que están destinados:

- **Juguetes para bebés.**- No hay diferencias sustanciales de género, más que por el color u otra característica más bien destinada a los no bebés que interactúan con el bebé y el juguete.
- **Juguetes para niños y niñas.**- Se entiende que son para niños y niñas no bebés y hasta la adolescencia que está comprendida entre los 13 y los 18 años de edad.
- **Juguetes para todas las edades.**- Generalmente excluyen a los bebés, pero sirven para toda edad y son excelentes para la

¹⁵ <http://escenario-ludico.blogspot.com/2007/06/historia-del-juguete.html>

convivencia multi-generacional, como es el caso de la convivencia familiar.

- **Juguetes para adultos.**- Se conoce así a los que están destinados exclusivamente para adultos y por lo común son de tipo sexual o eróticos.

Por el lugar en el que se juegan:

- Juguetes de mesa
- Juguetes electrónicos, en particular los videojuegos
- Juguetes para exterior (cometas o papalotes, pelotas).

Por el tipo de juguetes:

- Juguetes educativos
- Juguetes bélicos
- Juguetes deportivos

De acuerdo a la capacidad que más desarrollan:

- **Afectividad.**- Se trata de juguetes de tacto suave, armonía de colores o sonidos; tal es el caso de peluches, muñecas de trapo, etcétera.
- **Inteligencia.**- Tales como:
 - Juegos de mesa: ajedrez, backgammon, damas, dominó, lotería, memorama, entre otros.
 - Juegos de cartas: familias, parejas, etc.
 - Juegos de identificación y memorización.
- **Motricidad fina.**- Ayudan a desarrollar la habilidad de las manos:
 - Construcciones de piezas.

- Juegos de pintar y dibujar.
- Juguetes de encajar.
- Puzzles y rompecabezas.
- **Motricidad global:**
 - ✚ Pequeños vehículos: cochecitos, bicicletas, triciclos.
 - ✚ Pelotas, balones, futbolines, etc.
- **Sociabilidad.**- Se trata de juegos que imitan escenas propias de la actividad de los adultos:
 - ✚ Cocina, plancha, coches de muñecas, otras labores del hogar.
 - ✚ Instrumentos musicales.
 - ✚ Juegos de comunicación.

3.6 Materiales de los juguetes

Las culturas originalmente derivaban los materiales de la naturaleza para la elaboración de juguetes sencillos; desde la madera, las hojas de maíz y semillas, hasta las piedras, y vísceras de los animales. En el desarrollo de los juguetes se incorporó la tela y otros materiales de simple proceso, como lo son algunas tintas.

Posteriormente, aparecieron los juguetes metálicos, hechos de hojalata o latón. Actualmente, los avances en el área química y de manufactura han permitido la elaboración de productos de materiales sintéticos, así como lo

es en la inyección de plástico para la alta producción de figurines, juguetes completos o parciales, además de una gran diversidad de objetos.

Los estándares modernos en la industria requieren, por razones preventivas de salud, que los materiales no sean tóxicos y que el diseño de juguetes considere la dureza de los materiales, con el fin de ser más seguros o menos peligrosos; esto último es evidente en juguetes esponjosos y de tela hechos para infantes. Por ejemplo, la pelota, considerada por muchos como el mejor juguete, durante el transcurso del tiempo, ha sido creada del producto natural del hule, del estómago de la cabra, de combinaciones de materiales que incluyen el cuero, y también se ha fabricado de plástico y otros materiales sintéticos"¹⁶.

3.7 Objetivos de la utilización de los Juegos Didácticos en las Instituciones Educativas

- ✦ Enseñar a los estudiantes a tomar decisiones ante problemas que pueden surgir en su vida.
- ✦ Garantizar la posibilidad de la adquisición de una experiencia práctica del trabajo colectivo y el análisis de las actividades organizativas de los estudiantes.
- ✦ Contribuir a la asimilación de los conocimientos teóricos de las diferentes asignaturas, partiendo del logro de un mayor nivel de satisfacción en el aprendizaje creativo.

¹⁶ <http://es.wikipedia.org/wiki/Juguete>

✎ Preparar a los estudiantes en la solución de los problemas de la vida y la sociedad.

3.7.1 El juguete y el desarrollo de la afectividad

“Por un lado, el mundo de los adultos no es directamente asequible a los niños, el equilibrio afectivo es esencial para el correcto desarrollo de la personalidad. El juguete es una gratificación afectiva de los padres, pero esta afectividad, en ocasiones no es suficiente. El niño se encuentra muchas veces en situación conflictiva y para intentar resolver su angustia dominarla y expresar sus sentimientos, tienen necesidad de establecer relaciones efectivas con objetos.

3.7.2 El juguete y el desarrollo de la motricidad

El desarrollo sensorial y motor del niño es determinante para su evolución general y el juguete es un importante soporte para el desarrollo, tanto de la motricidad global o movimiento del conjunto del cuerpo: destreza y equilibrio que se favorecen con la pelota, los juegos de arrastre, de empuje, de montar y los deportivos en general; como de motricidad fina y habilidad manual que se ve favorecida por los sonajeros, juegos de apilar y encajar, construcciones, rompecabezas, etc.

3.7.3 El juguete y el desarrollo de la inteligencia

El desarrollo de la inteligencia está unido al desarrollo sensorio motor. El niño, cuando desmonta un juguete aprende a analizar los objetos, a pensar sobre ellos y éste es su primer paso hacia el razonamiento y las actividades de síntesis. Estimulan la inteligencia los rompecabezas, encajes, construcciones, piezas de estrategia y de reflexión en general.

3.7.4 El juguete y el desarrollo de la creatividad

El niño tiene necesidad de expresarse de dar curso a sus fantasías y dotes creativas. Crear no siempre es inventar, por lo que todos los juguetes que puedan considerarse creativos no siempre son imaginativos. Los hay que inician en determinadas técnicas y aunque no esté preparados para usarlas solo, siente con ellos la alegría de manipular, de modelar, de fabricar algo. Favorecen este espacio de la personalidad los materiales de bricolaje, marionetas, juegos por elementos, disfraces, instrumentos musicales, etc.

3.7.5 El juguete y el desarrollo de la sociabilidad

En la medida en que los juguetes favorecen el intercambio, ayudan al niño a situarse entre los otros, a comunicar con ellos y preparar su integración social. En los primeros años el niño juega solo, más adelante le gusta estar entre niños, pero continúan jugando solos uno al lado del otro. Para jugar con otro hace falta un cierto grado de madurez, hay que aceptar unas reglas o saber elaborarlas. Tanto los juguetes que fomentan la

competencia no exacerbada como los que fomentan la colaboración ayudan al niño y a afirmarse en relación a los demás"¹⁷.

3.8 Características de los Juegos Didácticos

"Los juguetes didácticos de madera presentan las siguientes características:

- ✳ Despiertan el interés hacia las asignaturas.
- ✳ Provocan la necesidad de adoptar decisiones.
- ✳ Crean en los estudiantes las habilidades del trabajo interrelacionado de colaboración mutua en el cumplimiento conjunto de tareas.
- ✳ Exigen la aplicación de los conocimientos adquiridos en las diferentes temáticas o asignaturas relacionadas con éste.
- ✳ Se utilizan para fortalecer y comprobar los conocimientos adquiridos en clases demostrativas y para el desarrollo de habilidades.
- ✳ Constituyen actividades pedagógicas dinámicas, con limitación en el tiempo y conjugación de variantes.
- ✳ Aceleran la adaptación de los estudiantes a los procesos sociales dinámicos de su vida.
- ✳ Rompen con los esquemas del aula, del papel autoritario e informador del profesor, ya que se liberan las potencialidades creativas de los estudiantes"¹⁸.

¹⁷http://www.asociacionaccent.com/informa/_dossiertematico/dossier_tematico_ludoteca_02_juguete.pdf

IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

3.9 Definición de Producto

WOODEN TOYS COMPANY S.A fabricará juguetes educativos de madera para satisfacer la demanda de los siguientes sectores:

- Centros de Educación Infantiles de carácter privado.
- Los Padres de Familia que habitan en el Cantón Ambato.

WOODEN TOYS COMPANY fabricará juguetes didácticos únicamente de madera específicamente de Cedro y MDF.

3.10 Madera

“La madera es un material orgánico natural y con una estructura celular; se llama madera al conjunto de tejidos que forman el tronco, las raíces y las ramas, de los vegetales leñosos, excluidas de la corteza. Estas se clasifican en madera de coníferas y madera frondosas.

Las coníferas son especies pertenecientes al orden coníferales (Abetos, piceas, alerces, cedros, pinos, etc.) Que pertenecen a las gimnospermas. Las frondosas son especies leñosas pertenecientes a las angiospermas dicotiledóneas (robles, olmo, encina, etc.).

¹⁸<http://www.monografias.com/trabajos26/didactica-ludica/didactica-ludica.shtml>

3.11 Reseña Histórica

Pocos materiales poseen la capacidad de evocación de la madera. Durante miles de años el hombre la ha manipulado para que sirviera a sus necesidades y, aún en nuestros días, tipologías ancestrales continúan siendo válidas.

La madera fue uno de los primeros materiales utilizados por el hombre para construcción de viviendas, herramientas para cazar, fabricación de utensilios, etc. Después fue uno de los materiales predilectos para la construcción de palacios, templos y casas desde el siglo XX A.C. y hasta el siglo XIV D.C; donde al descubrirse nuevas técnicas y materiales para la construcción, tales como el hormigón armado, el hierro, el cristal, el cartón, la fibra textil y todos los sustitutos de la madera, disminuyeron en gran medida el uso de esta.

3.12 Propiedades de la madera

La madera no es un material homogéneo, sino que está formado por un conjunto de células especializadas en tejidos que llevan a cabo las funciones fundamentales del vegetal:

- La conducción de la savia.

- La transformación y almacenamiento de los productos vitales y el sostén vegetal. Esta heterogeneidad de la madera se refleja en sus propiedades físicas y mecánicas.

3.12.1 Propiedades físicas

Las maderas pueden ser duras y blandas según el árbol del que se obtienen. La madera de los árboles de hoja caduca se llama madera dura y la madera de coníferas se llama blanda, con independencia de su dureza. Así, muchas maderas blandas son más duras que las llamadas maderas duras. Las maderas duras tienen vasos largos y continuos a lo largo del tronco y las blandas no, Los elementos extraídos del suelo se transportan de célula a célula. Los nudos son áreas del tronco en las que se ha formado la base de una rama. Cuando la madera se corta en planchas los nudos son discontinuidades o irregularidades circulares que aparecen en las ventanillas. Estos suelen debilitar las tablas y dejar agujeros, por eso no es deseado; a menos que resulten vistosas para uso decorativo, revestimiento o fabricación de muebles.

3.12.2 Propiedades Mecánicas

Las propiedades mecánicas abarcan las posibilidades estructurales de la madera, para ello se debe tomar en cuenta su resistencia, dureza, rigidez y densidad.

La madera consta de las siguientes propiedades mecánicas:

- Muy elevada resistencia a la flexión.
- Buena capacidad de resistencia a la tracción y a la compresión paralelas a la fibra.
- Escasa resistencia al cortante.
- Muy escasas resistencias a la compresión y a la tracción perpendicular a la fibra.
- Bajo módulo de elasticidad, mitad que el del hormigón y veinte veces menor que el acero.
- La resistencia depende de lo seca que esté la madera y de la dirección en que esté cortada con respecto a la veta.
- La madera siempre es mucho más fuerte cuando se corta en la dirección de la veta; por eso las tablas y otros objetos como postes y mangos se cortan así.
- La alta resistencia a la compresión es necesaria para cimientos y soportes en construcción.

La resistencia a la flexión es fundamental en la utilización de madera en estructuras, como viguetas travesaños y vigas de todo tipo. El roble por ejemplo, es muy resistente a la flexión pero más débil a la compresión¹⁹

¹⁹ <http://www.arqhys.com/contenidos/madera-historia.html>

3.13 Características del Cedro

- ◆ “Los cedros (*Cedrus*) constituyen un género de coníferas pináceas. Son árboles de gran tamaño, de madera olorosa y copa cónica o vertical, muy utilizados para ornamentación de parques. Poseen una distribución disjunta: Norte de África, Medio Oriente y el Himalaya.
- ◆ La palabra «cedro» procede del latín *cedrus*, que a su vez viene del griego κέδρος (*kedros*), expresión con la que se denominaba también al enebro.
- ◆ La madera de cedro es considerada de resistencia moderada al ataque de organismos xilófagos.
- ◆ Los cedros pueden vivir más de 2000 años, aunque los más antiguos actualmente tienen una edad estimada de 1000 años²⁰.

3.14 Características del MDF

La superficie de los tableros de fibra de madera de densidad media es:

- Plana.
- Torsa.
- Uniforme.
- Compacta.

²⁰www.madezapi.com/madeiras/esp/e_cedro.html

- Carece de nudos (esto permite ejecutar las operaciones de acabado con mayor facilidad y consistencia).
- Presenta bastante solidez.
- Es una madera muy compacta.
- Muy resistente a la alta temperatura.
- Muy resistente a la humedad.
- Ecológicamente correcto: producido con madera reforestada.
- Tiene resistencia a la flexión.
- Resistencia al arranque de tornillos.
- Menor desgaste de herramientas, debido a que disminuye excelentes propiedades físico-mecánicas.
- El MDF no se astilla.

3.15 Características de los Productos

- ✦ Los juguetes didácticos se elaboran con madera Cedro y MDF.
- ✦ Los juguetes de madera se fabrican tanto a nivel industrial como artesanal.
- ✦ Los materiales empleados en los juguetes son con colores antitóxicos y respetando al medioambiente.
- ✦ Los juguetes son de larga duración ya que al ser fabricados con madera los hace perdurables.
- ✦ No contienen pintura con plomo u otro material tóxico.
- ✦ La empresa fabrica juguetes de todo tamaño y diseño.

- ✦ La garantía es una fortaleza que posee nuestra fábrica.
- ✦ Nuestros juguetes son seguros para los niños ya que hemos tomado muy en cuenta aspectos como:
 - ✓ Materiales empleados.
 - ✓ Tamaño de las piezas.
 - ✓ Peligros, riesgos posibles.
 - ✓ Ausencia de aristas y bordes.

3.16 Ventajas de los Productos

- Los juguetes de madera se elaboraran a nivel industrial como artesanal este último caso tiene la ventaja que pueden mandar hacer a la medida o personalizados de acuerdo a las características del niño o niña.
- Los juguetes de madera son diseñados para despertar los sentidos de los niños. El olor mismo de la madera estimula el desarrollo del olfato y además, ayuda a los pequeños a imaginar otros mundos y otras historias.
- La estructura de la madera estimula la fantasía. Por ejemplo si tenemos algún juguete de madera en casa, podremos observar que produce sensaciones diferentes en nuestros hijos.
- Estos juguetes brindan una enorme cantidad de detalles.
- Todos sabemos la poca vida útil que tienen algunos juguetes en mano de los niños. Los juguetes de madera, aunque se deterioran, si están hechos

de buena madera como el Cedro pueden llegar a trascender generaciones.

- Si los juguetes están bien contruidos y pegados no hay peligro que al tirarlo pierda alguna de sus partes. Esto depende, obviamente, de la calidad de la madera que se utilice para su construcción.
- Los juguetes de madera elaborados con Cedro no generan astillas que lastimen al niño.
- Los juguetes, aparte de entretener, cumplen otras funciones tales como fomentar el desarrollo manual y mental de los niños y contribuir al desarrollo de sus sentidos.
- Los juguetes de madera transmiten una gran riqueza natural que es apreciable a través del tacto, la vista e incluso a veces a través del aroma.
- La madera es natural, elegante, duradera y segura. Es el material perfecto para todo tipo de juguetes.
- Los juguetes de madera son armables, permitiendo en el niño la inteligencia operacional, donde pueda poner a prueba su aptitud motriz teniendo a su disposición objetos que pueda manipular.
- Los juguetes que realiza WOODEN TOYS COMPANY S. A despiertan la creatividad, la imaginación, la capacidad de concentración, la memoria y la habilidad del niño.
- Estos juguetes estimulan la imaginación, la paciencia y el orden para construir los diversos juegos.

3.17 Descripción de los Productos

Los Productos que realizará la Empresa serán clasificados de acuerdo a las funciones que realizan dentro del desarrollo – aprendizaje del niño y/o niña, los mismos que son los siguientes:

TABLA N° 3.1: Catálogo de Productos (Ver Anexo N° 3)

#	PRODUCTOS
Cálculos Matemáticos	
1	Tablero de Quebrado
2	Tablero 123
Enhebrados	
3	Enhebrado de payaso
4	Plantillas para enhebrar (Juego de 3)
De Construcción	
5	Tren de Colores
Embonados	
6	Casita de figuras
7	Carro de Circo
Plantados	
8	Tucos en escala con formas geométricas
9	Tucos en escala
10	Tablero de tucos multiformas
11	Formas y Colores
12	Ensayado de números y figuras
13	Abaco curvo
14	Abaco plano
Encaje Plano	
15	Rectángulo de figuras
16	Triángulo de figuras
17	Tablero de Círculo
18	Tablero 9 formas geométricas
19	Tablero La Granja
Encajados de Volumen	
20	Rompecabezas con alto relieve de Mariquita
21	Rompecabezas con alto relieve de Pez
22	Rompecabezas con alto relieve de Tortuga
Rompecabezas	
23	Rompecabezas Escolar de Televisión
24	Rompecabezas Escolar de Vigilante

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

- ⊕ **Cálculos Matemáticos.-** Son aquellos juguetes que ayudan al aprendizaje de cálculos matemáticos así como también al reconocimientos de colores.
- ⊕ **Enhebrados.-** Son juguetes ideales para que los niños trabajen la motricidad fina y la coordinación viso motora. Son súper coloridos, hay varios motivos y tenemos diferentes tamaños acorde a todas las edades.

- ⊕ **De Construcción.-** Son aquellos juguetes formados por múltiples piezas con formas iguales o distintas que el niño puede combinar de múltiples formas formando así diferentes estructuras. Con estos juguetes, los niños:
 - Desarrollan sus capacidades motrices.
 - Mejoran su visión espacial.
 - Comienzan a manejar los términos grande y pequeño, arriba y abajo, más corto y más largo.
 - Distinguen diferentes y similares formas geométricas.
 - Aprenden nociones básicas sobre el equilibrio, la resistencia, la simetría.
- ⊕ **Embonados.-** Son aquellos juguetes que estimulan la noción de constancia de forma, ayuda a la maduración digito - palmar y prepara al niño antes de usar lápices.
- ⊕ **Plantados.-** Son aquellos juguetes coloridos que contribuyen a formar conceptualizaciones de: seriación de alturas, asociación de colores y formas geométricas.
- ⊕ **Encaje Plano o Rompecabezas.-** Los encajes planos o rompecabezas, son juguetes didácticos que posibilitan la ejercitación visual, táctil y psicomotriz, favorecen el reconocimiento de formas y la relación entre la parte y el todo permitiendo el desarrollo del aspecto lógico.
- ⊕ **Encajados de volumen.-** Son juguetes que ayudan a la coordinación viso motriz y al reconocimiento de formas y colores.

CAPÍTULO IV

4. ANTECEDENTES GENERALES DE LA EMPRESA

WOODEN TOYS COMPANY S.A es un proyecto familiar que nace del deseo de ofrecer a nuestros hijos y a vuestros hijos posibilidades, momentos, materiales y medios para:

- Conseguir grandes progresos en el lenguaje, en la motricidad, la coordinación, la sociabilidad, la creatividad, la imaginación y la percepción del espacio temporal.
- Permite el aprendizaje y el desarrollo integral de la niñez; es decir aprenden a conocer la vida jugando.
- Desarrollar habilidades psicomotrices.
- Desarrollarse absolutamente como personas felices.
- Emplear su tiempo libre con actividades, juegos y juguetes educativos, únicos y divertidos.
- Jugar y sociabilizar con otros niños; es decir, aprender a respetar las normas y a trabajar en equipo para conseguir un objetivo en común.
- Prepararse como personas investigadoras, hábiles, persistentes, capaces de inventar, de anticiparse y resolver problemas.
- Formar personas que se preocupen, cuiden y contribuyan a respetar el medio ambiente.

En WOODEN TOYS COMPANY S.A. encontrará una gran variedad de juguetes didácticos de madera para lograr en los niños:

- Desarrollar las habilidades y pulir sus destrezas.
- Estimular la curiosidad, la inquietud intelectual y el pensamiento crítico.
- Fomentar la creatividad y la imaginación.
- Despertar la alegría, las risas, el juego con otros niños y el juego en familia.

Los juguetes didácticos de madera que ofrecemos son originales, creativos, divertidos, ecológicos, naturales, artesanales y también de comercio justo. Además son de una gran calidad y diseño. Nuestros juguetes didácticos cumplen todas las normativas para una correcta y segura práctica del juego y están hechos respetando el medio ambiente, los colores provienen exclusivamente de pinturas al agua sin disolventes y ecológicas, así como también los materiales son 100% orgánicos.

Hemos considerado trabajar con madera porque es un producto biodegradable de muy bajo consumo de energía en su obtención y presenta muchas bondades como son su estética, fácil manipulación y obtención de excelentes acabados.

4.1 Nombre de la Microempresa

Luego de un sinnúmero de ideas para establecer el nombre de la microempresa hemos considerado conveniente llamarla WOODEN TOYS COMPANY S.A. que en español significa “Empresa de Juguetes de Madera”.

4.2 Logotipo de la Empresa

El logotipo que identificará con facilidad a la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A. es el siguiente:



GRÁFICO N° 4.1: Logotipo de la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A.

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

4.3 Lema de la Empresa

El lema que maneja la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A es:
"Aprendemos jugando con madera".

4.4 Razón Social

WOODEN TOYS COMPANY S.A. se dedica a la Fabricación y Comercialización de Juguetes didácticos de madera.

4.5 Conformación Jurídica

La Empresa WOODEN TOYS COMPANY es una Microempresa de Sociedad Anónima. Cuenta con dos socios, los cuales aportarán con un capital de \$ 20.000,00 cada uno.

4.6 Tipo de Empresa

WOODEN TOYS COMPANY S.A. es una Microempresa Industrial porque se dedica a la transformación de la madera en juguetes para niños.

4.7 Rama de actividad a que se dedica: Industria Maderera.

4.8 Sub-rama: Fabricación de Juguetes Didácticos de Madera.

4.9 Misión

"Somos una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de juguetes didácticos y entretenidos de madera en la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato, con calidad, tanto en diseño como en acabado para contribuir en el desarrollo de los niños considerando su creatividad, los intereses lúdicos de la infancia y el respeto al manejo de elementos naturales".

4.10 Visión

“Convertirnos en el año 2015 en una microempresa líder e innovadora en la fabricación y comercialización de juguetes didácticos de Madera a nivel Nacional, satisfaciendo las necesidades de los niños/as con óptima calidad”.

4.11 Políticas de la Empresa

- ◆ Lograr un posicionamiento de la Microempresa en el mercado con sus juguetes innovadores.
- ◆ Vender productos de excelente calidad y precio.
- ◆ Mantener y actualizar toda la documentación de la Microempresa.
- ◆ Capacitar a la fuerza de ventas de acuerdo a la imagen que pretendemos proyectar tanto de la Microempresa como de los juguetes didácticos.
- ◆ Lanzar al mercado cada seis meses un nuevo juguete didáctico de madera.
- ◆ Alinear la cultura de la microempresa con el estudio constante del comportamiento del mercado, permitiendo la focalización de sus productos en las necesidades y deseos de éste.
- ◆ Conservar contacto con los clientes y los canales de distribución para fortalecer la importancia de la investigación en la razón de ser de la empresa.
- ◆ Fabricar productos de excelente calidad y precio.

4.12 Valores

WOODEN TOYS COMPANY S.A. cultivará los siguientes valores corporativos:

- **Innovación:** WOODEN TOYS COMPANY S.A. se anticipa a las necesidades de sus clientes y a las acciones que toma la competencia, así como también está atento a los cambios que realiza el mercado respondiendo a ellos de manera ágil y segura.
- **Colaboradores:** Garantiza que su personal reciba la capacitación y medios adecuados, para que sean competentes y cumplan con sus responsabilidades.
- **Calidad:** Contamos con productos y procesos que brindan total confianza a nuestros clientes.
- **Respeto:** Escuchamos y Valoramos las opiniones de los demás principalmente de nuestros clientes y colaboradores; entendemos que lo que somos es tan importante como lo que hacemos.
- **Transparencia:** WOODEN TOYS COMPANY S.A. sabe que su crecimiento es sostenible solamente si está establecido en la coherencia con los valores que expresa y en el desarrollo continuo de una conducta íntegra.
- **Responsabilidad:** Cumplimos cabalmente las actividades encomendadas.

- **Humildad:** Mantenemos una conducta de sencillez frente a nuestros logros porque sabemos que son el fruto del trabajo, dedicación y esfuerzo de quienes hacemos WOODEN TOYS COMPANY S.A.
- **Compromiso con el medio:** La Microempresa no sólo está comprometida con sus clientes y colaboradores, sino también con la conservación del medio ambiente.

4.13 Objetivos

4.13.1 Objetivo General

- Crear en la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato una Microempresa dedicada a la Fabricación y Comercialización de Juguetes Didácticos de Madera, que conlleve a satisfacer las necesidades de los niños/niñas.

4.13.2 Objetivos Específicos

- ✓ Determinar el grado de factibilidad del proyecto.
- ✓ Obtener beneficios económicos.
- ✓ Lograr posicionamiento en el Mercado Nacional.
- ✓ Mejorar la calidad de nuestros procesos productivos.

- ✓ Innovar constantemente los juguetes didácticos de madera.

- ✓ Mejorar el nivel de satisfacción de nuestros clientes.

- ✓ Incentivar y motivar a nuestro Talento Humano.

4.14 Estructura Orgánica

La Empresa al inicio de sus operaciones estará conformada por el Gerente y dos operarios. Las funciones de secretaria, contador y vendedor serán desempeñadas por la Gerente de la Empresa ya que es una PYMES que recién inicia sus actividades, además cabe mencionar que la Sra. Gerente tiene los conocimientos necesarios para desempeñar las funciones mencionadas.

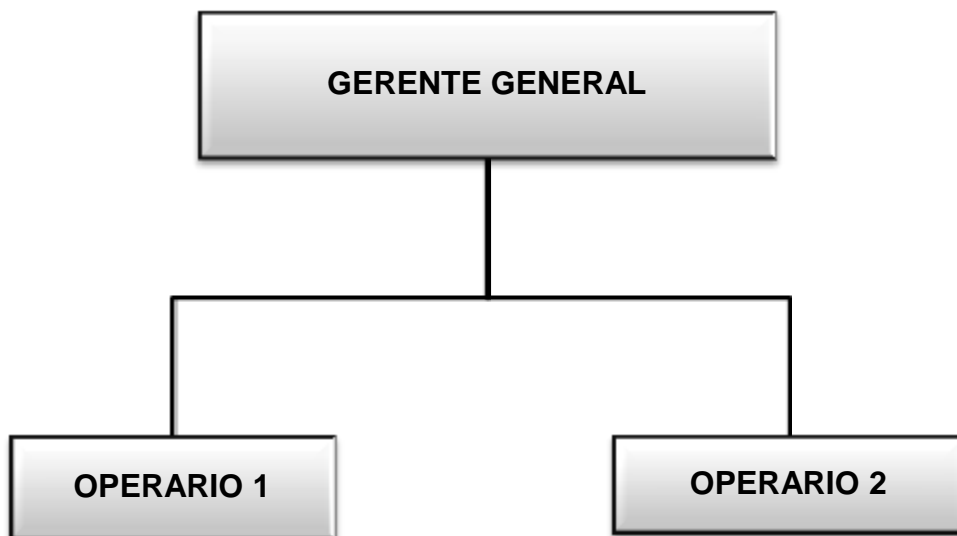


GRÁFICO Nº 4.2: Estructura Orgánica de la Empresa al inicio de sus operaciones

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.
Fuente: Investigación de Campo.

Después del primer año de actividades se planifica incrementar el personal, ya que no es lógico que una PYMES que recién está incursionando gaste demasiados recursos en Mano de Obra, así que se propone para el siguiente año la posterior estructura orgánica:

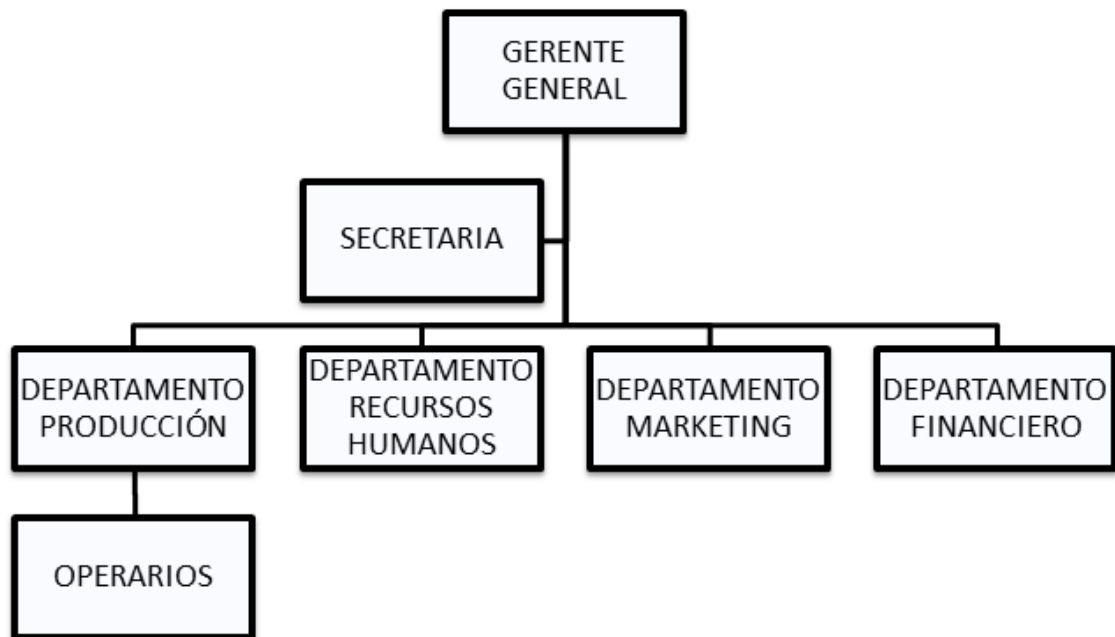


GRÁFICO Nº 4.3: Estructura Orgánica de la Empresa

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.
Fuente: Investigación de Campo.

4.15 Funciones del Personal

El **Gerente General**, está a cargo de la Administración, el control y operación de la Microempresa y será desempeñado por la Ing. Isabel Zambrano, administradora de Empresas. Las funciones específicas de este cargo son:

1. Representar legalmente a la microempresas.
2. Tomar decisiones.
3. Fijar las políticas operativas, administrativas y de calidad en base a parámetros fijados por WOODEN TOYS COMPANY S.A.
4. Orientar la dirección de la Microempresa en sus diferentes áreas.

5. Definir y Planear las metas y Objetivos a largo, mediano y corto plazo.

La **Secretaria** realizará las siguientes funciones:

1. Recepcionar, clasificar, registrar, distribuir y actualizar la documentación de la Gerencia General.
2. Preparar el despacho de la documentación para atención y/o respuesta, efectuando el seguimiento pertinente.
3. Atender y efectuar llamadas telefónicas, así como mantener actualizada la agenda de la Gerencia General, coordinando las reuniones y citas respectivas.
4. Tomar dictados taquigráficos, redactar documentos variados de acuerdo a las instrucciones.
5. Llevar el manejo y efectuar la rendición de fondos de la Caja Chica de Gerencia General.
6. Efectuar el requerimiento y distribuir los útiles de oficina de la Gerencia General, efectuando el control de los mismos.
7. Realizar otras funciones afines que le sean asignadas por el Gerente General.

El **Jefe de Producción** está a cargo de las funciones relacionadas con el proceso de producción y se encarga de las siguientes actividades:

1. Realizar las compras de materia prima e insumos necesarios para el proceso de producción.
2. Se encarga de receiptar la materia prima para luego realizar la transformación del producto.

3. Realizar contactos con proveedores para la adquisición de insumos y materias primas.
4. Realizar el control de calidad de los juguetes didácticos de madera.
5. Realizar el diseño pertinente de las instalaciones tomando en cuenta las especificaciones requeridas para el adecuado mantenimiento y control de las herramientas.

El **Jefe de Recursos Humanos**, se encarga del manejo del Talento Humano y entre sus funciones se encuentran:

1. Realizar el proceso convocatoria y selección, inducción, adiestramiento y capacitación del nuevo personal.
2. Responsabilizarse de las relaciones laborales, encargándose de que sean cordiales y respetuosas.
3. Planear y definir las metas de esta área.
4. Elaborar los contratos de todo el personal de acuerdo a las normas de nuestro País.

El **Jefe de Marketing y Ventas** tiene las siguientes funciones:

1. Realizar estrategias de promoción, publicidad y ventas para difundir de manera rápida el producto, planear el sistema de distribución.
2. Determinar las políticas de precio.
3. Definir y elegir el mercado meta.
4. Planear y definir las metas de este departamento.
5. Investigar los mercados objetivos.

6. Seleccionar los mercados objetivos.
7. Desarrollar ofertas efectivas.
8. Definir programas de mercadeo.
9. Innovar los juguetes.
10. Informar sobre las ventas al departamento de Contabilidad y Finanzas.

El **Jefe de Contabilidad y Finanzas**, se encuentra bajo la dirección del Gerente General quien se encargará de las siguientes funciones:

1. Efectuar el pago de Impuestos y trámites legales.
2. Planear inversiones y relaciones con instituciones financieras.
3. Realizar comparaciones con períodos anteriores y realizar proyecciones financieras.
4. Planear y controlar todas las actividades contables y financieras de la Microempresa.
5. Asesorar en la toma de decisiones económicas.
6. Analizar los Estados Financieros.
7. Determinar el flujo de efectivo para operaciones de producción y determinar gastos variables y fijas.
8. Análisis de la cantidad de inversión necesaria para alcanzar las ventas esperadas, decisiones que afectan al lado izquierdo del balance general (activo).

Los **Operarios** realizarán las siguientes funciones:

1. Elaborar los productos que se van a comercializar en la Empresa.

2. Apoyar las labores de mantenimiento preventivas de las maquinas.
3. Crear un producto con calidad, que sea del agrado de los clientes.
4. Supervisar la limpieza y el orden del área de producción.
5. Reportarle al Jefe de Producción si la materia prima e insumos entregados por los proveedores tienen algún defecto.
6. Supervisar que los productos se encuentren acomodadas correctamente dentro de la caja para su envío.

4.16 Descripción del Negocio

La Microempresa será constituida como una Sociedad Anónima dedicada al diseño y comercialización de juguetes didácticos de madera, con un mínimo de seis colaboradores de planta incluyendo al personal administrativo y directivo.

Nuestro mercado estará conformado por:

- ◆ Centros de Desarrollo Infantil de carácter privado.
- ◆ Padres de Familia.

La sede se encontrará ubicada en el Cantón Ambato en donde a más de la fábrica para elaborar los juguetes pondremos a disposición de nuestros clientes un almacén para comercializar a los diferentes canales de distribución.

4.17 Marco Legal

Cuando se decide crear una Microempresa hay que tener en cuenta una variable muy importante dentro de este proceso que es la legalización y constitución, etapas que además de ser una obligación cumplirlas deben considerarse como un punto de apoyo para proyectar la empresa hacia niveles de desarrollo institucional.

4.17.1 Aspectos Generales

Se constituirá una Microempresa, debido a que cuenta con una planta de personal no superior a los nueve colaboradores.

TABLA N° 4.1: Tamaño de las Empresas

TIPO DE EMPRESA	NÚMERO DE COLABORADORES
Microempresa	Emplean de 1 a 9 trabajadores
Pequeña	Emplean de 10 a 49 trabajadores
Mediana	Emplean de 50 a 99 trabajadores

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Glosario de Términos del Consejo Nacional de Competitividad.

Mediante la legalización y la constitución de la Microempresa se obtendrá mayor credibilidad porque podremos ofrecer a nuestros clientes una buena imagen empresarial y por supuesto una mayor confiabilidad en los productos que ofrecemos. El Gobierno Ecuatoriano estimula la creación de PYMES a través de regímenes tributarios especiales, programas de jóvenes emprendedores y líneas de crédito para impulsar su desarrollo. La compañía

se constituirá mediante Escritura Pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. Esta empresa se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción.

4.17.1.1 Conformación Jurídico Legal de la Empresa

Para conformar legalmente a la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A. se debe seguir los siguientes pasos:

1. Definición de los socios de la empresa: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.
2. Definición del objeto social: "Fabricación y Comercialización de Juguetes de Madera en el Cantón Ambato".
3. Definición del tipo de Sociedad: La sociedad a conformar es Anónima.
4. Razón Social que va a regir la Empresa: WOODEN TOYS COMPANY S.A.
5. Las causales de disolución serán las causadas en la Ley.
6. Forma de repartir las utilidades: Serán de acuerdo a las acciones.
7. Se efectuarán reuniones cada 3 meses para analizar el estado actual de la Microempresa.
8. Contará con una única sede en la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato.
9. La duración de la sociedad será hasta que los socios lo consideren conveniente.

10. Las funciones del representante son las establecidas en el Código de Comercio.

4.17.1.2 Pasos para la Constitución de la Empresa Anónima

- ❖ Reservar el nombre de la compañía en la Superintendencia de Compañías.
- ❖ Elaborar la minuta, la que contendrá el contrato constitutivo, el estatuto social y la integración de capital. Debe llevar la firma de un abogado.
- ❖ Los socios deberán entonces depositar los aportes en numerario en una cuenta especial de 'Integración de Capital', abierta en un banco, a nombre de la compañía en formación. Este aporte debe ser de por lo menos el 25% del capital que se pretende suscribir. El certificado de depósito emitido por el banco, con el detalle del aporte que corresponda a cada socio, se adjuntará a la escritura de constitución.

4.17.1.3 Elaboración, Ingreso y Aprobación de la Escritura Pública

La Minuta de Escritura Pública será elaborada por el Abogado, la misma que deberá ser aprobada por un Notario Público. No debemos olvidar que en la Escritura Pública debe constar los nombres de los socios de la Empresa, sus respectivas participaciones, la actividad a la que se dedicará la empresa,

los estatutos que la regirán, el valor del capital autorizado, el valor del capital del capital suscrito y la forma cómo realizaran este pago. Para el ingreso de la Escritura Pública se dirige una carta al Intendente de Compañías pidiendo la aprobación de la Escritura de Constitución de la nueva empresa, para lo cual se asignan las minutas notariadas. La carta la firman tanto el socio designado como el abogado que está realizando los trámites.

Finalmente después de una minuciosa revisión de la minuta, donde es posible que existan correcciones, la Superintendencia de Compañías aprueba la Escritura de Constitución, mediante una Resolución del Intendente de Compañías.

4.17.1.4 Inscripción Provisional en la Cámara de Producción correspondiente

Para completar los trámites de Inscripción necesitamos afiliarnos provisionalmente a una cámara de producción, para esto debemos presentar:

- Escritura de Constitución notariada.
- Fotocopia del Certificado de Integración de Capital.
- Copia de cédula del socio designado.
- Pagar la tasa de afiliación determinada por la Cámara.

4.17.1.5 Publicación en el Diario

La resolución de creación de la nueva empresa debe ser publicada por la prensa por tres días consecutivos en el diario de mayor circulación de la Ciudad. Para ello debemos cumplir con los siguientes requisitos:

- Llenar el formulario entregado por el diario.
- Presentar la cédula de ciudadanía de la persona que realiza la publicación.
- Definir la sección del diario en la que desean que aparezca el anuncio.
- Determinar los días que será publicado por lo menos tres días consecutivos.
- Pagar el valor respectivo por la publicación.

4.17.1.6 Inscripción del Trámite de Constitución

La Escritura de Constitución termina con la inscripción de la Minuta en el Registro Mercantil, para ello se requiere:

- ◆ Presentar la Escritura de Constitución notariada.
- ◆ Presentar la Resolución de la Superintendencia de Compañías una original y copias.
- ◆ Recorte de la publicación del diario y fotocopia.
- ◆ Fotocopia de la factura de publicación.

◆ Pago de la tasa de inscripción.

4.17.1.7 Pago de la Tasa de Nombramiento

Una vez que la nueva Empresa ha sido constituida debidamente los socios convocan a la primera Junta General de Accionistas y en ella se ponen de acuerdo la forma en la que se repartirán las responsabilidades y quienes serán designados como representantes legales. Después se elaboran por separado las cartas de designación de los representantes legales firmadas por quien hace las veces de secretario y firman su aceptación las personas designadas. Estas cartas de nombramiento se presentan en el Municipio.

4.17.1.8 Inscripción de Nombramiento

La inscripción del nombramiento se la realiza en el Registro Mercantil, para lo cual se requiere:

- 5 originales de la carta de nombramiento.
- Fotocopia de la cédula de identidad del funcionario designado.
- Fotocopia del Pago de Impuesto de Defensa Nacional.
- Pago de la tasa de Inscripción.

4.17.1.9 Obtención del Registro Único de Contribuyentes

Para obtener el RUC, se deberá presentar lo siguiente:

- Formulario de inscripción.
- Original y fotocopia de la Escritura de Constitución.
- Original y fotocopia del Nombramiento del Representante Legal.
- Original y fotocopia de la cédula de identidad y del certificado de votación del representante legal.
- Carta de autorización del representante legal a favor de quien vaya a realizar el trámite.

4.17.1.10 Afiliación a la Cámara de la Producción respectiva

Para efectuar la afiliación definitiva debemos presentar a la Cámara correspondiente lo siguiente:

- Fotocopia de la Escritura de Constitución.
- Fotocopia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Fotocopia del RUC.
- Fotocopia del nombramiento del representante legal.
- Formulario de afiliación.
- Valor de afiliación o cuota correspondiente.

4.17.2 Aspectos Societarios

La Sociedad Anónima es una sociedad de tipo capitalista en el que el capital social se encuentra dividido en acciones que pueden ser transmitidas

libremente, y en la que los socios no responden directamente frente a las deudas sociales.

Sus características son:

- ✓ Es una sociedad capitalista.- El socio no tiene ningún derecho a la gestión de la sociedad. El capital social está dividido en partes, llamadas acciones.
- ✓ Las acciones tienen que estar totalmente suscritas y desembolsadas como mínimo en un 25% de su importe.
- ✓ La acción representa la propiedad de una parte del capital social, y el titular es un socio con los derechos que le correspondan.
- ✓ La constitución de la empresa será de sociedad anónima, ya que este tipo de organización es el más conveniente para cada uno de los socios, ya que los socios son responsables solo por el monto de sus acciones ante sus acreedores en caso de liquidación o disolución del negocio.

4.17.3 Aspectos Tributarios

En general, cualquier empresa que haga negocios en Ecuador está sujeta a tributación por sus transacciones y actividades a través de los impuestos a la renta, al valor agregado, y a los consumos especiales, y otros tributos aplicables de carácter seccional. Las empresas también están sujetas a tributación sobre los inventarios y valores que tengan. WOODEN TOYS COMPANY S.A. deberá cumplir con los siguientes tributos:

- ◆ **Impuesto a la Renta.-** La Tarifa Corporativa del Impuesto a la Renta en el Ecuador es del 25% sobre la totalidad de los ingresos gravables.
- ◆ **Impuesto al Valor Agregado.-** El Impuesto al Valor Agregado (IVA) se calcula sobre el total de los bienes transferidos, importaciones y servicios prestados y debe ser cobrado en todos los puntos de intercambio (distribución, venta al por mayor y menor). El tipo impositivo es actualmente del 12%, aunque para la importación y transacciones de algunos bienes (como productos agrícolas, alimentos de primera necesidad y medicinas) y para algunos servicios (salud, educación, transporte fluvial, terrestre y marítimo, entre otros) la tarifa es del 0%.
- ◆ **Impuesto Municipal sobre Activos Totales.-** Los municipios ecuatorianos fijan una tarifa de: 0.15% de los activos totales de una compañía, refiriéndose a los estados financieros del año anterior, para determinar la base tributable. Las obligaciones financieras y contingentes pendientes más de un año son deducibles, para el cálculo del Impuesto a los Activos Totales.
- ◆ **Impuestos Prediales.-** La Ley de Régimen Municipal del Ecuador establece una tarifa sobre todos los edificios y propiedades localizados dentro de sus límites, sobre la base del valor comercial de la tierra determinado por cada municipio. Se otorga un descuento a los impuestos prediales pagados durante los seis primeros meses del año fiscal. Los impuestos pagados después están sujetos a multas e intereses por mora.

◆ **Otros impuestos.-** Además de los impuestos ya mencionados, las empresas pueden estar sujetas a otras tarifas dependiendo de la jurisdicción a la que pertenezcan, tales como un impuesto del 2 por mil cobrado a todo capital comercial, industrial y bancario de las entidades asociadas a la Cámara de Comercio de Guayaquil.

4.17.4 Seguridad e Higiene Industrial

Las ventajas de la seguridad industrial y prevención de riesgos, son varias, entre ellas: control de lesiones y enfermedades profesionales a los trabajadores, control de daños a los bienes de la empresa (instalaciones y materiales), menores costos de seguros e indemnizaciones, evitan las pérdidas de tiempo, menor rotación de personal por ausencias al trabajo o licencias médicas y continuidad del proceso normal de producción.

WOODEN TOYS COMPANY S.A. se registró por el Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores y Mejoramiento del Medio Ambiente de Trabajo para brindar a sus colaboradores la prevención, disminución o eliminación de los riesgos de trabajo y el mejoramiento del medio ambiente de trabajo.

WOODEN TOYS COMPANY S.A. planea lanzar al mercado juguetes educativos, para lo cual es importante considerar ciertas normas de calidad, especialmente en el tema de seguridad de nuestros productos ya que van a

ser manipulados por niños y la Institución que determina estas normas es el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN).

El INEN ha considerado como normas nacionales, en lo que a juguetes se refiere, los estándares formulados por la International Organization for Standardization (ISO) que en lo concerniente a la calidad ha renovado su versión al ISO 9001:2000 el cual es un conjunto de reglamentos para sistemas administrativos de calidad, el mismo que es aceptado a nivel mundial. Adicionalmente y en cuanto a la seguridad de los juguetes existen tres estándares internacionales:

- Inflamabilidad. Código EN71 - 2:00
- Migración de ciertos elementos. Código EN71 - 3:00
- Juegos de experimentos químicos y actividades relacionadas. Código EN71 - 4:00
- Propiedades mecánicas y físicas. Código EN71 - 1:00

En los estándares antes mencionados se habla principalmente de las restricciones en cuanto a las edades que existen de los juguetes, debido al contenido de piezas muy pequeñas. Además hay que tener en cuenta que si éstos juguetes contienen pintura inflamable o tóxica se debe realizar un análisis de las características de los mismos para su aprobación, tanto en lo que ha seguridad como a calidad se refiere.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO

El objetivo del capítulo V es llegar a determinar la función de producción óptima para el empleo más eficiente y eficaz de los recursos disponibles que satisfagan nuestra demanda. Aquí se describen los procesos, se establece la distribución de la planta, el plan de calidad, la ubicación de la empresa y se definen los procedimientos y recursos necesarios para llevar a cabo el diseño, producción y comercialización de los productos, que nos permitirán cuantificar el costo de operación.

“En el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objetivo proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área”²¹

5.1 Localización del Proyecto

El estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, cubriendo las exigencias o requerimientos del proyecto, contribuyen a minimizar los costos de inversión y los gastos durante el periodo productivo del proyecto.

²¹ NASSIR Y REYMALDO SAPAG CHAIN, Preparación y Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición, año 2000; pág. 21

El estudio y análisis de la localización de los proyectos puede ser muy útil para determinar el éxito o fracaso de un negocio, ya que la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto no solo considera criterios económicos, sino también criterios estratégicos, institucionales, técnicos, sociales, entre otros. Por lo tanto el objetivo más importante, independientemente de la ubicación misma, es el de elegir aquel que conduzca a la maximización de la rentabilidad del proyecto entre las alternativas que se consideren factibles.



GRÁFICO Nº 5.1: Mapa del Ecuador

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.
Fuente: <http://www.google.com.ec>

5.1.1 Macro localización

La Macro localización es el estudio que tiene por objeto determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia con el medio.

Describe sus características y establece ventajas y desventajas que se pueden comparar en lugares alternativos para la ubicación de la planta. La región a seleccionar puede abarcar el ámbito internacional, nacional o territorial, sin que cambie la esencia del problema; sólo se requiere analizar los factores de localización de acuerdo a su alcance geográfico.

Tomar la decisión de localizar una planta industrial es particularmente importante para contribuir a los objetivos empresariales, por lo que no debe realizarse superficialmente; se deben analizar todas las alternativas antes de seleccionar el lugar donde la fábrica opere en las mejores condiciones de costos; que tenga acceso a la infraestructura adecuada y un abasto suficiente de materias primas; que cuente con apoyos comunitarios y gubernamentales reales y que tenga la oportunidad de cubrir eficientemente sus mercados potenciales.

La Microempresa WOODEN TOYS COMPANY S.A. estará situada en:

TABLA Nº 5.1: Desglose Macro del Proyecto

DESGLOSE MACRO	CARACTERÍSTICAS
País	Ecuador
Región	Sierra
Provincia	Tungurahua

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.



GRÁFICO Nº 5.2: Ubicación Macro del proyecto

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango

Fuente: Página Web: <http://www.google.com.ec>

Para poder determinar la acertadamente localización de la planta de producción de la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A. se ha empleado el Método Cualitativo por Puntos el mismo que “consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización. Esto conduce a una comparación cuantitativa de diferentes sitios. El método permite ponderar factores de preferencia para el investigador al tomar la decisión.

La ventaja de ese método es que es sencillo y rápido, a pesar de que la calificación asignada que se otorga a cada factor relevante, dependen exclusivamente de las preferencias del investigador.

Entre los factores que se pueden considerar para realizar la evaluación, se encuentran los siguientes:

1. **Factores geográficos**, relacionados con las condiciones naturales que rigen en las distintas zonas del país, como el clima, los niveles de contaminación y desechos, las comunicaciones, etc.
2. **Factores institucionales**, que son los relacionados con planes y las estrategias de desarrollo y descentralización industrial.
3. **Factores sociales**, los relacionados con la adaptación del proyecto al ambiente y la comunidad. Se refieren al nivel general de los servicios sociales con que cuenta la comunidad.
4. **Factores económicos**, que se refieren a los costos de los suministros e insumos en esa localidad²².

A continuación se detalla la forma de seleccionar la localización adecuada de la Planta por medio de matrices:

²² www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r49766.DOC

TABLA N° 5.2: Localización Regional de la Planta

PRODUCTO: JUGUETES DIDÁCTICOS DE MADERA									
REGIONES									
REGION	MP	MO	Infraestructura	Clima	Vías	Energía	Telecomunicaciones	Total	
Costa	1	1	1	2	2	2	2	11	
Sierra	3	2	2	3	3	3	3	19	
Oriente	1	1	1	2	2	2	2	11	
Insular	0	1	2	2	1	1	1	8	

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.
Fuente: Investigación de Campo.

Ponderación:

- 3. Excelente
- 2. Buena
- 1. Mala
- 0. Pésima

TABLA N° 5.3: Localización por Provincias de la Planta

PRODUCTO: JUGUETES DIDÁCTICOS DE MADERA									
REGIÓN: SIERRA									
PROVINCIAS	MP	MO	Infraestructura	Clima	Vías	Energía	Telecomunicaciones	Total	
Carchi	3	2	2	2	2	2	3	16	
Imbabura	3	2	2	2	2	2	3	16	
Pichincha	3	2	2	2	2	2	3	16	
Cotopaxi	3	2	2	2	2	2	3	16	
Tungurahua	3	3	2	2	2	2	3	17	
Chimborazo	3	2	2	2	2	2	3	16	
Bolívar	3	2	2	2	2	2	3	16	
Azuay	3	2	2	2	2	2	3	16	
Cañar	3	2	2	2	2	2	3	16	
Loja	3	2	2	2	2	2	3	16	
Santo Domingo de los	1	1	1	1	1	2	3	10	

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.
Fuente: Investigación de Campo.

Ponderación:

3. Excelente 2. Buena
1. Mala 0. Pésima

TABLA N° 5.4: Localización detallada de la Planta

PRODUCTO: JUGUETES DIDÁCTICOS DE MADERA															
PROVINCIA: TUNGURAHUA															
CANTONES	MP	MO	Infraestruc.	Clima	Vías	Energía	Telecom.	Agua	Cuerpo de Bomberos	Seguridad	Alcant.	Combustib	Hosp.	Servicio Judicial	Total
Ambato	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	25
Baños	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	21
Cevallos	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	2	2	1	19
Mocha	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	2	2	1	19
Patate	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	2	2	1	19
Pelileo	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	21
Pillaro	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	2	2	1	19
Quero	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	2	2	1	19
Tisaleo	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	2	2	1	19

Elaboración: María Isabel Zambrano y Marisa Chango.
Fuente: Investigación de Campo.

Ponderación:

3. Excelente 2. Buena
1. Mala 0. Pésima

5.1.2 Micro localización

El análisis de micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macrozona elegida. Además en la investigación de mercados los padres de familia encuestados señalaron que a ellos les gustaría encontrar estos juguetes didácticos de madera en la zona centro del Cantón Ambato para lo cual se ha planteado las siguientes matrices para determinar con mayor seguridad la ubicación exacta de la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A.

TABLA Nº 5.5: Desglose Micro del Proyecto

DESGLOSE MICRO	CARACTERÍSTICAS
Cantón	Ambato
Parroquia	Huachi Chico
Barrio	Las Orquídeas
Calle	García Mogrovejo

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.



GRÁFICO Nº 5.3: Ubicación Micro del Proyecto

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: www.maps.google.es/

TABLA N° 5.6: Localización por Parroquias

PRODUCTO: JUGUETES DIDACTICOS DE MADERA															
PARROQUIAS URBANAS: AMBATO															
PARROQUIAS	MP	MO	Infraestruct	Clima	Vías	Energía	Telecom.	Agua	Cuerpo de Bomberos	Seguridad	Alcant.	Combust.	Hosp.	S. Judicial	Total
Atocha – Ficoa	2	0	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	30
Celiano Monge	2	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2	2	2	27
Huachi Chico	3	3	2	2	3	2	3	3	2	2	3	2	3	3	36
Huachi Loreto	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	29
La Matriz	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	3	33
La Merced	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	29
La Península	1	2	2	2	1	2	3	1	2	2	1	2	1	1	23
Pishilata	1	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2	1	1	24
San Fernando	1	2	2	2	1	2	3	1	2	2	1	2	1	1	23

Elaboración: Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

Ponderación:

3. Excelente

2. Buena

1. Mala

0. Pésima

La planta donde se ubicará la empresa está localizada en la ciudad de Ambato, Parroquia Huachi Chico, Barrio Las Orquídeas, en la Calle García Mogrovejo y Pérez Guerrero, el área de la fábrica a ocuparse es de 400 metros cuadrados de los cuales 200 metros cuadrados son para el área de producción y 150 metros cuadrados son para el área administrativa y 50 metros cuadrados para áreas verdes y/o garaje.

Vías de acceso: Para llegar a Ambato es necesario ir por vía terrestre; por el Norte desde Quito (111 km), por el Sur desde Riobamba (54 Km), por el Sureste desde Guaranda (92 Km) y desde el Oriente por Baños (40 Km).

Los costos totales de transporte de la materia prima Madera de Cedro y MDF se tomarán en cuenta por pulgadas siendo esta la inversión más significativa, puesto que ella se obtendrá de los proveedores de los cantones cercanos quienes asumirán los costos de transporte al dejarnos la madera en la fábrica. Los insumos como clavos, lijas y demás los adquiriremos en el Cantón Ambato.

En cuanto a la mano de obra, la Ciudad de Ambato cuenta con el 4,8% de desempleo, porcentaje que nos permite pensar que contaremos con un amplio talento humano por contratar y al que ofreceremos su retribución por el trabajo encomendado acorde a todos los beneficios que la Ley indica.

La utilización de los servicios básicos se verá incluida en el costo final del producto. La edificación cuenta con la existencia de obras de infraestructura como vías en buen estado:

- Servicios básicos (agua, luz, teléfono, alcantarillado);
- Servicios de transporte,

Además en dicho sector no existe delincuencia y cuenta con puestos de auxilio inmediato. La fábrica se encontrará ubicada cerca de algunos Centros de Desarrollo Infantil y es una zona bastante comercial lo que constituye una ventaja para disminuir los costos de distribución.

5.2 Plan de Producción

El objetivo del Plan de Producción es detallar cómo se van a fabricar los productos que se ha previsto vender. Se trata de conocer los recursos humanos y materiales que habrá que movilizar para llevar adelante la nueva empresa.

5.2.1 Cadena de Valor

La cadena de valor de una empresa y la forma en que desempeña sus actividades individuales son un reflejo de su historia, de su estrategia, de su

enfoque para implementar la estrategia y las economías fundamentales para las actividades mismas.

TABLA Nº 5.7: Cadena de Valor

Actividades Secundarias	Infraestructura Empresarial - Administración, Finanzas, Asuntos Legales, Costos y Presupuestos, Equipos, Herramientas, Almacén, etc. Recursos Humanos - Contrataciones del personal, Capacitación del personal, Ambiente de trabajo saludable, clima laboral						Margen de Unidad (MUU)
Actividades Principales	I + D	Diseño y Diseño de los juguetes	Logística de Entrada	Producción	Logística de Salida	Marketing - Ventas	
<ul style="list-style-type: none"> Identificación de oportunidades. Búsqueda de nuevas combinaciones. Identificación de nuevas necesidades. 	<ul style="list-style-type: none"> Respeto por el Medio Ambiente. Diseño de nuevos productos. 	<ul style="list-style-type: none"> Convenio con los proveedores sobre los materiales necesarios. Realización de pedidos. Recepción y registro de los pedidos. Control de pago. Almacenaje. 	<ul style="list-style-type: none"> Programación de la producción. Proceso de fabricación: <ol style="list-style-type: none"> 1. Seleccionar la madera. (Control de Q) 2. Cortar la madera. 3. Ensamblar el juguete. 4. Lijar y pulir el juguete. 5. Aplicar la primera capa de pintura. 6. Lijar. 7. Pintar y/o serigrafía. 8. Aplicar barniz acrílico. 9. Control de Calidad. 10. Empaquetar. 	<ul style="list-style-type: none"> Distribución e almacenaje en el almacén y/o en los Centros de Desarrollo Infantil. 	<ul style="list-style-type: none"> Venta de los juguetes en el almacén y/o en los Centros de Desarrollo Infantil. Promociones. Precios. Publicidad. 		

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

5.2.2 Productos a realizar

Los productos que la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A. va a elaborar se encuentran en el catálogo que presentaremos a nuestros clientes (**Ver Anexo Nº 3**) los mismos que se dividirán por sus características en los siguientes grupos:

- ⊕ **Cálculos Matemáticos.-** Son aquellos juguetes que ayudan al aprendizaje de cálculos matemáticos así como también al reconocimientos de colores.
- ⊕ **Enhebrados.-** Son juguetes ideales para que los niños trabajen la motricidad fina y la coordinación viso motora. Son súper coloridos, hay varios motivos y tenemos diferentes tamaños acorde a todas las edades.

⊕ **De Construcción.-** Son aquellos juguetes formados por múltiples piezas con formas iguales o distintas que el niño puede combinar de múltiples formas formando así diferentes estructuras. Con estos juguetes, los niños:

- Desarrollan sus capacidades motrices.
- Mejoran su visión espacial.
- Comienzan a manejar los términos grande y pequeño, arriba y abajo, más corto y más largo.
- Distinguen diferentes y similares formas geométricas.
- Aprenden nociones básicas sobre el equilibrio, la resistencia, la simetría.

⊕ **Embonados.-** Son aquellos juguetes que estimulan la noción de constancia de forma, ayuda a la maduración digito - palmar y prepara al niño antes de usar lápices.

⊕ **Plantados.-** Son aquellos juguetes coloridos que Contribuyen a formar conceptualizaciones de: seriación de alturas, asociación de colores y formas geométricas.

⊕ **Encaje Plano o Rompecabezas.-** Los encajes planos son o rompecabezas, son juguetes didácticos que posibilitan la ejercitación visual, táctil y psicomotriz, favorecen el reconocimiento de formas y la relación entre la parte y el todo permitiendo el desarrollo del aspecto lógico.

- ✦ **Encajados de volumen.-** Son juguetes que ayudan a la coordinación viso motriz y al reconocimiento de formas y colores.

5.2.3 Flujograma de Proceso Productivo

“El Diagrama de flujo expresa gráficamente las distintas operaciones que componen un procedimiento o parte de este, estableciendo su secuencia cronológica. Según su formato o propósito, puede contener información adicional sobre el método de ejecución de las operaciones, el itinerario de las personas, las formas, la distancia recorrida, el tiempo empleado, etc.”²³

En si el Diagrama de flujo o Flujograma es la representación gráfica de la secuencia de actividades de un proceso, además muestra lo que se realiza en cada etapa, los materiales o servicios que entran y salen del proceso, las decisiones que deben ser tomadas y las personas involucradas en la cadena cliente/proveedor. Los diagramas de proceso muestran de forma fácil como se puede realizar la distribución en la planta, debido que en este punto se analizan de forma precisa cada una de las actividades que conforman el proceso, es el primer paso y proporciona una idea general de la distribución de la planta.

²³ GOMEZ CEJAS GUILLERMO, Análisis y diseños, Editorial McGraw Hill, año 1997, pág. 96

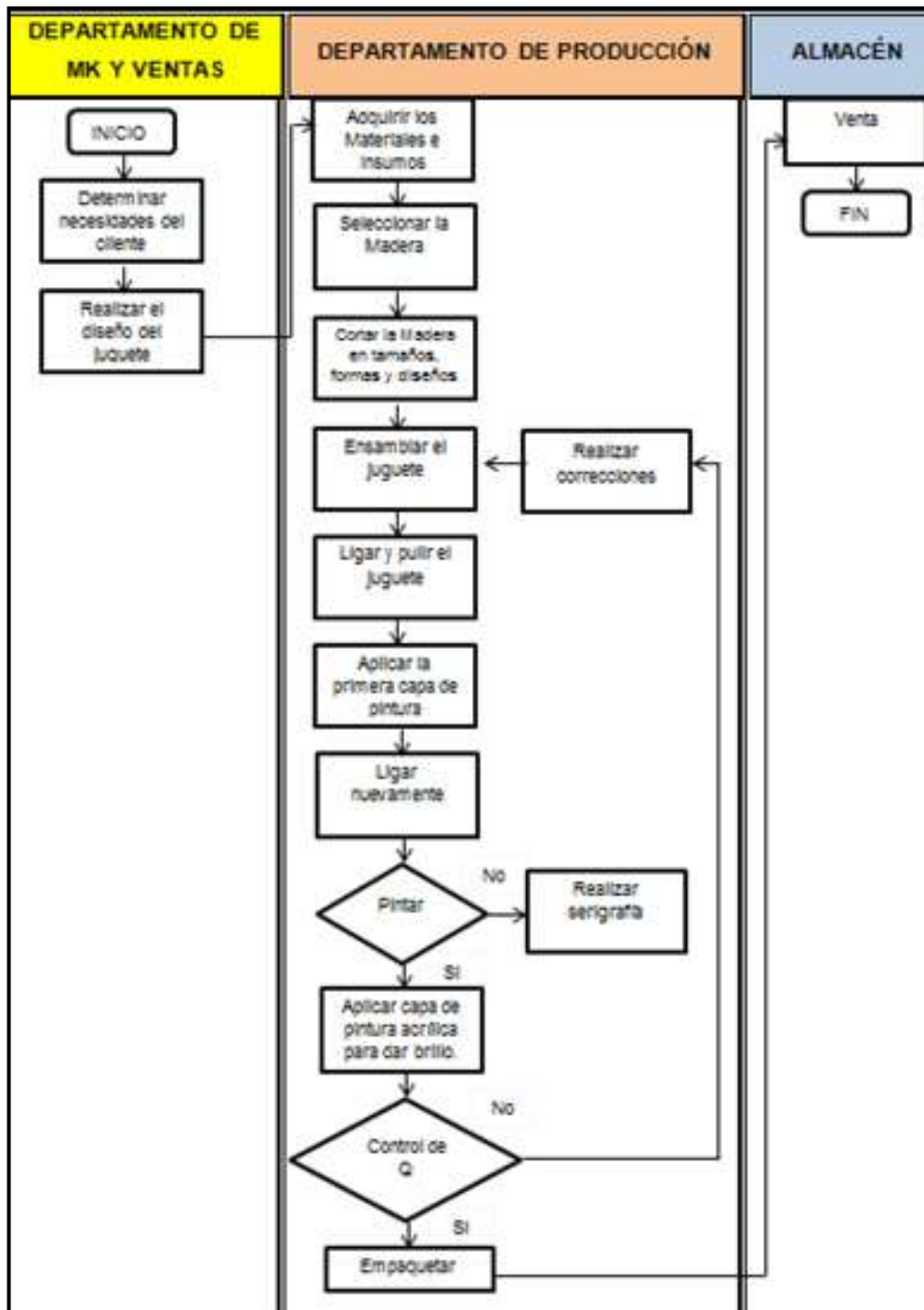


GRÁFICO N° 5.4: Diagrama de Flujo

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

5.2.3.1 Descripción del Proceso de Productivo

Los juguetes de madera se elaboran a través de los siguientes pasos:

- ☀ Definir las necesidades del usuario mediante la visita a los diferentes Centros de Desarrollo Infantil o aplicación de sondeos de opinión.
- ☀ Definir el diseño del juguete.
- ☀ Adquisición de Materia Prima y Materiales que vamos a necesitar para la elaboración de los juguetes.
- ☀ Seleccionamos la madera que se va a emplear con la finalidad de determinar que no tenga fallas.
- ☀ Se corta la madera en tamaños, formas y diseños adecuados.
- ☀ Ensamblaje del juguete y trabajo de carpintería.
- ☀ Ligar y pulir las piezas del juguete para eliminar toda imperfección en el mismo ya sea a mano y/o máquina.
- ☀ Aplicar la primera capa de pintura.
- ☀ Volvemos a ligar el juguete con el objetivo de eliminar los excesos de pintura.
- ☀ Pintamos o serigrafiamos las piezas de acuerdo a los gustos y preferencias del cliente.
- ☀ En el caso de que sea pintado el juguete aplicamos una capa de pintura acrílica transparente para el brillo y acabado.
- ☀ El penúltimo paso es el control de calidad para ver si es necesario repetir alguno de los pasos anteriores. Finalmente se empaqueta los juguetes y son enviados al almacén de la Empresa.

5.3 Tamaño del Proyecto

El objetivo de este punto consiste en determinar el tamaño o dimensionamiento que deben tener las instalaciones, así como la capacidad de la maquinaria y equipos requeridos por el proceso de conversión del proyecto.

5.3.1 Requerimientos de Material Prima, Materiales e Insumos

La Materia Prima a considerarse para la elaboración de los juguetes didácticos será la madera Cedro y MDF. Para definir las características de los materiales e insumos que necesitan los juguetes didácticos de madera se tuvo en cuenta que los materiales sean duraderos, resistentes, livianos y con las dimensiones adecuadas para su edad. Para la fabricación de juguetes didácticos de madera vamos a necesitar los siguientes materiales e insumos:

TABLA Nº 5.8: Materiales e Insumos

MATERIA PRIMA	Madera MDF y Cedro
MATERIALES INDIRECTOS –	Barniz Acrílico
INSUMOS	Botones o manillas (para colocar las piezas)
	Lijas
	Cuerda de nylon
	Pintura
	Clavos y/o tornillos
	Serigrafía

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

Los materiales e insumos del trimestre se solicitan a nuestros proveedores con un mes de anticipación, y se les cancelará un anticipo del 40% del pedido y a los 60 días de entregado se les termina de cancelar el 60% que falta.

5.3.1.1 Proveedores

WOODEN TOYS COMPANY S.A. trabajará con proveedores pertenecientes al sector maderero del Cantón Ambato, con los que se pactarán acuerdos comerciales especificando tiempos de entrega, cumplimiento y forma de pago.

5.3.1.2 Proveedores de Materia Prima e Insumos

La relación que determina la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A. con sus proveedores es de suma importancia para el desarrollo de sus actividades productivas, ya que del tipo de proveedor que escojamos y de las condiciones en que se cierre el negocio para la provisión de las materias primas dependerá en gran parte del cumplimiento de las fechas acordadas para la entrega de los insumos y por lo tanto el inicio de la respectiva actividad productiva.

Se trabajará con proveedores, que brinden a los clientes:

- ⊕ Calidad,

- ⊕ Diseño y
- ⊕ Textura que ellos esperan.

Para la selección de los proveedores, se consideró que tengan suficiente infraestructura para responder con los pedidos y el cumplimiento en las entregas.

Después de un profundo análisis hemos considerado como nuestros posibles Proveedores de Materia Prima e Insumos a los siguientes:

- Ferromadera
- ARBORIENTE
- CODYSA
- EDIMCA
- Placa Centro

5.3.2 Requerimientos de Maquinaria y Equipo

Para la realización de este proyecto no necesitamos de mucha inversión, sin embargo es importante conocer con cuánto debemos de comenzar para empezar a producir los juguetes didácticos de madera; así como también es necesario conocer el número de personas que van a comenzar a laborar con nosotros, lo que se detalla más adelante.

En cuanto a maquinaria y equipo necesitamos adquirir lo siguiente:

TABLA N° 5.9: Maquinaria y Equipo

MAQUINARIA Y EQUIPO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL
Lijadora	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Sierra Circular (DEWALT Bare-Tool DC390B 6-1/2-Inch 18-Volt Cordless Circular Saw)	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Sierra de Calar (DEWALT DW788 1.3 Amp 20-Inch Variable-Speed Scroll Saw)	1	\$ 460,00	\$ 460,00
Taladro DEWALT	1	\$ 110,00	\$ 110,00
Torno (JET JML 1014VSI 10-Inch-by-14-Inch Variable Speed Indexing Mini Lathe)	1	\$ 650,00	\$ 650,00
Prensa de Taladro (Delta 18-900L 18-Inch DrillPress)	1	\$ 450,00	\$ 450,00
Materiales y Piezas	1	\$ 712,35	\$ 712,35
TOTAL			\$ 2.712,35

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo

Esta maquinaria y equipo podemos encontrarla fácilmente en el mercado Nacional, las cuales serán adquiridas con facilidad debido a las aportaciones realizadas por los socios. Una vez que incrementen nuestros productos y por ende nuestros ingresos podremos obtener tecnología más sofisticada como por ejemplo máquinas a láser.

5.3.3 Requerimientos de Tecnología

WOODEN TOYS COMPANY S.A. al inicio de sus actividades va a fabricar sus juguetes didácticos de madera manualmente, a excepción de las etiquetas de todos los juguetes y la serigrafía que llevarán algunos de nuestros productos. Por lo tanto se destinará una computadora e impresora para realizar el diseño e impresión de las etiquetas y la serigrafía enviaremos a la Imprenta Morejón para que nos den realizando porque como indicamos anteriormente la fabricación de los juguetes serán manualmente y la mano de obra directa seremos nosotros. A medida que la micro empresa vaya creciendo y ocupando un lugar considerable en el mercado vamos a ir tecnologizando el proceso de producción para hacerle mucho más rápido y mejores terminados.

5.3.4 Requerimientos de Mano de Obra

El análisis de los colaboradores es un rubro importante para la Empresa debido a que lo que nos va a caracterizar es la elaboración de juguetes de gran calidad, para lo cual necesitaremos de personas calificadas para realizar este tipo de trabajo; es decir, necesitaremos contar con la presencia de personas hábiles con las manos, pero más que nada que se comprometan a crear un excelente producto teniendo muy en cuenta que hasta lograr un buen posicionamiento vamos a producir manualmente y no en serie por lo tanto nuestros obreros no deben dejar pasar un error ya que

ningún juguete debe ser diferenciado. Por lo tanto para establecer la mano de obra directa se consideró la demanda proyectada anual y los tiempos de ejecución de las operaciones; es decir la capacidad operativa de la Empresa. Para poder conseguir estos tiempos se realizó una simulación que involucró todas las operaciones del proceso, en la que se midieron los tiempos que se demoraban haciendo las actividades de cada proceso. En donde el tiempo básico es el mismo tiempo observado. También se aumentó al tiempo básico u observado un suplemento por descanso para permitirle al colaborador reponerse de los efectos provocados por la ejecución de determinado proceso. El cual corresponde al 9%²⁴, cifra considerada como suficiente para el talento humano. El total del tiempo se denominará capacidad operativa. A continuación están los tiempos medidos por actividad para la elaboración de los juguetes:

Simbología	
P	= Preparación
O	= Operación

TABLA N° 5.10: Diagrama Hombre

N°	CICLO	ACTIVIDAD	TIEMPO (Minutos)
1	P	Seleccionar la madera.	2
2	O	Cortar la madera.	5
3	O	Ensamblar el juguete.	2
4	O	Ligar y pulir.	4
5	O	Aplicar la primera capa de pintura.	5
6	O	Ligar.	4
7	O	Pintar el juguete.	5
8	O	Aplicar pintura acrílica transparente.	4
9	O	Realizar el Control de Calidad.	4
10	O	Empaquetar.	5
Tiempo Básico			40
Suplementos Fijos			9%
CAPACIDAD OPERATIVA			3.60%

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo

²⁴ Fuente. Introducción al estudio del trabajo, OIT 2002.

- El mes tiene 24 días hábiles.
- El día tiene 8 horas laborables.

Como podemos observar en la tabla N° 5.10 la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A. necesita un operario para la temporada baja y dos para la temporada alta, esto se debe a que en temporada baja la carga diaria será mínima, y considerando que la capacidad máxima permitida por persona es de 120%²⁵.

Al inicio de las actividades se le cancelará al obrero por día de trabajo y posteriormente a medida que va creciendo la Empresa se le pagará un mensual más beneficios corporativos que WOODEN TOYS COMPANY S.A. brindará.

5.4 Capacidad de Producción

Enfocados en las operaciones de producción de juguetes didácticos de madera, se estableció que el cuello de botella del proceso corresponde a la operación de corte, la cual limita la capacidad de producción de juguetes debido a la capacidad de las herramientas porque no olvidemos que la fabricación del juguete hasta es manual.

²⁵ Fuente: Introducción al Estudio del Trabajo-OIT, Cuarta Edición, 2002.

5.5 Manejo de Inventario

La requisición de materia prima estará basada en las proyecciones de venta efectuadas con anterioridad. Para su control se registrarán las fechas y cantidades de entrada y salida. La empresa manejará su inventario bajo el concepto de método FIFO (primeros en entrar, primeros en salir). Es decir, los primeros juguetes didácticos de madera que ingresan al almacén serán los primeros en salir a la venta.

La política que aplicará la Empresa para su mejor manejo de inventarios consta de elaborar el juguete y dejarlo listo para su venta los primeros días de cada trimestre según las proyecciones de demanda. Por lo tanto no tendremos inventarios de productos terminados al final de cada trimestre. En lo que se refiere a inventario de materia prima, tendremos los insumos para la producción de los juguetes de madera, ya que esto depende del lote mínimo establecido por los proveedores.

5.6 Distribución de la Planta

La distribución de la planta en la elaboración de un proyecto consiste en la distribución física existente en las instalaciones para llevar a cabo las actividades que en el presente tema son la fabricación de juguetes didácticos de madera para los niños menores de 5 años, además se realiza un estudio de la distribución proyectada para en un futuro realizar ampliación

en las instalaciones y cubrir la capacidad instalada de la planta. WOODEN TOYS COMPANY S.A. cuenta con un terreno de 400 metros cuadrados, de los cuales 200 metros cuadrados son para el área de producción y 150 metros cuadrados son para el área administrativa y 50 metros cuadrados para áreas verdes y/o garaje.

La Planta tendrá la siguiente distribución:

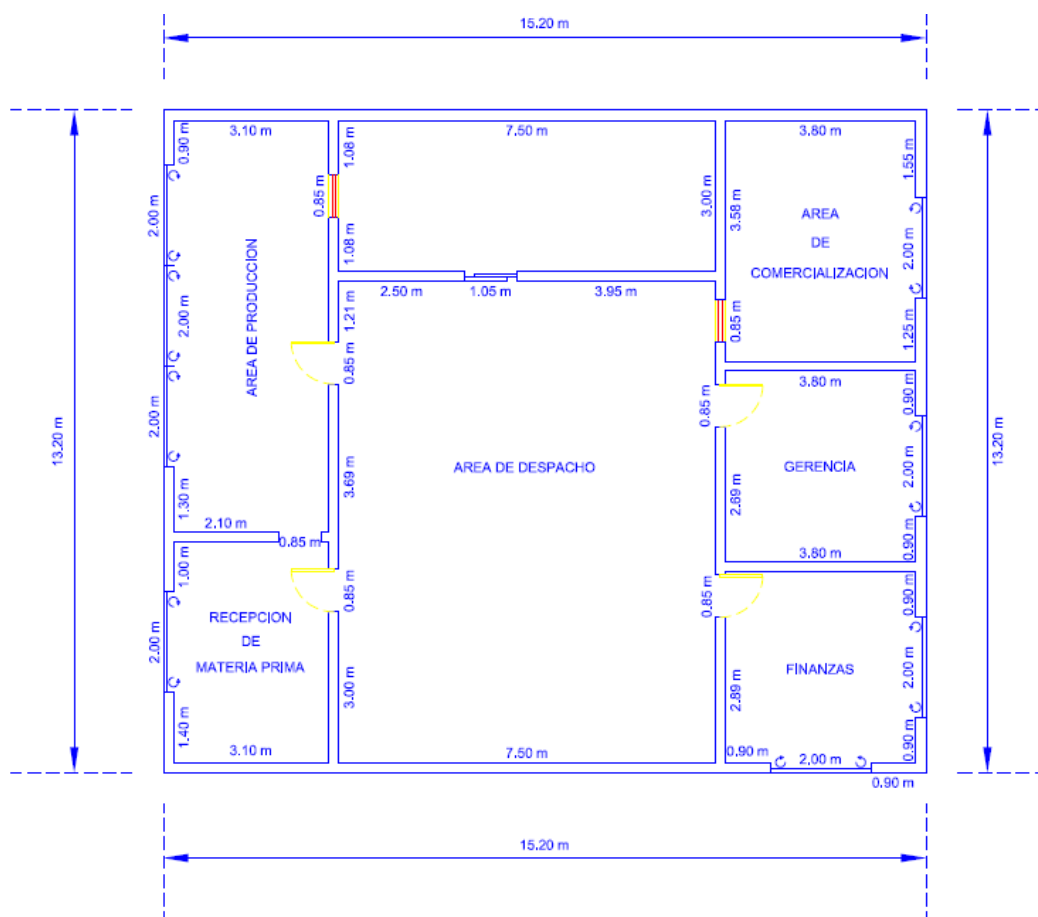


GRÁFICO N° 5.5: Distribución de la Planta

Elaboración: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

CAPÍTULO VI

6. EVALUACIÓN FINANCIERA

El Estudio Financiero tiene como propósito evaluar el potencial económico y financiero del proyecto, es decir, analizar las inversiones iniciales necesarias, los costos y gastos en los que incurrirá la empresa, y las expectativas de ganancia así como también los períodos de recuperación de la inversión.

A través de la aplicación del estudio económico y financiero, WOODEN TOYS COMPANY S.A. pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, así como estimar los niveles de ingresos y gastos requeridos. Definitivamente el estudio financiero es importante para tomar la decisión de invertir o no en el proyecto de fabricar juguetes didácticos de madera; es decir, es una confirmación de que la empresa no solo tiene el mercado y es operativamente factible, sino que es sostenible y rentable.

6.1 Presupuesto

“Los presupuestos son planes formales escritos en términos monetarios. Determinan la trayectoria futura que piensa seguir o lograr para algún

aspecto del proyecto, como pueden ser las ventas, los costos de producción, gastos de administración y ventas, los costos financieros, etc.”²⁶

En este presente proyecto los presupuestos son considerados como cuantificaciones monetarias de las operaciones a futuro, teniendo como marco de referencia las premisas establecidas en el estudio de mercado y en el estudio técnico. Tiene el propósito de mostrar una misión objetiva de los movimientos de ingresos y egresos que se generan al realizar la ejecución, puesta en marcha y operación del proyecto.

6.1.1 Presupuesto de Inversión

Este presupuesto está integrado por un conjunto de activos totales del proyecto que es necesario efectuar para conformar la infraestructura física (maquinaria, terreno, edificios, instalaciones, etc.) e intangibles que son impuestos que deben ser pagados para la puesta en marcha del proyecto.

6.1.1.1 Activos Fijos

Los activos fijos son todas las inversiones de bienes permanentes o de derecho exclusivo que la empresa utiliza sin restricciones, en el desarrollo de sus actividades productivas.

²⁶ NACIONAL Financiera, Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Pág.80

Los activos fijos para el presente proyecto son:

TABLA N° 6.1: Activos Fijos

INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL	TOTAL
Terreno	1	\$ 32.000,00	\$ 32.000,00	\$ 32.000,00
Instalaciones y Remodelaciones	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Maquinaria, Materiales y Equipo				\$ 2.712,35
Lijadora	1	\$ 150,00	\$ 150,00	
Sierra Circular (DEWALT Bare-Tool DC390B 6-1/2-Inch 18-Volt Cordless Circular Saw)	1	\$ 180,00	\$ 180,00	
Sierra de Calar (DEWALT DW788 1.3 Amp 20-Inch Variable-Speed Scroll Saw)	1	\$ 460,00	\$ 460,00	
Taladro DEWALT	1	\$ 110,00	\$ 110,00	
Torno (JET JML 1014VSI 10-Inch-by-14-Inch Variable Speed Indexing Mini Lathe)	1	\$ 650,00	\$ 650,00	
Prensa de Taladro (Delta 18-900L 18-Inch DrillPress)	1	\$ 450,00	\$ 450,00	
Piezas	1	\$ 712,35	\$ 712,35	
Vehículo	1	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00
Muebles y Enseres				\$ 2.465,00
Sillas gafuty Servicio al cliente	5	50,00	\$ 250,00	
Escritorios Gerente 190 x 190	1	240,00	\$ 240,00	
Escritorio 150 x 170	3	220,00	\$ 660,00	
Archivador 4 cajones	3	160,00	\$ 480,00	
Sillón de Gerente reclinable, hidráulico	1	170,00	\$ 170,00	
Sillas secretarias hidráulicas	3	80,00	\$ 240,00	
Mesa de reuniones 150 x 80	1	170,00	\$ 170,00	
Mesa de trabajo	3	85,00	\$ 255,00	
Equipos de Computación				\$ 2.850,00
Impresora Multifunción Sistema de tinta continua	2	225,00	\$ 450,00	
Computadoras Intel 7	3	800,00	\$ 2.400,00	
Equipos de Oficina				\$ 511,00
Teléfono	4	\$ 44,00	\$ 176,00	
Cafetera	1	\$ 35,00	\$ 35,00	
Otros	1	\$ 300,00	\$ 300,00	
TOTAL ACTIVOS FIJOS				\$ 53.538,35

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

6.1.1.2 Activos Intangibles

Se consideran activos intangibles a todas las inversiones que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Suelen ser inversiones intangibles susceptibles de amortizar.

TABLA N° 6.2: Activos Intangibles

COSTOS DE CONSTITUCIÓN	SUBTOTAL
Gastos de Investigación	\$ 300,00
Gastos de Promoción	\$ 250,00
Gastos Legales de Constitución	\$ 210,00
Permisos de Medio Ambiente	\$ 45,00
Permiso de Suelo	\$ 20,00
Permiso Cuerpo de Bomberos	\$ 15,00
Patente Municipal	\$ 20,00
Imprevistos	\$ 60,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 920,00

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

6.1.1.3 Capital de Trabajo

La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo; así como reservas de dinero en bancos cuyo margen positivo permite a las empresas cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

TABLA N° 6.3: Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	VALOR MENSUAL \$	VALOR ANUAL \$
Inventario de Productos Terminados	\$ 3.710,00	\$ 59.859,33
Sueldos	\$ 1.360,34	\$ 16.324,10
Servicios Básicos (Agua, Luz, Fono, Internet)	\$ 97,50	\$ 1.170,00
Arriendos	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Suministros y Materiales de Oficina	\$ 12,50	\$ 150,00
Publicidad	\$ 66,67	\$ 800,00
Total Capital de Trabajo	\$ 5.400,06	\$ 80.103,42

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

6.1.1.4 Cronograma de Inversiones

“El cronograma de inversiones asume importancia como un instrumento de programación y control, a fin de determinar con la suficiente antelación las necesidades de financiamiento y la oportunidad de realizar pedidos de los componentes importantes para el proyecto”²⁷

El cronograma de Inversiones se elabora para identificar el período en que se ejecuta parte o toda la inversión, de tal forma que los recursos no queden inmovilizados innecesariamente en los períodos previstos.

TABLA N° 6.4: Cronograma de Inversiones

²⁷ BARRENO Luis, Compendio de proyectos, UTE2003. Pág.74

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR	TOTAL
	TERRENO		\$ 32.000,00
1	Terreno 400 metros cuadrados	32.000,00	\$ 32.000,00
	EDIFICIO		\$ 6.000,00
1	Instalaciones y Remodelaciones	6.000,00	
	EQUIPO DE OFICINA		\$ 511,00
4	Teléfono	\$ 44,00	\$ 176,00
1	Cafetera	\$ 35,00	\$ 35,00
1	Otros	\$ 300,00	\$ 300,00
	VEHÍCULOS		\$ 7.000,00
1	Vehículo Hyunday Accent	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00
	MUEBLES Y ENSERES		\$ 2.465,00
5	Sillas gafuty Servicio al cliente	\$ 50,00	\$ 250,00
1	Escritorios Gerente 190 x 190	\$ 240,00	\$ 240,00
3	Escritorio 150 x 170	\$ 220,00	\$ 660,00
3	Archivador 4 cajones	\$ 160,00	\$ 480,00
1	Sillón de Gerente reclinable , hidráulico	\$ 170,00	\$ 170,00
3	Sillas secretarias hidráulicas	\$ 80,00	\$ 240,00
1	Mesa de reuniones 150 x 80	\$ 170,00	\$ 170,00
3	Mesa de trabajo	\$ 85,00	\$ 255,00
	EQUIPO DE COMPUTACIÓN		\$ 2.850,00
2	Impresora Multifunción Sistema de tinta	\$ 225,00	\$ 450,00
3	Computadoras Intel 7	\$ 800,00	\$ 2.400,00
	MAQUINARIA, MATERIALES Y EQUIPO		\$ 2.712,35
1	Lijadora	\$ 150,00	\$ 150,00
1	Sierra Circular Inalámbrica (DEWALT Bare-Tool	\$ 180,00	\$ 180,00
1	Sierra de Calar (DEWALT DW788 1.3 Amp 20-	\$ 460,00	\$ 460,00
1	Taladro DEWALT	\$ 110,00	\$ 110,00
1	Torno (JET JML 1014VSI 10-Inch-by-14-Inch	\$ 650,00	\$ 650,00
1	Prensa de Taladro (Delta 18-900L 18-Inch Drill	\$ 450,00	\$ 450,00
1	Materiales y Piezas	\$ 712,35	\$ 712,35
	COSTOS DE CONSTITUCIÓN		\$ 920,00
1	Estudios de Investigación	\$ 300,00	\$ 300,00
1	Gastos Legales de Constitución	\$ 210,00	\$ 210,00
1	Permisos de Medio Ambiente	\$ 45,00	\$ 45,00
1	Gastos de Promoción	\$ 250,00	\$ 250,00
1	Imprevistos	\$ 60,00	\$ 60,00
1	Permiso de Suelo	\$ 20,00	\$ 20,00
1	Permiso Cuerpo de Bomberos	\$ 15,00	\$ 15,00
1	Patente Municipal	\$ 20,00	\$ 20,00
	CAPITAL DE TRABAJO		\$ 80.103,42
	Inventarios de Productos Terminados	59.859,33	\$ 59.859,33
1	Sueldos	\$ 16.324,10	\$ 16.324,10
1	Servicios Básicos	\$ 1.170,00	\$ 1.170,00
1	Arriendos	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
1	Suministros y Materiales de Oficina	\$ 150,00	\$ 150,00
1	Publicidad	\$ 800,00	\$ 800,00
	TOTAL		\$ 134.561,77

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

Notamos que el total que tenemos que invertir para iniciar nuestras actividades es de \$ 134.561,77.

6.2 Proyección de Ventas

Para determinar la Proyección de Ventas se ha considerado la Tasa de Natalidad de la Provincia de Tungurahua del año 2011 que es de 1,51%²⁸ anual, dato que ha sido proporcionado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (**Ver anexo N° 4**), es importante mencionar que la cantidad de juguetes didácticos de madera a producirse está en función de la cantidad de niños que nacen en un determinado periodo y lugar.

Además de la Tasa de Natalidad es necesario determinar el precio promedio de los productos para los próximos cinco años, el cual ha sido calculado en función de la Inflación, debido a que los costos dependen de esta variable, la misma que se encuentra en 5,53% anual, tal como se indica en la Tabla N° 6.5:

TABLA N° 6.5: Cálculo del Precio Promedio

Años	Precio Promedio	Inflación
Año 1	7,75	5,53%
Año 2	8,18	
Año 3	8,63	
Año 4	9,11	
Año 5	9,61	

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.
Fuente: Investigación de Campo.

Por consiguiente la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A tiene planificado vender las siguientes cantidades:

²⁸ http://www.inec.gob.ec/estadisticas_sociales/nac_def_2011/01_ANUARIO.pdf

TABLA N° 6.6: Proyección de Ventas

MESES	Histórico		1,51%		1,51%		1,51%		1,51%	
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Ventas \$	Unidades	Ventas \$	Unidades	Ventas \$	Unidades	Ventas \$	Unidades	Ventas \$	Unidades
ENERO	6.600,00	852	7.069,80	864	7.573,05	877	8.112,11	891	8.689,55	904
FEBRERO	6.300,00	813	6.748,45	825	7.228,82	838	7.743,38	850	8.294,57	863
MARZO	6.430,00	830	6.887,70	842	7.377,98	855	7.903,17	868	8.465,73	881
ABRIL	6.495,00	838	6.957,33	851	7.452,57	863	7.983,06	876	8.551,31	890
MAYO	6.200,00	800	6.641,33	812	7.114,07	824	7.620,47	837	8.162,91	849
JUNIO	12.300,00	1.587	13.175,54	1.611	14.113,41	1.635	15.118,03	1.660	16.194,17	1.685
JULIO	7.200,00	929	7.712,51	943	8.261,51	957	8.849,58	972	9.479,51	986
AGOSTO	18.532,00	2.391	19.851,15	2.427	21.264,20	2.464	22.777,83	2.501	24.399,21	2.538
SEPTIEMBRE	8.400,00	1.084	8.997,93	1.100	9.638,42	1.117	10.324,51	1.134	11.059,43	1.151
OCTUBRE	7.200,00	929	7.712,51	943	8.261,51	957	8.849,58	972	9.479,51	986
NOVIEMBRE	12.400,00	1.600	13.282,66	1.624	14.228,15	1.649	15.240,94	1.673	16.325,83	1.699
DICIEMBRE	18.100,00	2.335	19.388,40	2.371	20.768,51	2.406	22.246,86	2.443	23.830,44	2.479
TOTALES	116.157,00	14.988	124.425,32	15.214	133.282,19	15.443	142.769,52	15.675	152.932,18	15.911

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.
Fuente: Investigación de Campo.



GRÁFICO N° 6.1: Proyección de Ventas

Elaborado por: Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

En el gráfico N° 6.1 las ventas crecerán para los meses de junio (día del niño), agosto (inicio de actividades escolares), noviembre y diciembre (navidad) porque son los meses en que nuestro producto tendrá mayor acogida debido a la temporada.

En la tabla N° 6.6 se puede observar que para el primer año la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A. ha planificado vender \$ 116.157,00 frente a una Demanda insatisfecha de \$ 143.500,86, lo que significa que la Empresa va a acaparar el 81% del mercado que todavía no ha sido cubierto por la competencia. Este porcentaje se determinó al realizar un análisis y posteriormente obtener un promedio de la pregunta N° 1 dirigida a los Centros de Desarrollo Infantil en la cual se plantea si estos Centros estarían dispuestos a adquirir nuestros productos a lo que el 100% señaló que sí; además se ha considerado la pregunta N° 1 y 5 de la encuesta dirigida a los padres de familia en donde señalan que el 77% de los padres tienen hijos menores de 5 años y un 66% indican su preferencia por los juguetes didácticos.

6.3 Presupuesto de Ventas

La tabla N° 6.7 muestra las proyecciones de ventas que se manejarán cada año:

TABLA N° 6.7: Presupuesto de Ventas²⁹

PRESUPUESTO DE VENTAS		
AÑOS	VENTAS \$	VENTAS UNIDADES
Año 1	116.157,00	14.988
Año 2	124.425,32	15.214
Año 3	133.282,19	15.443
Año 4	142.769,52	15.675
Año 5	152.932,18	15.911
TOTALES	669.566,22	77.230

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.
Fuente: Investigación de Campo.

La tabla N° 6.7 indica un crecimiento considerable año a año tanto de las unidades de producción de juguetes como las ventas en dólares. La Empresa tiene como política de Ventas entregar sus productos con el 50% al contado y la diferencia a tres meses plazo sin intereses.

6.4 Presupuesto de Producción

En este presupuesto se incluyen todos los costos necesarios, para el desenvolvimiento operativo de la Empresa. Está caracterizado por los presupuestos de:

²⁹ Ver Tabla N° 6.6: Proyección de Ventas

- **Mano de Obra Directa:** Que se refiere a sueldos, salarios, aportes y prestaciones del operario encargado del empaque y recepción de materiales.

TABLA N° 6.8: Mano de Obra Directa

AREA DE PRODUCCION																		
ORD	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	COD	INGRESOS		DESCUENTOS			VALOR A PAGAR	PATRONAL 11,15%	SECAP 0,50%	IECE 0,50%	XIII	XIV	FONDO RESERVA	VACAC.	TOTAL	COSTO MO
				SBU	OTROS	TOTAL	VARIOS	9,35%										
1	Contratar	OPER 1	ED004	318,00	0,00	318,00	0,00	29,73	288,27	35,46	1,59	1,59	26,50	26,50	26,50	13,25	131,39	419,65
2	Contratar	OPER 2	ED005	318,00	0,00	318,00	0,00	29,73	288,27	35,46	1,59	1,59	26,50	26,50	26,50	13,25	131,39	419,65
TOTALES				636,00	0,00	636,00	0,00	59,47	576,53	70,91	3,18	3,18	53,00	53,00	53,00	26,50	262,77	839,31

COSTO MENSUAL SUELDOS PRODUCCIÓN = \$ 839,31
COSTO ANUAL SUELDOS PRODUCCIÓN = \$ 10.071,70

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

TABLA N° 6.9: Presupuesto de Mano de Obra Directa

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA (PRODUCCIÓN)							
N°	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Contratar	OPERARIO1	\$ 5.035,85	\$ 5.388,36	\$ 5.765,54	\$ 6.169,13	\$ 6.600,97
2	Contratar	OPERARIO2	\$ 5.035,85	\$ 5.388,36	\$ 5.765,54	\$ 6.169,13	\$ 6.600,97
TOTAL PRODUCCIÓN			\$ 10.071,70	\$ 10.776,71	\$ 11.531,08	\$ 12.338,26	\$ 13.201,94

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

- **Compra de Materiales e Insumos:** Este presupuesto incluye todos los materiales para elaborar los productos.

Los materiales e insumos del trimestre se solicitan a nuestros proveedores con un mes de anticipación, y se les cancelará un anticipo del 40% del pedido y a los 60 días de entregado se les termina de cancelar el 60% que falta.

TABLA Nº 6.10: Materiales Indirectos - Insumos

MATERIALES INDIRECTOS – INSUMOS	Barniz Acrílico
	Botones o manillas (para colocar las piezas)
	Lijas
	Cuerda de nylon
	Pintura
	Clavos y/o tornillos
	Serigrafía

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

TABLA N° 6.11: Cálculo de Materiales Directos e Indirectos a emplearse en la producción de juguetes el 1er año

#	PRODUCTOS	CANTIDAD JUGUETES APRODUCIR 1er.AÑO	TOTAL EN MATERIA PRIMA	MATERIA PRIMA POR JUGUETE
Cálculos Matemáticos				
1	Tablero de Quebrado	180	\$ 112,50	\$ 0,63
2	Tablero 123	240	\$ 440,00	\$ 1,83
Enhebrados				
3	Enhebrado de payaso	100	\$ 165,00	\$ 1,65
4	Plantillas para enhebrar (Juego de 3)	276	\$ 110,00	\$ 0,40
De Construcción				
5	Tren de Colores	160	\$ 140,00	\$ 0,88
Embonados				
6	Casita de figuras	150	\$ 585,00	\$ 3,90
7	Carro de Circo	150	\$ 585,00	\$ 3,90
Plantados				
8	Tucos en escala con formas geométricas	100	\$ 120,00	\$ 1,20
9	Tucos en escala	120	\$ 195,00	\$ 1,63
10	Tablero de tucos multiformas	120	\$ 270,00	\$ 2,25
11	Formas y Colores	200	\$ 457,50	\$ 2,29
12	Ensamado de números y figuras	240	\$ 270,00	\$ 1,13
13	Abaco curvo	180	\$ 150,00	\$ 0,83
14	Abaco plano	180	\$ 225,00	\$ 1,25
Encaje Plano				
15	Rectángulo de figuras	180	\$ 150,00	\$ 0,83
16	Triángulo de figuras	230	\$ 150,00	\$ 0,65
17	Tablero de Círculo	140	\$ 300,00	\$ 2,14
18	Tablero 9 formas geométricas	200	\$ 600,00	\$ 3,00
19	Tablero La Granja	200	\$ 600,00	\$ 3,00
Encajados de Volumen				
20	Rompecabezas con alto relieve de Mariquita	120	\$ 300,00	\$ 2,50
21	Rompecabezas con alto relieve de Pez	120	\$ 300,00	\$ 2,50
22	Rompecabezas con alto relieve de Tortuga	120	\$ 300,00	\$ 2,50
Rompecabezas				
23	Rompecabezas Escolar de Televisión	180	\$ 450,00	\$ 2,50
24	Rompecabezas Escolar de Vigilante	176	\$ 450,00	\$ 2,56
		10.817	\$ 7.425,00	

Elaborado por: Maria Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

CLAVOS Y/O TORNILLOS									
CANTIDAD POR JUGUETE	PRECIO UNITARIO LIJAS	TOTAL LIJA POR JUGUETE	TOTAL LIJAS POR PRODUCTOS	TOTAL \$	CANTIDAD POR JUGUETE	PRECIO UNITARIO CLAVOS	COSTO UNIT CLAVOS POR JUGUETE	TOTAL \$	
1/4	\$ 0.50	\$ 0.25	90	\$ 45.00	0	\$ 0.10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
3/4	\$ 0.50	\$ 0.25	120	\$ 60.00	0	\$ 0.10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
1/2	\$ 0.50	\$ 0.25	50	\$ 25.00	5	\$ 0.10	\$ 0.50	\$ 50.00	\$ 50.00
3/4	\$ 0.50	\$ 0.25	138	\$ 69.00	0	\$ 0.10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
1	\$ 0.50	\$ 0.50	160	\$ 80.00	20	\$ 0.10	\$ 2.00	\$ 320.00	\$ 320.00
1	\$ 0.50	\$ 0.50	150	\$ 75.00	6	\$ 0.10	\$ 0.60	\$ 90.00	\$ 90.00
1	\$ 0.50	\$ 0.50	150	\$ 75.00	16	\$ 0.10	\$ 1.60	\$ 240.00	\$ 240.00
1/4	\$ 0.50	\$ 0.25	50	\$ 25.00	0	\$ 0.10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
3/4	\$ 0.50	\$ 0.25	60	\$ 30.00	0	\$ 0.10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
1	\$ 0.50	\$ 0.50	120	\$ 60.00	25	\$ 0.10	\$ 2.50	\$ 300.00	\$ 300.00
1/4	\$ 0.50	\$ 0.25	100	\$ 50.00	10	\$ 0.10	\$ 1.00	\$ 200.00	\$ 200.00
3/4	\$ 0.50	\$ 0.25	120	\$ 60.00	5	\$ 0.10	\$ 0.50	\$ 120.00	\$ 120.00
1/2	\$ 0.50	\$ 0.25	90	\$ 45.00	5	\$ 0.10	\$ 0.50	\$ 90.00	\$ 90.00
3/4	\$ 0.50	\$ 0.25	90	\$ 45.00	9	\$ 0.10	\$ 0.90	\$ 162.00	\$ 162.00
1/4	\$ 0.50	\$ 0.25	90	\$ 45.00	0	\$ 0.10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
3/4	\$ 0.50	\$ 0.25	115	\$ 57.50	0	\$ 0.10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
1/2	\$ 0.50	\$ 0.25	70	\$ 35.00	0	\$ 0.10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
3/4	\$ 0.50	\$ 0.25	100	\$ 50.00	0	\$ 0.10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
1/4	\$ 0.50	\$ 0.25	100	\$ 50.00	0	\$ 0.10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
1/4	\$ 0.50	\$ 0.25	60	\$ 30.00	0	\$ 0.10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
3/4	\$ 0.50	\$ 0.25	60	\$ 30.00	0	\$ 0.10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
1/2	\$ 0.50	\$ 0.25	90	\$ 45.00	0	\$ 0.10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
3/4	\$ 0.50	\$ 0.25	88	\$ 44.00	0	\$ 0.10	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
				\$ 1.160.50				\$ 1.160.50	\$ 1.572.00

Elaborado por: Maria Isabel Zambrano y Mariela Chango.
Fuente: Investigación de Campo.

PINTURA				BARNIZ			
LITROS A USAR POR PLANCHAS	PRECIO UNITARIO PINTURA	COSTO PINTURA POR JUGUETE	TOTAL \$	LITROS A USAR POR PLANCHAS	PRECIO UNITARIO BARNIZ	COSTO BARNIZ POR JUGUETE	TOTAL
1	\$ 42,00	\$ 0,23	\$ 42,00	1	\$ 24,00	\$ 0,13	\$ 24,00
4	\$ 42,00	\$ 0,70	\$ 168,00	4	\$ 24,00	\$ 0,40	\$ 96,00
1	\$ 42,00	\$ 0,42	\$ 42,00	1	\$ 24,00	\$ 0,24	\$ 24,00
2	\$ 42,00	\$ 0,30	\$ 84,00	2	\$ 24,00	\$ 0,17	\$ 48,00
1	\$ 42,00	\$ 0,26	\$ 42,00	1	\$ 24,00	\$ 0,15	\$ 24,00
5	\$ 42,00	\$ 1,40	\$ 210,00	5	\$ 24,00	\$ 0,80	\$ 120,00
5	\$ 42,00	\$ 1,40	\$ 210,00	5	\$ 24,00	\$ 0,80	\$ 120,00
1	\$ 42,00	\$ 0,42	\$ 42,00	1	\$ 24,00	\$ 0,24	\$ 24,00
2	\$ 42,00	\$ 0,70	\$ 84,00	2	\$ 24,00	\$ 0,40	\$ 48,00
2	\$ 42,00	\$ 0,70	\$ 84,00	2	\$ 24,00	\$ 0,40	\$ 48,00
2	\$ 42,00	\$ 0,42	\$ 84,00	2	\$ 24,00	\$ 0,24	\$ 48,00
2	\$ 42,00	\$ 0,35	\$ 84,00	2	\$ 24,00	\$ 0,20	\$ 48,00
1	\$ 42,00	\$ 0,23	\$ 42,00	1	\$ 24,00	\$ 0,13	\$ 24,00
1	\$ 42,00	\$ 0,23	\$ 42,00	1	\$ 24,00	\$ 0,13	\$ 24,00
1	\$ 42,00	\$ 0,23	\$ 42,00	1	\$ 24,00	\$ 0,13	\$ 24,00
1	\$ 42,00	\$ 0,18	\$ 42,00	1	\$ 24,00	\$ 0,10	\$ 24,00
2	\$ 42,00	\$ 0,60	\$ 84,00	2	\$ 24,00	\$ 0,34	\$ 48,00
3	\$ 42,00	\$ 0,63	\$ 126,00	3	\$ 24,00	\$ 0,36	\$ 72,00
				3	\$ 24,00	\$ 0,36	\$ 72,00
				2	\$ 24,00	\$ 0,40	\$ 48,00
				2	\$ 24,00	\$ 0,40	\$ 48,00
				2	\$ 24,00	\$ 0,40	\$ 48,00
				3	\$ 24,00	\$ 0,40	\$ 72,00
				3	\$ 24,00	\$ 0,41	\$ 72,00
			\$ 1.554,00				\$ 1.248,00

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

BOTONES – MANILLAS			CUERDA NYLON 1000 cm				
CANTIDAD POR JUGUETE	PRECIO UNITARIO BOTONES	COSTO BOTONES POR JUGUETE	TOTAL	CANTIDAD POR JUGUETE cm	PRECIO UNITARIO CUERDA	COSTO CUERDA POR JUGUETE	TOTAL
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00	40	\$ 2,30	\$ 0,09	\$ 9,20
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00	40	\$ 2,30	\$ 0,09	\$ 25,39
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00	50	\$ 2,30	\$ 0,12	\$ 20,70
5	\$ 0,90	\$ 4,50	\$ 810,00				
3	\$ 0,90	\$ 2,70	\$ 621,00				
5	\$ 0,90	\$ 4,50	\$ 630,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
0	\$ 0,90	\$ 0,00	\$ 0,00				
			\$ 2.061,00				55,29

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.
Fuente: Investigación de Campo.

SERIGRAFIA COSTO UNITARIO	CUANTO ME CUESTA PRODUCIR CADA JUGUETE ²		40% UTILIDAD	TOTAL COSTO POR JUGUETES ANUAL
	TOTAL			
		\$ 2,48	\$ 3,47	\$ 223,50
		\$ 4,78	\$ 6,69	\$ 764,00
		\$ 4,26	\$ 5,96	\$ 315,20
		\$ 4,02	\$ 5,63	\$ 336,39
		\$ 9,47	\$ 13,26	\$ 606,00
		\$ 9,36	\$ 13,10	\$ 1.080,00
		\$ 9,02	\$ 12,63	\$ 1.230,00
		\$ 5,28	\$ 7,39	\$ 211,00
		\$ 5,95	\$ 8,33	\$ 357,00
		\$ 6,35	\$ 8,89	\$ 762,00
		\$ 4,62	\$ 6,47	\$ 839,50
		\$ 4,85	\$ 6,79	\$ 582,00
		\$ 4,49	\$ 6,29	\$ 351,00
		\$ 4,61	\$ 6,45	\$ 518,70
		\$ 5,95	\$ 8,33	\$ 1.071,00
		\$ 4,67	\$ 6,54	\$ 894,50
		\$ 7,84	\$ 10,98	\$ 1.097,00
		\$ 5,51	\$ 7,71	\$ 848,00
1,65	330	\$ 5,26	\$ 7,36	\$ 1.052,00
1,65	198	\$ 4,80	\$ 6,72	\$ 576,00
1,65	198	\$ 4,80	\$ 6,72	\$ 576,00
1,65	198	\$ 4,80	\$ 6,72	\$ 576,00
1,65	297	\$ 4,80	\$ 6,72	\$ 864,00
1,65	250,4	\$ 4,87	\$ 6,82	\$ 856,40
	1511,4			\$ 16.587,19

Elaborado por: Maria Isabel Zambrano y Manela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

TABLA N° 6.12: Presupuesto de Materiales Directos e Indirectos

PRESUPUESTO DE MATERIALES DIRECTOS E INDIRECTOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MATERIA PRIMA	\$ 7.425,00	\$ 7.835,60	\$ 8.268,91	\$ 8.726,18	\$ 9.208,74
LIJAS	\$ 1.160,50	\$ 1.224,68	\$ 1.292,40	\$ 1.363,87	\$ 1.439,29
CLAVOS Y/O TORNILLOS	\$ 1.572,00	\$ 1.658,93	\$ 1.750,67	\$ 1.847,48	\$ 1.949,65
PINTURA	\$ 1.554,00	\$ 1.639,94	\$ 1.730,62	\$ 1.826,33	\$ 1.927,32
BARNIZ	\$ 1.248,00	\$ 1.317,01	\$ 1.389,85	\$ 1.466,70	\$ 1.547,81
BOTONES – MANILLAS	\$ 2.061,00	\$ 2.174,97	\$ 2.295,25	\$ 2.422,18	\$ 2.556,12
CUERDA NYLON 1000 cm	55,29	\$ 58,35	\$ 61,58	\$ 64,98	\$ 68,58
SERIGRAFIA	1511,40	\$ 1.594,98	\$ 1.683,18	\$ 1.776,26	\$ 1.874,49
TOTALES	\$ 16.587,19	\$ 17.504,46	\$ 18.472,46	\$ 19.493,99	\$ 20.572,01

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

■ **Costos indirectos:** Estos costos abarcan los servicios públicos.

TABLA N° 6.13: PROVEEDORES (DEUDAS POR PAGAR)					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia Prima	7.425,00	7.835,60	8.268,91	8.726,18	9.208,74
Materiales e Insumos	16.587,19	17.504,46	18.472,46	19.493,99	20.572,01
TOTALES	24.012,19	25.340,07	26.741,37	28.220,17	29.780,75

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

TABLA N° 6.14: Costos de Servicios Públicos

COSTO DE SERVICIOS PÚBLICOS A UTILIZAR POR MES				
SERVICIO PÚBLICO	CANTIDAD	MEDIDA	VALOR	VALOR TOTAL
			UNITARIO	MENSUAL
Energía Eléctrica	55	KW/h	\$ 0,67	\$ 36,85
Teléfono	550	minutos	\$ 0,06	\$ 30,80
Agua	50	m3	\$ 0,16	\$ 8,00
Internet	1	Tarifa fija	\$ 21,85	\$ 21,85
Total				\$ 97,50

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

6.5 Presupuesto de Materia Prima

Para calcular la Materia Prima, tuvimos en cuenta la proyección de ventas y las cantidades de piezas o insumos que necesitamos por juguete. Para satisfacer esta proyección de ventas, cada pieza se multiplicó por su valor tal como se muestra en la tabla N° 6.15:

¡TABLA N° 6.15: Presupuesto de Materia Prima

#	PRODUCTOS	MATERIAL	CANTIDAD DE JUGUETES A PRODUCIR 1er AÑO	# DE PIEZAS		PRECIO UNITARIO		TOTAL
				MDF PLANCHAS 2,40 x 180 cm	CEDRO TABLÓN 2 mtrs x 20 cm x 5 cm	MDF PLANCHAS 2,40 x 180 cm	CEDRO TABLÓN 2 mtrs x 20 cm x 5 cm	
Cálculos								
1	Tablero de Quebrado	MDF y Cedro	360	1	5	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 112,50
2	Tablero 123	MDF	600	8	0	\$ 55,00	\$ 7,50	\$ 440,00
Enhebrados								
3	Enhebrado de payaso	MDF	500	3	0	\$ 55,00	\$ 7,50	\$ 165,00
4	Plantillas para enhebrar (Juego de 3)	MDF	1000	2	0	\$ 55,00	\$ 7,50	\$ 110,00
De								
5	Tren de Colores	Cedro	500	1	10	\$ 65,00	\$ 7,50	\$ 140,00
Embonados								
6	Casita de figuras	MDF y Cedro	600	6	10	\$ 85,00	\$ 7,50	\$ 585,00
7	Carro de Circo	MDF y Cedro	600	6	10	\$ 85,00	\$ 7,50	\$ 585,00
Plantados								
8	Tucos en escala con formas geométricas	MDF y Cedro	400	1	6	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 120,00
9	Tucos en escala	MDF y Cedro	450	2	6	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 155,00
10	Tablero de tucos multiformas	MDF y Cedro	400	2	16	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 270,00
11	Formas y Colores	MDF y Cedro	517	6	1	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 457,50
12	Ensamblado de números y figuras	MDF y Cedro	500	3,5	1	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 270,00
13	Abaco curvo	MDF y Cedro	350	1	10	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 150,00
14	Abaco plano	MDF	330	3	0	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 225,00
Encalje Plano								
15	Rectángulo de figuras	MDF	600	2	0	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 150,00
16	Triángulo de figuras	MDF	500	2	0	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 150,00
17	Tablero de Círculo	MDF	400	4	0	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 300,00
18	Tablero 9 formas geométricas	MDF	800	8	0	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 600,00
19	Tablero La Granja	MDF	800	8	0	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 600,00
Encalajes de								
20	Rompecabezas con alto relieve de	MDF	800	4	0	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 300,00
21	Rompecabezas con alto relieve de Pez	MDF	800	4	0	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 300,00
22	Rompecabezas con alto relieve de	MDF	800	4	0	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 300,00
Rompecabezas								
23	Rompecabezas Escolar de Televisión	MDF	520	6	0	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 450,00
24	Rompecabezas Escolar de Vigilante	MDF	520	6	0	\$ 75,00	\$ 7,50	\$ 450,00
TOTAL			14.988					\$ 7.425,00

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

Para el cálculo de los inventarios se emplearon las cantidades que se espera estén disponibles al final de cada año después de que se hallan recibido los pedidos planificados y se hallan satisfecho las necesidades brutas.

TABLA N° 6.16: Presupuesto de Compras de Materias Primas

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Materia Prima por consumir	\$ 7.425,00	\$ 7.835,60	\$ 8.268,91	\$ 8.726,18	\$ 9.208,74
Inventario Final de Materia Prima	\$ 18.100,00	\$ 19.388,40	\$ 20.768,51	\$ 22.246,86	\$ 23.830,44
Inventario Inicial de Materia Prima	\$ 0,00	\$ 18.100,00	\$ 19.388,40	\$ 20.768,51	\$ 22.246,86

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

Para determinar la proyección de las Materias Primas se consideró la tasa de inflación que es del 5,53% para los demás años.

6.6 Presupuesto de Mano de Obra Indirecta



GRÁFICO N° 6.2: Evolución del SBU³⁰ y la Productividad Media Laboral

³⁰ **SBU:** Salario Básico Unificado.

Hemos considerado las proyecciones realizadas por el INEC³¹, CIG³² y BCE³³ para el año 2013 que es del 7% de variación del Salario Básico Unificado. Este porcentaje de incremento ha sido aplicado para los cinco años de proyección.

³¹ **INEC:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

³² **CIG:** Cámara de Industriales de Guayaquil.

³³ **BNE:** Banco Nacional del Ecuador.

TABLA N° 6.17: Mano de Obra Indirecta

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	COD	INGRESOS		DESCUENTOS		VALOR A PAGAR	APORTE PATRONAL 11,15%	SECAP 0,50%	IECE 0,50%	XIII	XIV	FONDO RESERVA	VACAC.	TOTAL	COSTO MO
				SBU	OTROS	VARIOS	9,35%										
1	Zambrano Isabel	Gerente Gral	NE001	400,00	0,00	0,00	37,40	362,60	44,60	2,00	2,00	33,33	26,50	33,33	16,67	158,43	521,03
TOTALES				400,00	0,00	0,00	37,40	362,60	44,60	2,00	2,00	33,33	26,50	33,33	16,67	158,43	521,03
COSTO MENSUAL SUELDOS ADMINISTRATIVOS = \$ 521,03																	
COSTO ANUAL SUELDOS ADMINISTRATIVOS = \$ 6.252,40																	

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

TABLA N° 6.18: Mano de Obra Indirecta (Administrativa)

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA (ADMINISTRATIVA)				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Zambrano Vallejo María Isabel	Gerente General	\$ 6.252,40	\$ 6.690,07	\$ 7.158,37	\$ 7.659,46	\$ 8.195,62
TOTAL PRODUCCIÓN			\$ 6.252,40	\$ 6.690,07	\$ 7.158,37	\$ 7.659,46	\$ 8.195,62

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

6.7 Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación

Se presupuestó como Costos Indirectos de Fabricación los servicios públicos que se encuentran detallados en la tabla N° 6.19. Sus costos se tomaron de información proporcionada por empresas que tiene procesos similares y que además se encuentran en el sector donde se ubicará la empresa.

TABLA N° 6.19: Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación

PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
SERVICIOS BÁSICOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	\$ 1.170,00	\$ 1.234,70	\$ 1.302,98	\$ 1.375,03	\$ 1.451,07

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

La proyección de los Costos Indirectos de Fabricación para los próximos cinco años se realizó tomando en cuenta el porcentaje de inflación que equivale a 5,53% según datos del INEC.

6.8 Presupuesto de Depreciaciones

La Depreciación de activos fijos refleja la pérdida de valor de las maquinarias, equipos, herramientas como consecuencia de la utilización de los mismos.

En el Ecuador se emplea el método de depreciación en línea recta, a través del cual se calcula la depreciación anual dividiendo el costo inicial de

cada activo fijo para el número de años de vida útil. Con estos datos se obtiene la depreciación acumulada y el valor en libros, que viene dado por la diferencia entre el costo inicial del activo fijo menos la depreciación acumulada.

Por lo general el valor en libros es empleado con fines meramente contables, debido a que en la práctica existen activos fijos, que a pesar de estar depreciados, pueden venderse en el mercado de bienes usados, adquiriendo una fuente adicional de ingresos para el proyecto.

En la tabla N° 6.20 se detalla la depreciación para los activos fijos empleados en la operación del proyecto:

TABLA N° 6.20: Depreciación de Activos Fijos

TOTAL DEPRECIACIONES A LOS 5 AÑOS	VALOR / BIEN	DEPRECIABLES A:	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL ³¹	% DE DEPRECIACIÓN	VALOR EN LIBROS
\$ 1.220,56	\$ 2.712,35	10 AÑOS (MAQUINARIA Y EQUIPO)	\$ 271,24	10	10%	\$ 1.491,79
\$ 1.425,00	\$ 6.000,00	20 AÑOS (INSTALACIONES Y REMODELACIONES)	\$ 300,00	20	5%	\$ 4.575,00
\$ 229,95	\$ 511,00	10 AÑOS (EQUIPOS DE OFICINA)	\$ 51,10	10	10%	\$ 281,05
\$ 5.600,00	\$ 7.000,00	5 AÑOS (VEHICULOS)	\$ 1.400,00	5	20%	\$ 1.400,00
\$ 1.109,25	\$ 2.465,00	10 AÑOS (MUEBLES Y ENSERES)	\$ 246,50	10	10%	\$ 1.355,75
\$ 1.109,50	\$ 2.850,00	3 AÑOS (EQUIPO DE CÓMPUTO)	\$ 940,50	3	33%	\$ 940,50
\$ 11.494,26	\$ 21.538,35		\$ 3.209,34			\$ 10.044,09

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.
Fuente: Investigación de Campo.

TABLA N° 6.21: Tabla de Depreciaciones por Año

CONCEPTO	1	2	3	4	5
Maquinaria y Equipo	\$ 244,11	\$ 244,11	\$ 244,11	\$ 244,11	\$ 244,11
Instalaciones y Remodelaciones	\$ 285,00	\$ 285,00	\$ 285,00	\$ 285,00	\$ 285,00
Equipos de Oficina	\$ 45,99	\$ 45,99	\$ 45,99	\$ 45,99	\$ 45,99
Vehículos	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00	\$ 1.120,00
Muebles y Enseres	\$ 221,85	\$ 221,85	\$ 221,85	\$ 221,85	\$ 221,85
Equipo de Cómputo	\$ 636,50	\$ 636,50	\$ 636,50		
TOTAL DEPRECIACIONES	\$ 2.553,45	\$ 2.553,45	\$ 2.553,45	\$ 1.916,95	\$ 1.916,95

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

6.9 Presupuesto de Costos y Gastos

TABLA N° 6.22: Presupuesto de Costos y Gastos

DESCRIPCION	COSTOS		TOTAL AÑO 1	COSTOS		TOTAL AÑO 2	COSTOS		TOTAL AÑO 3	COSTOS		TOTAL AÑO 4	COSTOS		TOTAL AÑO 5
	FIJOS	VARIAB		FIJOS	VARIAB		FIJOS	VARIAB		FIJOS	VARIAB		FIJOS	VARIAB	
PRESUPUESTO DE COSTOS															
TOTAL COSTOS	\$ 28.916,22	\$ 7.286,78	\$ 36.203,00	\$ 30.542,54	\$ 7.719,35	\$ 38.261,88	\$ 32.267,08	\$ 8.177,91	\$ 40.444,99	\$ 34.095,86	\$ 8.664,05	\$ 42.759,91	\$ 36.035,26	\$ 9.179,45	\$ 45.214,71
COSTOS DE MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 8.057,36	\$ 2.014,34	\$ 10.071,70	\$ 8.621,37	\$ 2.155,34	\$ 10.776,71	\$ 9.224,87	\$ 2.306,22	\$ 11.531,08	\$ 9.870,61	\$ 2.467,65	\$ 12.338,26	\$ 10.561,55	\$ 2.640,39	\$ 13.201,94
Sueldos y Salarios (Producción)	\$ 8.057,36	\$ 2.014,34	\$ 10.071,70	\$ 8.621,37	\$ 2.155,34	\$ 10.776,71	\$ 9.224,87	\$ 2.306,22	\$ 11.531,08	\$ 9.870,61	\$ 2.467,65	\$ 12.338,26	\$ 10.561,55	\$ 2.640,39	\$ 13.201,94
COSTOS DE MATERIA PRIMA	\$ 5.940,00	\$ 1.485,00	\$ 7.425,00	\$ 6.268,48	\$ 1.567,12	\$ 7.835,60	\$ 6.615,13	\$ 1.653,78	\$ 8.268,91	\$ 6.980,95	\$ 1.745,24	\$ 8.726,18	\$ 7.366,99	\$ 1.841,75	\$ 9.208,74
Materia Prima	\$ 5.940,00	\$ 1.485,00	\$ 7.425,00	\$ 6.268,48	\$ 1.567,12	\$ 7.835,60	\$ 6.615,13	\$ 1.653,78	\$ 8.268,91	\$ 6.980,95	\$ 1.745,24	\$ 8.726,18	\$ 7.366,99	\$ 1.841,75	\$ 9.208,74
COSTO DE INSUMOS	\$ 7.329,75	\$ 1.832,44	\$ 9.162,19	\$ 7.735,09	\$ 1.933,77	\$ 9.668,86	\$ 8.162,84	\$ 2.040,71	\$ 10.203,55	\$ 8.614,24	\$ 2.153,56	\$ 10.767,81	\$ 9.090,61	\$ 2.272,65	\$ 11.363,27
Materiales e Insumos	\$ 7.329,75	\$ 1.832,44	\$ 9.162,19	\$ 7.735,09	\$ 1.933,77	\$ 9.668,86	\$ 8.162,84	\$ 2.040,71	\$ 10.203,55	\$ 8.614,24	\$ 2.153,56	\$ 10.767,81	\$ 9.090,61	\$ 2.272,65	\$ 11.363,27
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	\$ 1.649,11	\$ 470,00	\$ 2.119,11	\$ 1.649,11	\$ 495,99	\$ 2.145,10	\$ 1.649,11	\$ 523,42	\$ 2.172,53	\$ 1.649,11	\$ 552,36	\$ 2.201,48	\$ 1.649,11	\$ 582,91	\$ 2.232,02
Mantenimiento del Vehículo		\$ 200,00	\$ 200,00		\$ 211,06	\$ 211,06		\$ 222,73	\$ 222,73		\$ 235,05	\$ 235,05		\$ 248,05	\$ 248,05
Combustible		\$ 150,00	\$ 150,00		\$ 158,30	\$ 158,30		\$ 167,05	\$ 167,05		\$ 176,29	\$ 176,29		\$ 186,04	\$ 186,04
Suministros de Aseo		\$ 120,00	\$ 120,00		\$ 126,64	\$ 126,64		\$ 133,64	\$ 133,64		\$ 141,03	\$ 141,03		\$ 148,83	\$ 148,83
DEPRECIACIONES															
Maquinaria y Equipo	\$ 244,11		\$ 244,11	\$ 244,11		\$ 244,11	\$ 244,11		\$ 244,11	\$ 244,11		\$ 244,11	\$ 244,11		\$ 244,11
Instalaciones y Remodelaciones	\$ 285,00		\$ 285,00	\$ 285,00		\$ 285,00	\$ 285,00		\$ 285,00	\$ 285,00		\$ 285,00	\$ 285,00		\$ 285,00
Vehículos	\$ 1.120,00		\$ 1.120,00	\$ 1.120,00		\$ 1.120,00	\$ 1.120,00		\$ 1.120,00	\$ 1.120,00		\$ 1.120,00	\$ 1.120,00		\$ 1.120,00
PRESUPUESTO DE GASTOS OPERATIVOS															
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 8.276,74	\$ 384,00	\$ 8.660,74	\$ 8.733,13	\$ 396,98	\$ 9.130,10	\$ 9.220,53	\$ 410,50	\$ 9.631,03	\$ 9.104,59	\$ 424,61	\$ 9.529,20	\$ 9.660,62	\$ 439,32	\$ 10.099,94
Sueldos y Salarios	\$ 6.252,40		\$ 6.252,40	\$ 6.690,07		\$ 6.690,07	\$ 7.158,37		\$ 7.158,37	\$ 7.659,46		\$ 7.659,46	\$ 8.195,62		\$ 8.195,62
Suministros y Materiales de Oficina		\$ 150,00	\$ 150,00		\$ 158,30	\$ 158,30		\$ 167,05	\$ 167,05		\$ 176,29	\$ 176,29		\$ 186,04	\$ 186,04
Servicios Básicos (Agua, Luz, Teléfono e Internet)	\$ 936,00	\$ 234,00	\$ 1.170,00	\$ 954,72	\$ 238,68	\$ 1.193,40	\$ 973,81	\$ 243,45	\$ 1.217,27	\$ 993,29	\$ 248,32	\$ 1.241,61	\$ 1.013,16	\$ 253,29	\$ 1.266,45
Costos de Constitución	\$ 184,00		\$ 184,00	\$ 184,00		\$ 184,00	\$ 184,00		\$ 184,00	\$ 184,00		\$ 184,00	\$ 184,00		\$ 184,00
DEPRECIACIONES															
Depreciación de Equipos de Oficina	\$ 45,99		\$ 45,99	\$ 45,99		\$ 45,99	\$ 45,99		\$ 45,99	\$ 45,99		\$ 45,99	\$ 45,99		\$ 45,99
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 221,85		\$ 221,85	\$ 221,85		\$ 221,85	\$ 221,85		\$ 221,85	\$ 221,85		\$ 221,85	\$ 221,85		\$ 221,85
Depreciación Equipo de Computo	\$ 636,50		\$ 636,50	\$ 636,50		\$ 636,50	\$ 636,50		\$ 636,50	\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00		\$ 0,00
GASTOS DE VENTAS	\$ 2.600,00	\$ 0,00	\$ 2.600,00	\$ 2.743,78	\$ 0,00	\$ 2.743,78	\$ 2.895,51	\$ 0,00	\$ 2.895,51	\$ 3.055,63	\$ 0,00	\$ 3.055,63	\$ 3.224,61	\$ 0,00	\$ 3.224,61
Publicidad	\$ 800,00		\$ 800,00	\$ 844,24		\$ 844,24	\$ 890,93		\$ 890,93	\$ 940,19		\$ 940,19	\$ 992,19		\$ 992,19
Arriendos	\$ 1.800,00		\$ 1.800,00	\$ 1.899,54		\$ 1.899,54	\$ 2.004,58		\$ 2.004,58	\$ 2.115,44		\$ 2.115,44	\$ 2.232,42		\$ 2.232,42
GASTOS FINANCIEROS	\$ 4.600,50	\$ 0,00	\$ 4.600,50	\$ 3.740,25	\$ 0,00	\$ 3.740,25	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Intereses financiamiento	\$ 4.600,50		\$ 4.600,50	\$ 3.740,25		\$ 3.740,25	\$ 2.799,78		\$ 2.799,78	\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00		\$ 0,00
TOTAL GASTOS	\$ 15.477,24	\$ 384,00	\$ 15.861,24	\$ 15.217,16	\$ 396,98	\$ 15.614,14	\$ 12.116,04	\$ 410,50	\$ 12.526,54	\$ 12.160,22	\$ 424,61	\$ 12.584,83	\$ 12.885,23	\$ 439,32	\$ 13.324,55

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango
Fuente: Investigación de Campo.

6.10 Financiamiento

Al igual que elaboramos un plan en lo que tenemos que invertir es necesario buscar fuentes para financiar esa inversión. Por lo tanto el capital inicial para poner en marcha nuestro negocio, tiene dos fuentes de financiamiento: la inversión de los socios y un préstamo bancario. Los dos únicos socios acordaron poner \$ 20.000,00 cada uno para iniciar las actividades empresariales y el terreno es propiedad de uno de los socios.

TABLA N° 6.23: Financiamiento

DESCRIPCIÓN	TOTAL (USD)	TOTAL (%)
Recursos Propios	79.000,00	58,71
Efectivo	40.000,00	
Bienes	39.000,00	
Recursos de terceros	55.561,77	41,29
Préstamo Bancario	55.561,77	
TOTAL	134.561,77	100,00

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

Aprovechando los microcréditos que está entregando el Banco del Pacífico para el desarrollo de Proyectos hemos considerado realizar un préstamo a esta institución para poder cubrir con el total de la inversión.

TABLA N° 6.24: Condiciones del Banco del Pacífico

Sujetos de crédito:	Todas las personas naturales o jurídicas legalmente constituidas, que se encuentren relacionadas con la producción, comercio, o servicios.
Financiamiento:	Se financiará hasta el 80% del proyecto de inversión a realizarse.
Interés:	La tasa de interés será del 8,95% para producción.
Monto:	Desde USD \$ 5.000 Hasta USD \$ 100.000
Destino del crédito:	Capital de trabajo y activos fijos.
Garantía:	Quirografarias (personal), Prendaria o Hipotecaria.

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Banco del Pacífico.

En la tabla N° 6.25 se detallan los pagos que deberíamos hacer al Banco del Pacífico:

TABLA N° 6.25: Tabla de Amortización

TABLA DE AMORTIZACION								
MONTO A FINANCIAR		\$ 55.561,77						
TASA ANUAL		8,95%						
TASA MENSUAL		0,75%						
TIEMPO A FINANCIAR		5						
N/PERIODOS		60						
Nº	SALDO INICIAL	CUOTA	INTERESES	CAPITAL	CAP.+INT.	SALDO FINAL	INT.ANUAL	CAP.ANUAL
0						\$ 55.561,77		
1	\$ 55.561,77	\$ 1.152,02	\$ 414,40	\$ 737,62	\$ 1.152,02	\$ 54.824,15		
2	\$ 54.824,15	\$ 1.152,02	\$ 408,90	\$ 743,13	\$ 1.152,02	\$ 54.081,02		
3	\$ 54.081,02	\$ 1.152,02	\$ 403,35	\$ 748,67	\$ 1.152,02	\$ 53.332,35		
4	\$ 53.332,35	\$ 1.152,02	\$ 397,77	\$ 754,25	\$ 1.152,02	\$ 52.578,10		
5	\$ 52.578,10	\$ 1.152,02	\$ 392,14	\$ 759,88	\$ 1.152,02	\$ 51.818,22		
6	\$ 51.818,22	\$ 1.152,02	\$ 386,48	\$ 765,55	\$ 1.152,02	\$ 51.052,68		
7	\$ 51.052,68	\$ 1.152,02	\$ 380,77	\$ 771,26	\$ 1.152,02	\$ 50.281,42		
8	\$ 50.281,42	\$ 1.152,02	\$ 375,02	\$ 777,01	\$ 1.152,02	\$ 49.504,41		
9	\$ 49.504,41	\$ 1.152,02	\$ 369,22	\$ 782,80	\$ 1.152,02	\$ 48.721,61		
10	\$ 48.721,61	\$ 1.152,02	\$ 363,38	\$ 788,64	\$ 1.152,02	\$ 47.932,97		
11	\$ 47.932,97	\$ 1.152,02	\$ 357,50	\$ 794,52	\$ 1.152,02	\$ 47.138,45		
12	\$ 47.138,45	\$ 1.152,02	\$ 351,57	\$ 800,45	\$ 1.152,02	\$ 46.338,00	\$ 4.600,50	\$ 9.223,78
13	\$ 46.338,00	\$ 1.152,02	\$ 345,60	\$ 806,42	\$ 1.152,02	\$ 45.531,58		
14	\$ 45.531,58	\$ 1.152,02	\$ 339,59	\$ 812,43	\$ 1.152,02	\$ 44.719,14		
15	\$ 44.719,14	\$ 1.152,02	\$ 333,53	\$ 818,49	\$ 1.152,02	\$ 43.900,65		
16	\$ 43.900,65	\$ 1.152,02	\$ 327,43	\$ 824,60	\$ 1.152,02	\$ 43.076,05		
17	\$ 43.076,05	\$ 1.152,02	\$ 321,28	\$ 830,75	\$ 1.152,02	\$ 42.245,31		
18	\$ 42.245,31	\$ 1.152,02	\$ 315,08	\$ 836,94	\$ 1.152,02	\$ 41.408,36		
19	\$ 41.408,36	\$ 1.152,02	\$ 308,84	\$ 843,19	\$ 1.152,02	\$ 40.565,18		
20	\$ 40.565,18	\$ 1.152,02	\$ 302,55	\$ 849,47	\$ 1.152,02	\$ 39.715,70		
21	\$ 39.715,70	\$ 1.152,02	\$ 296,21	\$ 855,81	\$ 1.152,02	\$ 38.859,89		
22	\$ 38.859,89	\$ 1.152,02	\$ 289,83	\$ 862,19	\$ 1.152,02	\$ 37.997,70		
23	\$ 37.997,70	\$ 1.152,02	\$ 283,40	\$ 868,62	\$ 1.152,02	\$ 37.129,08		
24	\$ 37.129,08	\$ 1.152,02	\$ 276,92	\$ 875,10	\$ 1.152,02	\$ 36.253,97	\$ 3.740,25	\$ 10.084,02
25	\$ 36.253,97	\$ 1.152,02	\$ 270,39	\$ 881,63	\$ 1.152,02	\$ 35.372,34	8.340,76	19.307,80
26	\$ 35.372,34	\$ 1.152,02	\$ 263,82	\$ 888,20	\$ 1.152,02	\$ 34.484,14		
27	\$ 34.484,14	\$ 1.152,02	\$ 257,19	\$ 894,83	\$ 1.152,02	\$ 33.589,31		
28	\$ 33.589,31	\$ 1.152,02	\$ 250,52	\$ 901,50	\$ 1.152,02	\$ 32.687,81		
29	\$ 32.687,81	\$ 1.152,02	\$ 243,80	\$ 908,23	\$ 1.152,02	\$ 31.779,58		
30	\$ 31.779,58	\$ 1.152,02	\$ 237,02	\$ 915,00	\$ 1.152,02	\$ 30.864,58		
31	\$ 30.864,58	\$ 1.152,02	\$ 230,20	\$ 921,82	\$ 1.152,02	\$ 29.942,76		
32	\$ 29.942,76	\$ 1.152,02	\$ 223,32	\$ 928,70	\$ 1.152,02	\$ 29.014,06		
33	\$ 29.014,06	\$ 1.152,02	\$ 216,40	\$ 935,63	\$ 1.152,02	\$ 28.078,43		
34	\$ 28.078,43	\$ 1.152,02	\$ 209,42	\$ 942,60	\$ 1.152,02	\$ 27.135,82		
35	\$ 27.135,82	\$ 1.152,02	\$ 202,39	\$ 949,64	\$ 1.152,02	\$ 26.186,19		
36	\$ 26.186,19	\$ 1.152,02	\$ 195,31	\$ 956,72	\$ 1.152,02	\$ 25.229,47	\$ 2.799,78	\$ 11.024,50
37	\$ 25.229,47	\$ 1.152,02	\$ 188,17	\$ 963,85	\$ 1.152,02	\$ 24.265,62	\$ 11.140,53	\$ 30.332,30
38	\$ 24.265,62	\$ 1.152,02	\$ 180,98	\$ 971,04	\$ 1.152,02	\$ 23.294,58		
39	\$ 23.294,58	\$ 1.152,02	\$ 173,74	\$ 978,28	\$ 1.152,02	\$ 22.316,29		
40	\$ 22.316,29	\$ 1.152,02	\$ 166,44	\$ 985,58	\$ 1.152,02	\$ 21.330,71		
41	\$ 21.330,71	\$ 1.152,02	\$ 159,09	\$ 992,93	\$ 1.152,02	\$ 20.337,78		
42	\$ 20.337,78	\$ 1.152,02	\$ 151,69	\$ 1.000,34	\$ 1.152,02	\$ 19.337,44		
43	\$ 19.337,44	\$ 1.152,02	\$ 144,23	\$ 1.007,80	\$ 1.152,02	\$ 18.329,64		
44	\$ 18.329,64	\$ 1.152,02	\$ 136,71	\$ 1.015,31	\$ 1.152,02	\$ 17.314,33		
45	\$ 17.314,33	\$ 1.152,02	\$ 129,14	\$ 1.022,89	\$ 1.152,02	\$ 16.291,44		
46	\$ 16.291,44	\$ 1.152,02	\$ 121,51	\$ 1.030,52	\$ 1.152,02	\$ 15.260,93		
47	\$ 15.260,93	\$ 1.152,02	\$ 113,82	\$ 1.038,20	\$ 1.152,02	\$ 14.222,72		
48	\$ 14.222,72	\$ 1.152,02	\$ 106,08	\$ 1.045,95	\$ 1.152,02	\$ 13.176,78	\$ 1.771,58	\$ 12.052,69
49	\$ 13.176,78	\$ 1.152,02	\$ 98,28	\$ 1.053,75	\$ 1.152,02	\$ 12.123,03	\$ 12.912,12	\$ 42.384,99
50	\$ 12.123,03	\$ 1.152,02	\$ 90,42	\$ 1.061,61	\$ 1.152,02	\$ 11.061,43		
51	\$ 11.061,43	\$ 1.152,02	\$ 82,50	\$ 1.069,52	\$ 1.152,02	\$ 9.991,90		
52	\$ 9.991,90	\$ 1.152,02	\$ 74,52	\$ 1.077,50	\$ 1.152,02	\$ 8.914,40		
53	\$ 8.914,40	\$ 1.152,02	\$ 66,49	\$ 1.085,54	\$ 1.152,02	\$ 7.828,87		
54	\$ 7.828,87	\$ 1.152,02	\$ 58,39	\$ 1.093,63	\$ 1.152,02	\$ 6.735,23		
55	\$ 6.735,23	\$ 1.152,02	\$ 50,23	\$ 1.101,79	\$ 1.152,02	\$ 5.633,44		
56	\$ 5.633,44	\$ 1.152,02	\$ 42,02	\$ 1.110,01	\$ 1.152,02	\$ 4.523,44		
57	\$ 4.523,44	\$ 1.152,02	\$ 33,74	\$ 1.118,29	\$ 1.152,02	\$ 3.405,15		
58	\$ 3.405,15	\$ 1.152,02	\$ 25,40	\$ 1.126,63	\$ 1.152,02	\$ 2.278,52		
59	\$ 2.278,52	\$ 1.152,02	\$ 16,99	\$ 1.135,03	\$ 1.152,02	\$ 1.143,49	\$ 647,50	\$ 13.176,78
60	\$ 1.143,49	\$ 1.152,02	\$ 8,53	\$ 1.143,49	\$ 1.152,02	\$ -0,00	\$ 13.559,62	\$ 55.561,77

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango

Fuente: Investigación de Campo.

El sistema aplicado por el Banco del Pacífico para los respectivos pagos, es el sistema de dividendos iguales, es decir; cada mes se paga el mismo valor.

6.11 Estados Financieros

6.11.1 Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

Para determinar la utilidad neta se parte de la elaboración del Estado de Resultados el que trata de reflejar en forma general el beneficio real del proyecto, el procedimiento es restar a los ingresos todos los costos e impuestos que se deben cancelar.

TABLA Nº 6.26: Estado de Resultados Proyectado

WOODEN TOYS COMPANY S.A					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
AL 31 DE DICIEMBRE					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por ventas	\$ 116.157,00	\$ 124.425,32	\$ 133.282,19	\$ 142.769,52	\$ 152.932,18
(-) Costo de Ventas	\$ 28.778,00	\$ 30.426,28	\$ 32.176,08	\$ 34.033,72	\$ 36.005,97
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 87.379,00	\$ 93.999,04	\$ 101.106,12	\$ 108.735,80	\$ 116.926,22
(-) Gastos de venta	\$ 2.600,00	\$ 2.743,78	\$ 2.895,51	\$ 3.055,63	\$ 3.224,61
(=) UTILIDAD NETA EN VENTAS	\$ 84.779,00	\$ 91.255,26	\$ 98.210,61	\$ 105.680,17	\$ 113.701,61
(-) Gastos Administrativos	\$ 8.660,74	\$ 9.130,10	\$ 9.631,03	\$ 9.529,20	\$ 10.099,94
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 76.118,26	\$ 82.125,15	\$ 88.579,58	\$ 96.150,97	\$ 103.601,66
(-) Gastos Financieros	\$ 4.600,50	\$ 3.740,25	\$ 2.799,78	\$ 1.771,58	\$ 647,50
(=) UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	\$ 71.517,76	\$ 78.384,90	\$ 85.779,80	\$ 94.379,38	\$ 102.954,16
(-) 15% Participación trabajadores	\$ 10.727,66	\$ 11.757,73	\$ 12.866,97	\$ 14.156,91	\$ 15.443,12
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 60.790,09	\$ 66.627,16	\$ 72.912,83	\$ 80.222,47	\$ 87.511,04
(-) Impuesto a la renta 22% (Año 2013)	\$ 13.373,82	\$ 14.657,98	\$ 16.040,82	\$ 17.648,94	\$ 19.252,43
(=) UTILIDAD Ó PÉRDIDA DEL EJERCICIO	\$ 47.416,27	\$ 51.969,19	\$ 56.872,01	\$ 62.573,53	\$ 68.258,61

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango

Fuente: Investigación de Campo.

6.11.2 Balance General

WOODEN TOYS COMPANY S.A.
BALANCE GENERAL
AÑO 1

ACTIVOS			PASIVOS		
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Caja - Bancos	\$ 35.000,00		Deudas por Pagar	\$ 16.587,19	
Documentos por Cobrar	\$ 51.835,02				
Inventario de Suministros y Materiales	\$ 150,00		TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 16.587,19
Inventario de Productos Terminados	\$ 59.859,33				
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		\$ 146.844,35	PASIVO NO CORRIENTE		
ACTIVO FIJO		\$ 53.538,35	Préstamo a Largo Plazo	\$ 55.561,77	
Terreno	\$ 32.000,00		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		\$ 55.561,77
Instalaciones y Remodelaciones	\$ 6.000,00				
Maquinaria Y Equipo	\$ 2.712,35		PATRIMONIO		
Vehículos	\$ 7.000,00		Capital Social	\$ 79.000,00	
Muebles y Enseres	\$ 2.465,00		Utilidad del Ejercicio	\$ 47.416,27	
Equipos de Computación	\$ 2.850,00		TOTAL PATRIMONIO		\$ 126.416,27
Equipos de Oficina	\$ 511,00				
(-) Depreciación Acumulada		-\$ 2.553,45			
(-) Depreciación Acumulada Instalaciones	\$ 285,00				
(-) Depreciación Acumulada Maquinaria y Equipo	\$ 244,11				
(-) Depreciación Acumulada Vehículos	\$ 1.120,00				
(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	\$ 221,85				
(-) Depreciación Acumulada Equipo de Computación	\$ 636,50				
(-) Depreciación Acumulada Equipo de Oficina	\$ 45,99				
TOTAL ACTIVO FIJO		\$ 50.984,90			
OTROS ACTIVOS		\$ 920,00			
Gastos de Investigación	\$ 300,00				
Gastos de Promoción	\$ 250,00				
Gastos Legales de Constitución	\$ 210,00				
Permisos de Medio Ambiente	\$ 45,00				
Permiso de Suelo	\$ 20,00				
Permiso Cuerpo de Bomberos	\$ 15,00				
Patente Municipal	\$ 20,00				
Imprevistos	\$ 60,00				
GASTOS DE INVESTIGACIÓN					
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA	\$ 184,00	\$ 184,00			
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS		\$ 736,00			
TOTAL ACTIVOS		<u>\$ 198.565,24</u>	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		<u>\$ 198.565,24</u>

 Gerente

 Contador

6.11.3 Flujo de Caja

El principal objetivo de la elaboración del Estado de Flujo de Efectivo es identificar las causas eventuales por las cuales hay disminuciones o incrementos de efectivos durante el horizonte de planeación del proyecto.

Los ingresos operacionales provienen de las ventas de los juguetes didácticos de madera.

Dentro de los usos de efectivo generados por el proyecto, se incluyen los gastos en las actividades de distribución y comercialización de los productos representados en los gastos de ventas, financieros y administración. Además se consideran los costos de fabricación de los juguetes, que se dividen en los costes fijos y los costes variables, estos últimos son los costes de mano de obra directa y de materiales indirectos.

Estos desembolsos se refieren a los egresos operacionales, mientras que los egresos no operacionales abarcan el pago de intereses y capital de la deuda contraída con el Banco del Pacífico.

Finalmente se incluyen los beneficios adicionales que obtiene el proyecto, como consecuencia de la venta de los activos fijos depreciados a su valor de desecho.

TABLA N° 6.27: Flujo de Caja

WOODEN TOYS COMPANY S.A						
FLUJO DE CAJA						
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
A INGRESOS OPERACIONALES	\$ 116.157,00	\$ 124.425,32	\$ 133.282,19	\$ 142.769,52	\$ 152.932,18	
Ingresos por ventas	\$ 116.157,00	\$ 124.425,32	\$ 133.282,19	\$ 142.769,52	\$ 152.932,18	
B EGRESOS OPERACIONALES	\$ 40.038,74	\$ 42.300,16	\$ 44.702,62	\$ 46.618,56	\$ 49.330,52	
Pago a proveedores	\$ 16.587,19	\$ 17.504,46	\$ 18.472,46	\$ 19.493,99	\$ 20.572,01	
Mano de obra directa	\$ 10.071,70	\$ 10.776,71	\$ 11.531,08	\$ 12.338,26	\$ 13.201,94	
Mano de obra indirecta	\$ 6.252,40	\$ 6.690,07	\$ 7.158,37	\$ 7.659,46	\$ 8.195,62	
Gastos de ventas	\$ 2.600,00	\$ 2.743,78	\$ 2.895,51	\$ 3.055,63	\$ 3.224,61	
Gastos de administración	\$ 2.408,34	\$ 2.440,04	\$ 2.472,66	\$ 2.511,74	\$ 2.544,82	
Costos indirectos de fabricación	\$ 2.119,11	\$ 2.145,10	\$ 2.172,53	\$ 2.201,48	\$ 2.232,02	
C FLUJO OPERACIONAL (A - B)	\$ 76.118,26	\$ 82.125,15	\$ 88.579,58	\$ 96.150,97	\$ 103.601,66	
D INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 0,00	\$ 1,00	\$ 2,00	\$ 3,00	\$ 4,00	
E EGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 37.925,76	\$ 40.239,99	\$ 42.732,07	\$ 45.630,13	\$ 48.519,83	
Pago de créditos a largo plazo	\$ 9.223,78	\$ 10.084,02	\$ 11.024,50	\$ 12.052,69	\$ 13.176,78	
Pago de participación de utilidades	\$ 10.727,66	\$ 11.757,73	\$ 12.866,97	\$ 14.156,91	\$ 15.443,12	
Pago de intereses	\$ 4.600,50	\$ 3.740,25	\$ 2.799,78	\$ 1.771,58	\$ 647,50	
Pago de impuestos	\$ 13.373,82	\$ 14.657,98	\$ 16.040,82	\$ 17.648,94	\$ 19.252,43	
FLUJO NETO GENERADO	\$ 38.192,50	\$ 41.885,16	\$ 45.847,51	\$ 50.520,84	\$ 55.081,83	
SALDO ACUMULADO	\$ 38.192,50	\$ 80.077,66	\$ 125.925,17	\$ 176.446,01	\$ 231.527,84	

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Manéla Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

6.12 Indicadores y Evaluación Financiera

“La evaluación financiera analiza la tasa interna de retorno, el valor actual neto, la relación beneficio costo, el período de recuperación y un análisis de sensibilidad correspondiente a diferentes escenarios que podrían cambiar las condiciones del proyecto y de cómo afectan su comportamiento financiero”³⁴

La evaluación financiera permite determinar la factibilidad o no de un proyecto y si éste es conveniente para el inversionista.

6.12.1 Determinación de las Tasas de Descuento

La tasa de descuento es una tasa que se utiliza para determinar el valor actual de los flujos futuros del proyecto, constituye además la tasa mínima aceptable de evaluación TMAR de un proyecto. Esta tasa constituye una de las variables que más influyen en los resultados de evolución de un proyecto.

6.12.1.1 TMAR del Proyecto

TABLA N° 6.28: TMAR del Proyecto

TMAR DEL PROYECTO

TMAR = TASA BONOS DEL ESTADO + TASA DE RIESGO
--

³⁴ Econ. Barreno Luís, Anotaciones de la Materia Evaluación de Proyectos

TASA BONOS DEL ESTADO = 10%

TASA DE RIESGO = 1%

TMAR DEL PROYECTO = 11%

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango

Fuente: Banco Central del Ecuador.

6.12.1.2 TMAR del Inversionista

Antes de invertir, una persona siempre tiene en mente una tasa mínima de ganancia sobre la inversión propuesta, llamada tasa mínima aceptable de Rendimiento (TMAR) o como también se conoce Tasa de Oportunidad (TO). La TMAR mixta se calcula como un promedio ponderado de todos los aportadores de capital de la empresa. La tabla 6.28 es una tabla de cálculo.

TABLA Nº 6.29: TMAR del Inversionista

TMAR	VALOR	ESTRUCTURA	COSTO	PONDERACION
Capital Propio	\$ 79.000,00	58,71	0,10	5,91%
Capital financiado	\$ 55.561,77	41,29	0,08	3,37%
TOTAL DE LA INVERSIÓN	\$ 134.561,77	100	0,18	9,28%

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango

Fuente: Investigación de Campo.

La *TMAR mixta* de WOODEN TOYS COMPANY S.A es de 9,28%.

6.12.2 Criterios de Evaluación

Son técnicas de evaluación mediante las cuales se analiza si un proyecto es conveniente o no al inversionista.

6.12.2.1 Valor Actual Neto

Se entiende por VAN (Valor Actual Neto) a la diferencia entre el valor

actual de los ingresos esperados de una inversión y el valor actual de los egresos que la misma ocasione.

Para determinar esta tasa es necesario definir el costo de capital, entendiéndose como tal a la tasa promedio ponderado del costo de capital de cada una de las fuentes de financiamiento de la inversión total requerida, sea deuda o fondos propios. Para calcular el VAN aplicamos la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0 \quad \text{Ec. 6.1}$$

En donde:

V_t Representa los flujos de caja en cada periodo t .

I_0 Es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n Es el número de períodos considerado. El tipo de interés es k .

Para agilizar los cálculos se aplicaron las fórmulas en Excel, en donde se obtuvo:

TABLA N° 6.30: Evaluación Financiera

Años	Flujos de Efectivo
0	-134.562
1	38.192
2	41.885
3	45.848
4	50.521
5	55.082

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango
Fuente: Investigación de Campo.

VAN DEL PROYECTO = \$ 30.028,97 es mayor a cero

TIR = 20%

BENEFICIO / COSTO = \$1,25 es rentable porque es mayor a 1

Interpretación.- El VAN de \$ 30.028,97 significa que una vez cubiertos el egreso inicial y los costos financieros del proyecto, quedan como remanente \$ \$ 30.028,97. La aceptación debe referirse a la consideración que hagamos de un conjunto de circunstancias que rodean al proyecto, pero en principio el mismo parecería aceptable ya que es mayor a cero por lo tanto nuestro proyecto de fabricar juguetes didácticos de madera es conveniente.

6.12.2.2 Tasa Interna de Retorno

TIR (Tasa Interna de Retorno), es la tasa que iguala a la suma de los ingresos actualizados, con la suma de los egresos actualizados (igualando al egreso inicial). También se puede decir que es la tasa de interés que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero. Esta tasa es un criterio de rentabilidad y no de ingreso monetario neto como lo es el VAN.

TIR representa la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero.

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} - I = 0$$

Ec. 6.2

En donde:

F_t Es el Flujo de Caja en el periodo t.

n Es el número de periodos.

I Es el valor de la inversión inicial.

Aplicando los datos en Excel se obtuvo que el TIR es igual al 15%.

Entonces:

TIR: 20%

VAN: \$ 30.028,97

La inversión es atractiva cuando el TIR del proyecto es mayor que la TMAR. En el presente proyecto la TIR salió 20%, que es mayor a 9,48%, esto nos indica que es más conveniente invertir que depositarlo en una Institución Financiera. En definitiva el VAN y el TIR muestran que el proyecto es económico y financieramente factible.

6.12.2.3 Periodo de Recuperación de la Inversión

El período de recuperación nos permite saber el tiempo real en que alcanzamos la inversión inicial, esto se da cuando los flujos actualizados superan dicha inversión.

$$PRI = a + \left(\frac{b-c}{d}\right) \quad \text{Ec. 6.3}$$

Donde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial.

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

$$PRI = a + \left(\frac{b - c}{d} \right)$$

$$PRI = 1 + \left(\frac{134.561,77 - 80.077,66}{125.925,17} \right)$$

$$PRI = 1 + \left(\frac{54.484,11}{125.925,17} \right)$$

$$PRI = 1 + (0,432670529)$$

$$PRI = 1 + 0,432670529$$

$$PRI = 1,432670529$$

$$PRI = 1,432670529 - 1$$

$$0,432670529 * 12 \text{ meses} = 5,192046356 \text{ meses}$$

$$5,192046356 - 5 = 0,19204636 * 30 \text{ días} = 5,76139 = 6 \text{ días}$$

De acuerdo con la fórmula podemos determinar que la inversión inicial de \$ 134.561,77 la recuperaremos aproximadamente en un año, cinco meses y 6 días.

6.12.2.4 Relación Beneficio / Costo

En el análisis del Beneficio Costo se suman los flujos generados por el proyecto para luego dividirlos para la inversión realizada, de esta forma

estamos manifestando el rendimiento en valores actuales que el proyecto genera por unidad monetaria invertida.

$$RBC = 1,25$$

Interpretación.- $1,25 > 1$, esta relación al superar la unidad, nos indica que los beneficios son mayores que los costos. En otras palabras, los beneficios (ingresos) son mayores a los sacrificios (egresos) y, en consecuencia, el proyecto generará riqueza a los socios del proyecto y por ende si el proyecto genera riqueza con seguridad traerá consigo un beneficio social.

TABLA Nº 6.31: Resumen de Evaluación

Resumen de la Evaluación		
Valor Actual Neto Financiado	0	El Proyecto ES VIABLE, SE ACEPTA
Valor Actual Neto PURO	30.028,97	El Proyecto ES VIABLE, SE ACEPTA
Tasa Interna de Retorno	20%	La Tasa de Retorno del proyecto SI es adecuada
Beneficio / Costo	1,25	: 1 Se Acepta el Proyecto

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango

Fuente: Investigación de Campo.

6.13 Análisis del Punto de Equilibrio

“El Punto de Equilibrio debe emplearse con el criterio de búsqueda de volúmenes de venta que den como resultado utilidades igual a cero³⁵. El punto de equilibrio es el resultado de la combinación de los costos fijos y costos variables, sus respectivas ventas en un periodo determinado; mediante éste procedimiento calculamos el punto en el cual los ingresos totales por ventas sean iguales a los costos totales.

³⁵ FERNANDEZ, Padilla Rigoberto. Costos y Gastos, de lo elemental a lo fundamental. EAEHT. 2005. pp158

Para el cálculo del Punto de Equilibrio se tomó en cuenta los siguientes escenarios:

- a. Se consideró el precio de venta unitario estimado.
- b. El costo variable unitario está determinado por el promedio de los costos variables unitarios, es decir, mano de obra directa, compra de materiales e insumos, etc.
- c. Los costos fijos corresponden a los gastos de administración y ventas así como también a los costos indirectos, en los que debe incurrir la empresa independientemente de si hay o no ventas.

Para poder determinar el punto de equilibrio de la empresa, se ha considerado los dos escenarios presentados anteriormente. Esta información permitió definir las cantidades de juguetes que se deben vender para que la empresa no tenga ni pérdidas ni ganancias.

TABLA Nº 6.32: Punto de Equilibrio

Costos fijos	38.453,46		
Costos variables	6.185,78		
Costos totales	44.639,24		
Ingresos totales	116.157,00		
Número unidades	14.988		
Precio unitario de venta	7,75		
Descripción	Costo fijo	Costo Variable	Costo Total
Costos de Producción	22.976,22	5.801,78	28.778,00
Gastos de Administración	8.276,74	384,00	8.660,74
Gastos de Ventas	2.600,00	0,00	2.600,00
Gastos Financieros	4.600,50	0,00	4.600,50
SUMAN	44.393,46	7.670,78	52.064,24

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango.

Fuente: Investigación de Campo.

$$\text{Punto de Equilibrio } \$ = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ingresos de Venta}}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio } \$ = \frac{38.453,46}{1 - \frac{6.185,78}{116.157,00}}$$

Punto de Equilibrio \$ = \$ 40.616,44 *ventas al año*

Punto de Equilibrio \$ = \$ 3.384,70 *ventas mensuales*

Interpretación.- El resultado obtenido se interpreta como las ventas necesarias para que la empresa opere sin pérdidas ni ganancias, si las ventas del negocio están por debajo de esta cantidad la empresa pierde y por arriba de \$ 40.616,44 al año ó \$ 3.384,70 mensuales son utilidades para la empresa.

$$\text{Punto de Equilibrio Unidades} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio Unidades} = \frac{38.453,46}{7,75 - 5,53}$$

Punto de Equilibrio Unidades = 5.240,83 = 5.241 *unidades vendidas al año*

Interpretación.- Para que la empresa esté en un punto en donde no existan pérdidas ni ganancias, se deberán vender 5.241 juguetes, considerando que conforme aumenten las unidades vendidas, la utilidad se incrementará.

$$\text{Punto de Equilibrio \%} = \frac{\text{Punto de Equilibrio \$} * 100}{\text{Ingresos Totales}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio \%} = \frac{\$ 40.616,44 * 100}{116.157,00}$$

$$\text{Punto de Equilibrio \%} = 34,97\%$$

Interpretación.- El porcentaje que resulta con los datos manejados, indica que de las ventas totales, el 34,97% es empleado para el pago de los costos fijos y variables y el 65,03% restante, es la utilidad neta que obtiene la empresa.

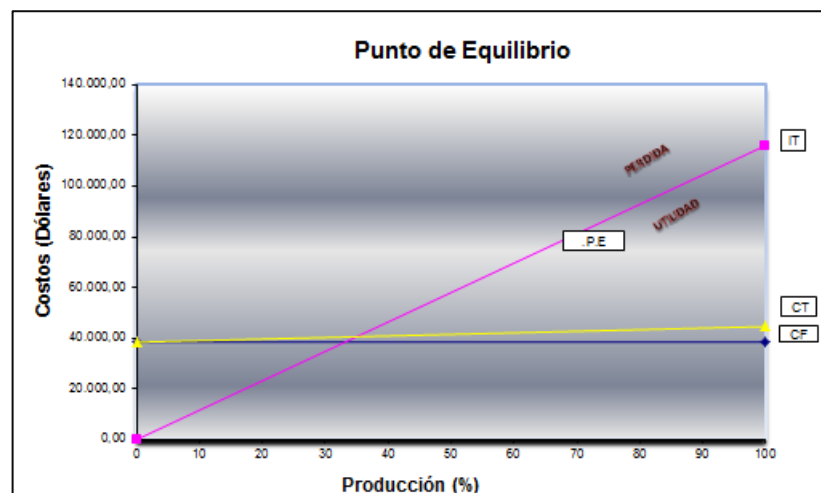


GRÁFICO Nº 6.3: Punto de Equilibrio

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango
Fuente: Investigación de Campo.

6.14 Indicadores Financieros

Índices estadísticos que muestran la evolución de las principales magnitudes de las empresas financieras, comerciales e industriales a través del tiempo. Dentro de los más importantes se pueden citar los siguientes:

TABLA N° 6.33: Indicadores Básicos

INDICADORES BÁSICOS		
INDICADORES BÁSICOS	FÓRMULA	AÑO 1
1. DE LIQUIDEZ		
Razón Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	8,85
Capital de Trabajo Neto	Activo Corriente - Pasivo Corriente	130.257,15
Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente	1,63
2. DE ENDEUDAMIENTO		
Nivel de Endeudamiento	Pasivo Total / Activo Total	0,36
Endeudamiento Patrimonial	Pasivo Total / Patrimonio	0,57
3. DE ACTIVIDAD		
Rotación de Activos Fijos	Ventas / Activo Fijo	2,28
Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total	1,94
4. DE RENTABILIDAD		
Margen Bruto (De Utilidad)	Ventas Netas - Costo de Ventas / Ventas	0,75
Margen Operacional (De Utilidad)	Utilidad Operacional / Ventas	0,66
Margen Neto (De Utilidad)	Utilidad Neta / Ventas	0,41
Rendimiento del Patrimonio	Utilidad Operacional / Patrimonio	0,60
Rendimiento del Activo Total - Índice DUPONT	(Utilidad Neta / Ventas) * (Ventas / Activo Total)	0,24

Elaborado por: María Isabel Zambrano y Mariela Chango

Fuente: Investigación de Campo.

Razón de Liquidez

Interpretación.- Se tiene \$ 8,85 dólares de activo corriente para cancelar cada dólar de pasivo corriente, por lo tanto la empresa tiene liquidez para cubrir sus deudas a corto plazo.

Capital de Trabajo Neto

Interpretación.- La Empresa posee \$ 130.257,15 para efectuar gastos corrientes o inversiones inmediatas.

Prueba Ácida

Interpretación.- La Empresa cuenta con una disponibilidad real de su activo corriente menos el inventario de \$ 1,63 dólares para cancelar cada dólar de pasivo corriente, por lo tanto tiene una buena facilidad para cubrir sus deudas a corto plazo.

Nivel de Endeudamiento

Interpretación.- La participación de los acreedores es de 36% sobre el total de activos de la empresa, lo que indica que no tenemos mucha solidez para desarrollar nuestras actividades.

Endeudamiento Patrimonial

Interpretación.- La empresa presenta un nivel de endeudamiento alto con sus acreedores es decir que para este año el 57% de su patrimonio está comprometido con los acreedores.

Rotación de Activos Fijos

Interpretación.- Por cada dólar que rota o circula se genera 2,28 veces en ventas. El resultado anterior indica que los activos fijos rotaron tantas veces en el año. En otros términos, cada \$ 1,00 invertido en activos fijos genera 2,28 de ventas en el año.

Rotación de Ventas

Interpretación.- Indica que la empresa tiene una rotación de 1,94 veces de sus activos totales para generar ventas.

Margen Bruto

Interpretación.- Por cada dólar de ventas se obtiene una ganancia bruta de \$ 0,75.

Margen Operacional

Interpretación.- El anterior resultado indica que la utilidad operacional corresponde a un 66% de las ventas netas. Esto es que de cada dólar vendido, se obtuvo 0,66 de utilidad operacional.

Margen Neto

Interpretación.- Por cada dólar en ventas existe \$ 0,41 de ganancia.

Rendimiento del Patrimonio

Interpretación.- El resultado anterior significa que las utilidades netas corresponden al 60% sobre el Patrimonio.

Índice DUPONT

Interpretación.- Por cada dólar que rota en los activos sean corrientes o fijos con el objeto de mejorar la actividad de la empresa se obtiene una ganancia de \$ 0,24.

CAPÍTULO VII

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

- El desarrollo del conocimiento, destreza y habilidades durante los primeros cinco años de vida, es de vital importancia ya que es la edad en donde la niñez desarrolla el 75% de las redes neuronales, lo que le proporciona el proceso de aprendizaje continuo. Por tal razón es la importancia psicopedagógica de los estímulos sensoriales en sus primeros años, ya que estos fortalecen las conexiones neuronales y permite un mejor funcionamiento en el cerebro de nuestros niños.

- Los Juguetes Didácticos de Madera ayudan a los niños a desarrollar sus habilidades motrices manipulando las piezas, les ayuda a adquirir conceptos espaciales como el volumen, grande-pequeño, alto-bajo, corto-largo, formas geométricas, así como también le permite al niño adquirir algunas nociones más complejas como el equilibrio, la simetría o la resistencia.

- La fabricación de juguetes didácticos de madera en la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato tendrá gran aceptación por los padres de familia y los Centros de Desarrollo Infantil ya que existe una gran

cantidad de demanda insatisfecha y porque la educación es uno de los pilares fundamentales en la formación de cada ser humano.

- Establecer la empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A contribuirá con la economía de nuestro País, incrementando la Población Económicamente Activa a través de la creación de plazas de trabajo. Además los juguetes didácticos en la primera infancia cubren propósitos educativos y sociales muy importantes, debido a que ayuda al desarrollo intelectual, motivan la interacción social y las capacidades creadoras de los niños.
- Las estrategias de mercadeo juegan un papel muy importante para aumentar las ventas, ya que para incrementar la demanda debemos desestacionar el mercado dando al juguete la imagen que le corresponde; es decir, de “didáctico” lo que permitirá que se venda en cualquier temporada del año.
- En el estudio técnico se realizó el análisis de la localización óptima del proyecto a través del método cualitativo por puntos en donde se determinó que la ubicación óptima de la fábrica será en la zona centro del Cantón Ambato.
- Se estima que para poner en marcha el proyecto de “Creación de la Empresa WOODEN TOYS COMPANY S.A”, se requiere de una inversión

aproximada de \$ 134.561,77 de los cuales el 58,71% corresponde a recursos propios (\$ 79.000,00) y el 41,29% son recursos obtenidos de terceros (\$ 55.561,77) por un préstamo bancario de una institución de Sistema Financiero Nacional siendo el Banco del Pacífico la mejor opción.

- Los indicadores evaluativos del proyecto, determinan la viabilidad de nuestra empresa ya que el VAN es positivo y la TIR que es la tasa de mercado de accionistas que se planteó en un valor del 20% que supera el costo de oportunidad.

7.2 Recomendaciones

- ✦ Los padres de familia deben proporcionarles a sus hijos las herramientas prácticas y entretenidas necesarias para su desarrollo intelectual con la finalidad de afianzar su aprendizaje.
- ✦ El año 2013 es muy importante para lograr el posicionamiento de los juguetes didácticos de madera y la buena imagen de la empresa, esta es la razón por la que este periodo se aconseja, manejar estrategias orientadas a establecer una relación cercana con el cliente, que se convierta en duradera y que haga que él se interese por nuestros juguetes.

- ✦ En general el proyecto será muy exitoso siempre y cuando el ingreso al sector de los juguetes comprenda una innovación permanente en los juguetes que se ofrezcan, teniendo en cuenta que los niños son cada vez más exigentes y buscan juguetes diferentes que cautiven su atención. Esto permitirá aumentar las ventas, mantenerse y crecer en el sector.
- ✦ WOODEN TOYS COMPANY S.A. debe adecuar los recursos con las oportunidades del mercado; es decir, debe ser flexible en sus procesos de manera que se acople fácilmente a los cambios de este.
- ✦ Es de vital importancia que la Empresa conserve estándares de calidad que le permitan responder a las necesidades de los clientes, y que garanticen su éxito competitivo.
- ✦ Es esencial que WOODEN TOYS COMPANY proyecte sus productos como juguetes no convencionales que deben hacer parte de la formación los niños para diferenciarlos de los juguetes ya existentes en el mercado, de desestacionalizar la demanda y aumentar las ventas en temporadas bajas.
- ✦ La Empresa debe estar al tanto de las disposiciones legales y gubernamentales con el objetivo de aplicar las políticas de apoyo a las microempresas y a la creación de organizaciones al margen de la Ley.

- ✦ Se recomienda la puesta en marcha del proyecto, ya que por medio de la investigación de mercado se determinó la existencia de demanda insatisfecha, además en los resultados obtenidos en el estudio financiero determinaron que el proyecto es rentable.

9. BIBLIOGRAFÍA

- ☞ BACA Urbina Gabriel.: “Evaluación de Proyectos”. Editorial McGraw-Hill, México, Pág. 7; Pág. 43
- ☞ BARRENO Luis.: “Compendio de proyectos”. UTE2003. Pág.74.
- ☞ BARRENO Luis.: “Anotaciones de la Materia Evaluación de Proyectos”. Pág. 83.
- ☞ FERNANDEZ, Padilla Rigoberto.: “Costos y Gastos, de lo elemental a lo Fundamental”. EAEHT. 2005. Pág. 158.
- ☞ Fuente: Introducción al Estudio del Trabajo-OIT, Cuarta Edición, 2002.
- ☞ GOMEZ CEJAS GUILLERMO.: “Análisis y diseños”. Editorial McGraw Hill, año 1997, pág. 96.
- ☞ KOTLER, Philip.: “Fundamentos de Mercadotecnia”. Editorial Prentice Hall. Hispanoamericana S.A, México, Séptima Edición, 1993, pág. 484.
- ☞ NACIONAL Financiera, “Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión”. Pág.80.
- ☞ NASSIR Y REYMALDO SAPAG CHAIN.: “Preparación y Evaluación de Proyectos”. Cuarta Edición, año 2000; pág. 21.

◆ NET - GRAFÍA

- ⊕ <http://www.earlytechnicaleducation.org/spanien/cap2lis3es.html>: [Citado el 10/11/2013]

- ⊕ <http://es.wikipedia.org/wiki/Guarderías.html>: [Citado el 13/11/2013]
- ⊕ http://html.rincondelvago.com/inteligencia_6.html: [Citado el 13/11/2013]
- ⊕ <http://www.monografias.com/trabajos26/didactica-ludica/didactica-ludica.shtml>: [Citado el 15/11/2013]
- ⊕ <http://escenario-ludico.blogspot.com/2007/06/historia-del-juguete.html>: [Citado el 17/11/2013]
- ⊕ <http://es.wikipedia.org/wiki/Juguete.htm>: [Citado el 17/11/2013]
- ⊕ http://www.asociacionaccent.com/informa/_dossiertematico/dossier_tematico_ludoteca_02_juguete.pdf.html: [Citado el 17/11/2013]
- ⊕ <http://www.monografias.com/trabajos26/didactica-ludica/didactica-ludica.shtml>: [Citado el 19/11/2013]
- ⊕ <http://www.arqhys.com/contenidos/madera-historia.html>: [Citado el 19/11/2013]
- ⊕ www.madezapi.com/madeiras/esp/e_cedro.html: [Citado el 19/11/2013]
- ⊕ <http://www.promonegocios.net/demanda/definicion-demanda.html>: [Citado el 22/11/2013]

- ⊕ http://es.wikipedia.org/wiki/Segmentaci%C3%B3n_de_mercado.html:
[Citado el 20/11/2013]

- ⊕ <http://www.depreciacion.net/activos-fijos.html>: [Citado el 24/11/2013]

- ⊕ <http://www.tumercadeo.com/2010/02/que-es-comercializacion.html>:
[Citado el 24/11/2013]

- ⊕ <http://www.crecenegocios.com/estrategias-genericas-de-michael-porter/.html>: [Citado el 24/11/2013]

- ⊕ <http://www.monografias.com/trabajos7/plane/plane.html>: [Citado el 26/11/2013]

- ⊕ www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r49766.DOC.html:
[Citado el 26/11/2013]

- ⊕ http://www.inec.gob.ec/estadisticas_sociales/nac_def_2011/01_ANUARIO.pdf: [Citado el 26/11/2013]