



**CARRERA: Tecnología Superior en Administración**

Título: Modelo Canvas para la Elaboración de Juguetes Artesanales para Niños  
de la Primera Infancia.

Trabajo de Titulación Previo a la Obtención del Título de Tecnólogo en  
Administración de Empresas

Autor:

Brayan David Anagonó Sandoval

Tutor :

Ing. Pio Rodríguez

Quito, 2023

## **CERTIFICADO DEL TUTOR**

En el Instituto Tecnológico Universitario Pichincha, es presentado por la ciudadana Anangonó Sandoval Bryan David, optar por el título de Tecnóloga en Administración, CERTIFICO que dicho proyecto ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Atentamente

Ing. Pio Rodríguez  
Correo: [pirodriguez@tecnologicopichincha.edu.ec](mailto:pirodriguez@tecnologicopichincha.edu.ec)  
Teléfono: 0985656587  
Cédula de Identidad. 1719990044

## **DECLARACIÓN DE IDONEIDAD**

Yo, ANANGONO SANDOVAL BRYAN DAVID, declaro bajo juramento que el trabajo aquí desarrollado es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún Proyecto de Grado aquí o en otra institución o calificación profesional y son absolutamente originales, auténticos y personales; y que, además, he referido las fuentes bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo los derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, para el aprovechamiento de futuras generaciones.

Nombre: Brayan David Anangonó Sandoval  
Cédula: 171818775-8  
Teléfono: 0998111319  
Correo electrónico: bboyred@hotmail.es

## **DERECHO DE AUTOR**

Yo, Brayan David Anangonó Sandoval con cédula de identidad 171818775-8 en calidad de autor del trabajo de grado descrito, cedo los derechos al Instituto Superior Tecnológico Honorable Consejo Provincial, para su publicación en el repositorio digital institucional, como apoyo a la educación de acuerdo a la Ley de Educación Superior artículo 144.

Quito, 07 de julio de 2023.

Atentamente,

Nombre: Brayan David Anangonó Sandoval

Cédula: 171818775-8

Teléfono: 0998111319

Correo electrónico: bboyred@hotmail.es

## CONSTANCIA DE APROBACIÓN DE TUTOR

En mi calidad de Tutor del trabajo de Titulación, aprobado por el Honorable Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico “Honorable Consejo Provincial de Pichincha”

Certifico:

Que el Trabajo de Investigación **Modelo Canvas para la Elaboración de Juguetes Artesanales para Niños de la Primera Infancia**, presentado por el estudiante Brayan David Anangón Sandoval de la promoción 1 (4) TSADQ1 reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del Tribunal de Titulación que el señor rector designe.

Quito, 07 de julio 2023

Atentamente,

Ing. Pio Rodríguez

Correo: [pirodriguez@tecnologicopichincha.edu.ec](mailto:pirodriguez@tecnologicopichincha.edu.ec)

Teléfono: 0985656587

Cédula de Identidad. 1719990044

## DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

Yo, Anangonó Sandoval Brayan David, con cédula de identidad 171818775-8 en calidad de egresado de la Carrera de Administración promoción 1 (4)TSADQ1, declaro que los contenidos de este Trabajo de Titulación, requisito previo a la obtención del Grado de Tecnólogo en Administración, son originales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Quito, 07 de julio de 2023

Atentamente,

Nombre: Brayan David Anangonó Sandoval

Cédula: 171818775-8

Teléfono: 0998111319

Correo electrónico: bboyred@hotmail.es

## DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación en primer lugar le dedico a Dios por permitir que cumpla uno de mis grandes anhelos que es el de culminar con este gran proyecto.

A mi esposa Alejandra, por haberme apoyado constantemente a través de sus sabias palabras llenas de amor y paciencia las cuales, contribuyeron a alcanzar esta meta tan anhelada de culminar la carrera administrativa.

A mi querido hijo Emilio, por ser el motor para querer superarme y cumplir día a día convirtiéndose en un escalón para alcanzar este gran sueño de ser profesional.

A mis suegros, por ser parte de mi familia y entregarme sabios consejos para poder obtener este logro.

A toda mi familia por siempre estar presentes apoyándome continuamente en los buenos y malos momentos.

A mis maestros, quienes impartieron su conocimiento y a mi tutor que gracias a su guía logre realizar mi proyecto de investigación.

**Brayan D. Anangón**

## AGRADECIMIENTO

En primer lugar, quiero agradecerle a Dios por haberme dado la oportunidad de poder llegar a alcanzar esta gran meta propuesta desde que inicie este gran proyecto.

Así mismo, quiero agradecer a mi esposa Alejandra y a mi hijo Emilio por la paciencia, y la sabiduría que han tenido para apoyarme en todo este trayecto de estudio.

A mis suegros, por el apoyo moral que me han dado en todo momento.

A mi madre y hermanos, les entrego más grato agradecimiento, por el ánimo que constantemente me han entregado a través de este largo camino que hoy he logrado culminar.

Quiero expresar un sincero agradecimiento, a todos mis maestros que laboran en este prestigioso Instituto Tecnológico Universitario Pichincha, ya que, han sido una guía orientándome y compartiendo su conocimiento con paciencia para poder desarrollar el presente trabajo de investigación, así mismo quiero agradecer a todas las autoridades por estar presentes en este proceso que me ha permitido culminar esta etapa tan anhelada.

**Brayan D. Anangón**

## Índice de Contenidos

CERTIFICADO DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE IDONEIDAD .....	iii
DERECHO DE AUTOR .....	iv
CONSTANCIA DE APROBACIÓN DE TUTOR.....	v
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD .....	vi
DEDICATORIA .....	vii
AGRADECIMIENTO .....	viii
Índice de Contenidos .....	ix
Lista de Tablas .....	xiii
Lista de Figuras.....	xv
Anexos .....	xvii
RESUMEN .....	xviii
ABSTRACT.....	xix
Introducción .....	1
Tema .....	3
Planteamiento del problema .....	3
Formulación del problema.....	3
Objetivo general .....	4
Objetivos específicos.....	4
Líneas y sublíneas de investigación .....	5
CAPITULO I .....	6
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA .....	6
1.1 Modelo Canvas .....	6
1.1.1 Concepto.....	6

1.1.2 Creador del modelo canvas .....	6
1.1.3 Importancia del Modelo Canvas.....	7
1.1.4 Lienzo de Modelo de Negocio Canvas.....	7
1.1.5 Elementos del modelo canvas .....	8
1.1.6 Primera Infancia .....	12
1.1.7 Juguetes Artesanales.....	12
1.1.8 Habilidades Físicas.....	14
1.2 Marco Conceptual .....	14
1.3 Marco Legal.....	15
1.4 Marco Espacial .....	16
CAPITULO II .....	19
MARCO METODOLOGICO.....	19
2.1 Segmentación de mercado y clientes.....	19
2.1.1 Matriz Psicográfica.....	19
2.1.2 Población.....	22
2.1.3 Superficie.....	23
2.2. Muestra .....	24
2.2.1 Cálculo de la Muestra.....	24
2.2.2 Diseño de la investigación.....	25
2.3 Investigación descriptiva .....	25
2.3.1 Investigación cuantitativa.....	25
2.3.2 Métodos a utilizarse.....	26

2.3.3 Técnicas de Investigación .....	26
2.4 Análisis y Resultados .....	27
CAPÍTULO III.....	40
DISEÑO DE MODELO DE NEGOCIO .....	40
3.1 Organización de la Empresa .....	40
3.1.1 Misión.....	40
3.1.2 Visión .....	41
3.1.3 Objetivos .....	41
3.2 Organigrama Estructural .....	41
3.2.1 Organigrama Funcional de la Empresa .....	42
3.2.2 Estructura de Funciones Gerente General .....	42
3.3 Lienzo Canvas del Negocio Niños Creativos Juguetes Artesanales .....	49
3.3.1 Diagrama de Distribución de Fábrica.....	50
3.3.2 Conocimiento de las Características del Producto .....	50
3.3.3 Matriz de características de línea estándar .....	51
3.4 Preguntas del Lienzo Canvas.....	56
3.4.1 Relación con el Cliente.....	56
3.4.2 Canales de Distribución.....	57
3.4.3 Vías de Ingreso .....	59
3.4.4 Propuesta de Valor .....	59
3.4.5 Estructura de Costos .....	60
3.4.6 Actividades Clave.....	61

3.4.7 Recursos Clave .....	62
3.4.8 Asociados Clave .....	63
3.4.9 Canales .....	68
3.4.10 Relación con el Cliente.....	69
3.4.11 Fuente de Ingresos.....	69
3.6 Estructura De Costes .....	71
3.6.1 Foda.....	72
3.6.1 Análisis de la Viabilidad del Negocio.....	74
3.7 Interpretación del TIR: .....	76
3.8 Inversiones.....	77
3.9 Financiación .....	78
3.9.1 Gastos Operativos.....	79
CONCLUSIONES .....	80
RECOMENDACIONES.....	81
ANEXOS .....	85
Diseño de la Encuesta.....	85

## Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Líneas y sub líneas de Investigación</i> .....	5
Tabla 2 <i>Matriz Psicográfica</i> .....	20
Tabla 3 <i>Matriz Geográfica</i> .....	20
Tabla 4 <i>Matriz Demográficas</i> .....	21
Tabla 5 <i>Distribución por edades</i> .....	23
Tabla 6 <i>Tiene hijos o sobrinos de la edad entre 0 a 5 años</i> .....	27
Tabla 7 <i>Disposición de comprarles a tus hijos o sobrinos juguetes artesanales</i> .....	28
Tabla 8 <i>Características que buscan al momento de comprar juguetes artesanales</i> .....	29
Tabla 9 <i>Los juguetes artesanales son un beneficio para los niños entre 0 a 5 años</i> .....	30
Tabla 10 <i>Cada que tiempo compra juguetes para la motricidad</i> .....	31
Tabla 11 <i>Aumento de la motricidad mediante juguetes artesanales de madera</i> .....	32
Tabla 12 <i>Tipo de madera prefiere en la fabricación de los juguetes artesanales</i> .....	33
Tabla 13 <i>Pago por los juegos artesanales</i> .....	34
Tabla 14 <i>En dónde le gustaría comprar los juguetes artesanales</i> .....	35
Tabla 15 <i>Forma de pago</i> .....	36
Tabla 16 <i>Marcas de juguetes artesanales hechos en el valle de los Chillos</i> .....	37
Tabla 17 <i>Facilidad para conseguir juguetes de madera</i> .....	38
Tabla 18 <i>Estructura de Funciones Gerente General</i> .....	42
Tabla 19 <i>Estructura Funciones jefe Administrativo Financiero</i> .....	43
Tabla 20 <i>Estructura Funciones jefe de Marketing y Ventas</i> .....	44
Tabla 21 <i>Estructura Funciones Promotores de Ventas</i> .....	45
Tabla 22 <i>Estructura Funciones jefe de Producción</i> .....	46
Tabla 23 <i>Estructura Funciones Carpintero</i> .....	47
Tabla 24 <i>Estructura Funciones Diseñador de Juguetes</i> .....	48
Tabla 25 <i>Estructura Funciones Pintor</i> .....	48
Tabla 26 <i>Características de línea estándar</i> .....	51

Tabla 27 <i>Matriz de Proceso de Producción</i> .....	54
Tabla 28 <i>Propuesta de Valor</i> .....	65
Tabla 29 <i>Canales</i> .....	68
Tabla 30 <i>Relación con el Cliente</i> .....	69
Tabla 31 <i>Fuente de Ingresos</i> .....	69
Tabla 32 <i>Recursos claves</i> .....	70
Tabla 33 <i>Actividades claves</i> .....	70
Tabla 34 <i>Asociaciones claves</i> .....	71
Tabla 35 <i>Foda</i> .....	72

## Lista de Figuras

Figura 1 <i>Lienzo de Modelo de negocio Canvas</i> .....	8
Figura 2 <i>Ubicación de la ubicación para el proyecto</i> .....	17
Figura 3 <i>Calles donde va estar ubicado el taller artesanal</i> .....	18
Figura 4 <i>Mapa de ubicación de la parroquia de Conocoto</i> .....	24
Figura 5 <i>Tiene hijos o sobrinos de la edad entre 0 a 5 años.</i> .....	27
Figura 6 <i>Estás dispuesto a comprarles a tus hijos o sobrinos juguetes artesanales</i> .....	28
Figura 7 <i>Características que buscan al momento de comprar juguetes artesanales</i> .....	29
Figura 8 <i>Los juguetes artesanales son un beneficio para los niños entre 0 a 5 años</i> .....	30
Figura 9 <i>Cada que tiempo compra juguetes para la motricidad</i> .....	31
Figura 10 <i>Aumento de la motricidad mediante juguetes artesanales de madera</i> .....	32
Figura 11 <i>Tipo de madera prefiere en la fabricación de los juguetes artesanales</i> .....	33
Figura 12 <i>Pago por los juegos artesanales</i> .....	34
Figura 13 <i>Lugares para comprar los juguetes artesanales</i> .....	35
Figura 14 <i>Forma de pago</i> .....	36
Figura 15 <i>Marcas de juguetes artesanales hechos en el valle de los Chillos</i> .....	37
Figura 16 <i>Facilidad para conseguir juguetes de madera</i> .....	38
Figura 17 <i>Organigrama Estructural NIÑOS CREATIVOS</i> .....	42
Figura 18 <i>Lienzo Canva</i> .....	49
Figura 19 <i>Plano de distribución de la planta.</i> .....	50
Figura 20 <i>Collage Línea de Frutales</i> .....	52
Figura 21 <i>Diagrama de proceso</i> .....	53
Figura 22 <i>Segmentación de Mercado</i> .....	56
Figura 23 <i>Relación con el cliente</i> .....	56
Figura 24 <i>Canales de Distribución</i> .....	57
Figura 25 <i>Página web Niños Creativos</i> .....	58
Figura 26 <i>Vías de Ingreso</i> .....	59

Figura 27 <i>Propuesta de Valor</i> .....	59
Figura 28 <i>Estructura de Costos</i> .....	60
Figura 29 <i>Actividades Clave</i> .....	61
Figura 30 <i>Recursos Clave</i> .....	62
Figura 31 <i>Socios Clave</i> .....	63
Figura 32 <i>Mapa de Empatía</i> .....	64
Figura 33 <i>Costos de Materia Prima Proyectada a 5 años</i> .....	71
Figura 34 <i>Costo de Mano de Obra</i> .....	72
Figura 35 <i>Proyección en ventas</i> .....	74
Figura 36 <i>Balance de Resultados</i> .....	75
Figura 37 <i>Estado Flujo de Efectivo</i> .....	75
Figura 38 <i>Cálculo del VAN</i> .....	76
Figura 39 <i>Cálculo de la TIR</i> .....	76
Figura 40 <i>Inversiones</i> .....	77
Figura 41 <i>Aporte de Capital para la Inversión</i> .....	77
Figura 42 <i>Tabla de amortización de Crédito Pyme</i> .....	78
Figura 43 <i>Proyección de Gastos</i> .....	79

**Anexos**

<b>Anexo 1</b> Formato de Encuesta.....	85
<b>Anexo 2</b> Informe de URKUT .....	88

**TÍTULO:** Modelo Canvas para la Elaboración de Juguetes Artesanales para Niños de la Primera Infancia.

**AUTOR:** Bryan David Anangonó Sandoval

**TUTOR:** Pio Rodríguez

## **RESUMEN**

En la presente investigación se ha realizado el Modelo Canvas para la elaboración de juguetes artesanales para niños de la primera infancia, el cual se encontrará ubicado en la parroquia de Conocoto en el valle de los chillos, así mismo, para realizar la mejor estrategia en su desarrollo, se utilizó el modelo de negocios y en el ámbito metodológico se utilizó el método descriptivo, el cual ha permitido describir y desarrollar el trabajo de manera clara, para lo cual se consideró una muestra de la población de 39.957 personas que conforman la parroquia, que son los posibles clientes potenciales y para lo cual se aplicó una fórmula para poder obtener una muestra de 148 personas a los cuales se les encuestó. El instrumento utilizado en el proyecto es el de la encuesta la cual se realizó de manera virtual, la misma que está conformada de 12 preguntas con respuestas de alternativa múltiple. Una vez obtenidos los resultados se procedió a realizar la tabulación de la información obtenida mediante un análisis cuantitativo por medio de cálculo estadístico con la utilización de tablas de frecuencias y sus respectivos gráficos para obtener el análisis e interpretación de resultados. Finalmente se hizo una propuesta aplicando el modelo de negocios Canvas, a fin de conocer la factibilidad de este proyecto.

**Palabras claves:** Modelo, Canvas, Emprendimiento, juguetes, artesanales.

**TITLE:** Canvas Model for the Development of Handmade Toys for Children of the Early childhood.

**AUTHOR:** Bryan David Anangonó Sandoval

**TUTOR:** Pio Rodríguez

### **ABSTRACT**

In the present research has been made the Canvas Model for the development of handmade toys for children of early childhood, which will be located in the parish of Conocoto in the valley of the Chillos, likewise, to make the best strategy in its development, the business model was used and in the methodological field the descriptive method was used, which has allowed to describe and develop the work in a clear way, for which a sample of the population of 39,957 people who make up the parish was considered, which are the potential clients and for which a formula was applied to obtain a sample of 148 people who were surveyed. The instrument used in the project is the survey which was conducted virtually, which is made up of 12 questions with multiple alternative answers. Once the results were obtained, we proceeded to tabulate the information obtained through a quantitative analysis by means of statistical calculation with the use of frequencies and their respective graphs to obtain the analysis and interpretation of results. Finally, a proposal was made applying the Canvas business model, in order to know the feasibility of this project.

**Keywords:** Model, Canvas, Entrepreneurship, toys, crafts.

## Introducción

El presente proyecto busca realizar un Modelo CANVAS para la creación de una empresa dedicada a la elaboración de juguetes artesanales en la parroquia de Conocoto en el Valle de los Chillos.

Los juguetes que se proponen buscan mostrar la cultura y riqueza natural de nuestro país, buscando visibilizar su fauna, tradiciones y personajes culturales. Además, revalorizar el trabajo artesanal que con la industria se ha ido perdiendo, generando de esta manera una red de trabajo comunitario integrando a los diferentes talleres artesanales de la parroquia.

En la actualidad podemos ver que existe una comercialización exagerada de juguetes de diversos materiales, la mayoría de ellos, contaminantes y que se convierten rápidamente en basura desechable ya que se rompen con facilidad y no responden a las necesidades de juego de los niños. A su vez generan un interés pasajero en la obtención permanente esas imágenes y colores llamativos que luego ya no tienen interés.

También se puede observar la gran producción de juguetes plásticos que se encuentran en el mercado con una sobrecarga de estímulos, estereotipos y tecnología, que han desconectado las verdaderas necesidades de los niños respecto al juego, imaginación y las características reales de los objetos.

Así mismo, es importante en este punto se ha desarrollado el planteamiento del problema, la formulación del problema, los objetivos tanto general como específicos, además se detallan las líneas de investigación, de acuerdo, al presente proyecto investigativo, la idea a defender y finalmente se efectúa la justificación,

Con la finalidad, de que haya una mejor comprensión, la presente investigación ha sido dividida en tres capítulos, los cuales, se encuentran detallados continuación:

Capítulo I: En este capítulo se desarrollará la investigación de las bases teóricas, las cuales, son fundamentadas mediante autores que han escrito temas acerca del tema investigado, así también, se hará uso de varias fuentes de investigación bibliográficas de trabajos que se encuentran en repositorios con temas semejantes al desarrollado.

Otro de los puntos relevantes para este estudio es el marco conceptual en el cual se describen los conceptos de palabras importantes que se han utilizado en este proyecto, así mismo con el fin, de conocer la fundamentación legal se analizan la base legal vigente de reglamentos y leyes y finalmente para posteriormente desarrollar el temporal especial.

Capítulo II: en el presente estudio investigativo se realizará un diagnóstico situacional en la parroquia de Conocoto mediante la metodología utilizada para la investigación, con la finalidad de conocer la población que se va investigar de la cual se sacara una parte que es la muestra para realizar el estudio, mediante una encuesta realizadas en Word la cual contiene 10 preguntas necesarias para conocer la importancia de realizar la propuesta actual, mediante el análisis e interpretación de datos.

Capítulo III: en este capítulo se muestra la importancia de desarrollar el proyecto de investigación como propuesta en la parroquia de Conocoto en el Valle de los Chillos, mediante el modelo Canvas para la elaboración de juguetes artesanales para niños de la primera infancia. Esta propuesta busca brindar juguetes simples, que se acerquen a lo real, con los que los niños puedan ser los actores en la interacción con el juguete y no lo contrario, ya que, muchas veces los niños se encuentran en un ambiente cada vez más sobre estimulado, y las personas por creencia general consideran que comprarles a los niños juguetes caros, que suenen, se muevan, tengan luces es mejor, sin embargo, generalmente los niños se quedan con la caja, juegan un tiempo corto y los abandonan.

De esta manera, se intenta introducir en la parroquia de Conocoto la propuesta de juguetes de madera y otros materiales naturales en centros de desarrollo infantil, ferias y

eventos que promuevan el apoyo a las manos de los artesanos y a valorar lo natural dando una nueva concepción del juego y por tanto la adquisición de un juguete.

### **Tema**

Modelo Canvas para la Elaboración de Juguetes Artesanales para Niños de la Primera Infancia.

### **Planteamiento del problema**

Dentro del mercado de juguetes para niños en el Ecuador se puede evidenciar que existe prioritariamente juguetería importada de manera masiva a bajos costos, existiendo una gran variedad de juguetes desechables que invaden el comercio, devaluando el trabajo y creación artesanal, sumándose a esto el escaso conocimiento y conciencia que la población tiene al momento de adquirir un juguete.

En la ciudad de Quito se puede observar cada vez más la presencia de grandes cadenas de mercado de juguetes que priorizan la venta de juguetes plásticos, desechables, económicos, sin importar la calidad y el contenido que estos puedan traer consigo.

En la parroquia de Conocoto se puede encontrar varios talleres artesanales de carpintería, tejido, costura, entre otros, sin embargo, su enfoque de producción va dirigido a artículos de hogar, oficina y producción textil, puesto que muchos consideran poco rentable la elaboración de productos para niños, pues adicionalmente se pueden encontrar juguetes muy económicos, pero de baja calidad, en muchos lugares de la parroquia.

### **Formulación del problema**

¿ De qué manera el modelo Canvas permitirá crear un negocio innovador para la elaboración de juguetes artesanales para niños de la primera infancia?

### **Idea a defender**

En la actualidad existen un sinnúmero de Juguetes plásticos hiperestimulantes y no funcionales de contenido superficial que no permiten desarrollar la creatividad e imaginación

de los niños al contrario fomentan muchas ideas preestablecidas como la violencia, la guerra entre otros.

Es por esta razón que se ha decidido crear juguetes artesanales que lleguen a ser amigables y respetuosos con la infancia y su desarrollo específicamente respecto al cultivo y desarrollo de su creatividad y los sentidos.

### **Objetivo general**

Elaborar el modelo CANVAS para la creación de una empresa que se dedica a la elaboración de juguetes artesanales para niños de 0 a 5 años en la parroquia de Conocoto.

### **Objetivos específicos**

1. Construir un marco teórico para la creación de una empresa de juguetes artesanales para niños de 0 a 5 años en la parroquia de Conocoto a través del modelo CANVAS.
2. Realizar un diagnóstico situacional para la creación de una empresa de juguetes artesanales para niños de 0 a 5 años en la parroquia de Conocoto.
3. Desarrollar el modelo CANVAS para la creación de una empresa de juguetes artesanales para niños de 0 a 5 años en la parroquia de Conocoto.

### **Justificación**

Este proyecto busca aplicar los conocimientos de carpintería en la creación de juguetes artesanales inspirados en la pedagogía Waldorf (1919) y el desarrollo sano de los niños.

La propuesta nace de mi paternidad al momento de interactuar en el juego con mi hijo y en la interacción de mi hijo con el trabajo artesanal de carpintería, al usar herramientas y escuchar los sonidos de las máquinas, entre otros. Empecé a darme cuenta que tenía interés por las cosas reales y que muchos de sus juguetes eran de plástico y de personajes infantiles.

La propuesta cobra gran importancia debido a varios aspectos, por un lado, que actualmente en el mercado hay una gran oferta de juguetes inseguros, desechables y sin ninguna

funcionalidad real para el niño. Por otro lado, está la gran oferta de juguetes que vienen desde las grandes industrias a muy bajos costos que han dejado a un lado el valor del trabajo hecho con las manos.

### Líneas y sublíneas de investigación

**Tabla 1**

*Líneas y sub líneas de Investigación*

<b>TEMA DE INVESTIGACIÓN</b>	<b>Modelo Canvas para la Elaboración de Juguetes Artesanales para Niños de la Primera Infancia.</b>
<b>Líneas de Investigación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario a través de nuevos emprendimientos.</li> </ul>
<b>Sub Líneas de Investigación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Crear nuevas oportunidades de trabajo para personas que no tienen una plaza laboral, mediante el diseño de nuevos procesos en el emprendimiento a fin de generar nuevos empleos.</li> <li>– Innovar los artículos de los emprendimientos que se ofrecen en el mercado.</li> <li>– Utilizar el capital propio con la finalidad de trabajar en equipo entre las personas que conforman el emprendimiento.</li> <li>– Los recursos del emprendimiento deben ser administrados de manera adecuada a fin de obtener una rentabilidad al vender los artículos.</li> <li>– En el emprendimiento se debe lograr tener un buen clima laboral y una cultura organizacional que permita realizar el trabajo de manera adecuada con la finalidad de entregar un servicio de calidad y calidez al usuario o cliente.</li> <li>– Realizar una promoción mediante las iniciativas de la economía popular y solidaria, micros empresas, talleres artesanales y pequeñas empresas</li> </ul>

**Nota:** Adaptado de las líneas de investigación del Instituto Superior Tecnológico “Honorable Consejo Provincial De Pichincha.

## CAPITULO I

### FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

#### 1.1 Modelo Canvas

##### *1.1.1 Concepto*

El modelo Canvas, también conocido como Business Model Canvas o BMC es una herramienta estratégica de negocios que permite construir de forma muy visual un modelo de negocios competitivo e innovador (Alonso, 2022)

##### **Análisis:**

Este modelo permite organizar cada una de las áreas de una empresa, a través de una planificación de las actividades de la organización, es importante resaltar que este modelo de negocio está estructurado mediante una matriz de 9 casilleros que deben analizarse de manera clara ya que, la finalidad es que el negocio se posicione con su producto de manera fuerte.

##### *1.1.2 Creador del modelo canvas*

El modelo Canvas fue desarrollado por Alexander Osterwalder, teórico austríaco, en un libro escrito junto al informático belga, Yves Pigneur y titulado: Business Model Generation. (Alonso, 2022)

##### **Análisis:**

El creador de este modelo canvas es el creador del modelo de negocios el cual, menciona que es una herramienta, al inicio se muestra de manera visual, siendo importante tener muy claras las respuestas a las preguntas que el propio modelo nos formula, es decir, para cada una de las secciones en las que se divide este modelo.

De esta manera se podrá dar valor al negocio, puesto que, la finalidad es generar ganancias ósea ingresos para el mismo.

### ***1.1.3 Importancia del Modelo Canvas***

Este modelo de negocios es de mucha importancia, puesto que a través del tiempo se ha ido explicando que, el mismo ha sido desarrollado por el autor Alexander Osterwalder.

De la misma manera, se puede conocer la relevancia que tiene este modelo en las organizaciones, ya que, permite observar de una manera clara, visible y organizada cada uno de los componentes de las acciones de la empresa.

### ***1.1.4 Lienzo de Modelo de Negocio Canvas***

(Alexandro, 2019) afirma que, “entre las distintas metodologías destaca la aplicación plantilla de nueve componentes conocida como el Lienzo de Modelo de Negocios o Modelo de Negocio Canvas”

#### **Análisis:**

De acuerdo a el autor del lienzo Canvas se puede decir que se tiene claras cada una de las ideas, así como determinar y escoger los socios clave para el negocio, de esta manera, se podrán realizar cada una de las acciones.

De la misma manera, es necesario resaltar que este lienzo que se presenta a través de una herramienta que permite integrar cada una de las actividades más importantes junto a los componentes primordiales de un plan de negocios para una empresa. A continuación, se presenta el lienzo canvas:



escogidos los canales de distribución, puesto que, los clientes son lo más importante para el negocio.

- **Asociaciones claves**

De acuerdo, a la casilla de las asociaciones, se debe tomar en cuenta a cada una de las personas que puedan ayudar ya sea con un consejo o una guía para poner en marcha el mismo.

Es así que es de mucha importancia tomarlos en cuenta desde el inicio de creación del proyecto. Para la elaboración de las asociaciones clave del modelo Canvas se debe tomar en cuenta quienes van a ser las personas que se van a asociar con el negocio, siendo importante escoger los proveedores.

- **Recursos clave**

La autora (Alonso, 2022), menciona que los recursos clave pueden ser los siguientes.

- 1) Recursos humanos
- 2) Recursos materiales como los equipos informáticos
- 3) Recursos intelectuales como patentes
- 4) Recursos financieros de la empresa.

**Análisis:**

Las empresas para realizar ponerse en marcha es importante escoger los recursos ya sean humanos que es el talento principal de los negocios y materiales que son los recursos clave en este proceso. De esta manera la empresa da paso a poner en marcha sus actividades, una vez que hayan legalizado de acuerdo a las leyes legales vigentes.

Sin embargo, no se puede dejar de lado los recursos financieros con los que el negocio debe contar ya sea para comprar la materia prima, pagar el arriendo, el sueldo y los servicios básicos para poder tener comodidad para realizar el trabajo de la mejor manera.

- **Segmentos de clientes**

En esta casilla de segmentos de clientes es de mucha importancia puesto que, los clientes son aquellos que hacen que el negocio progrese, debido a que ellos dan una buena referencia del negocio. (Alexandro, 2019)

**Análisis:**

Así mismo es importante definir de manera correcta el segmento de mercado ya que este puede ser muy grande o un nicho de mercado ósea pequeño o un mercado diversificado, es por esta razón que debemos saber cuáles serán nuestros clientes más importantes de acuerdo, al cálculo de muestra que hemos escogido.

- **Canales de comunicación**

Es necesario tomar en cuenta las fases para los canales de comunicación, de acuerdo a (Alonso, 2022) las fases del embudo de conversión son: atracción, interés o activación, conversión o compra, y fidelización.

**Análisis:**

La comunicación a través del tiempo siempre ha sido un factor muy importante. Es por esta razón que es necesario tomar en cuenta de cuales canales de comunicación se va hacer uso en el modelo de negocio a fin de realizar una interacción con los clientes.

Así mismo, se debe resaltar que los productos son ofertados por medio de las redes sociales permiten obtener consumidores puesto que llega de manera rápida al consumidor. Para lo cual, es importante conocer acerca del manejo de los medios de comunicación y tener presente cuales de estos son más efectivos.

- **Relación con los clientes**

En los negocios es necesario tomar en cuenta que se debe tener una buena relación con los clientes pues de esta manera se logrará fidelizar a los clientes, de esta manera debemos tener presente que en nuestro segmento de mercado cual es la relación que se espeta

tener con cada uno, pues, sin ellos nuestro negocio no podría crecer ya que ellos son el motor para que nuestro negocio vaya avanzando y logre posicionarse en el mercado consumidor.

- **Producto o propuesta de valor**

Dentro del análisis de (Alonso, 2022), menciona que con un buen producto se puede lograr un gran mercado .

**Análisis:**

En todo negocio se ha visto que para que pueda ser parte de un mercado competitivo es necesario que el producto sea novedoso en cuanto al diseño, el cual, atraiga a los clientes, así mismo que este tenga un precio de acuerdo a la calidad, sin dejar de lado la marca que se le ponga al mismo.

El producto debe ser una solución para el cliente, debe satisfacer a los clientes. Los clientes siempre serán el factor fundamental en el mercado, sobre todo cuando se ha seleccionado la muestra con los posibles clientes potenciales, hay que realizar estrategias competitivas para crear fidelidad en los mismos.

- **Estructuras de costes**

La herramienta del modelo canvas con respecto a la estructura de costes se debe tomar en cuenta que lo que busca es saber cuáles son los costos que representará nuestro modelo de negocio.

- **Fuentes de ingresos**

Finalmente, se deberá tomar en cuenta como crear ingresos. En esta etapa el autor del modelo Canvas es necesario analizar cómo se va a generar ingresos ya que sin eso la empresa no puede sobrevivir. menciona que los ingresos se pueden obtener de venta de varios activos, alquiler, licencias o incluso con precios dinámicos y se debe tener presente el precio del producto que los clientes están dispuestos a pagar.

### ***1.1.6 Primera Infancia***

#### **Concepto**

La primera infancia, se le entiende como una etapa de iniciación de los niños y niñas que empieza desde que nacieron hasta que llegan a cumplir cinco años de edad, es así como en esta fase comienzan a desarrollar de manera básica las habilidades motrices.

#### **1.1.6.1 Importancia de la primera infancia**

La primera infancia para los padres es de mucha importancia, debido que a los niños y niñas les permite ir comunicándose con los otros niños, se puede observar que es la primera etapa de la vida de los niños en donde comienzan a desarrollar sus habilidades y destrezas que les permitirán ir desarrollando a medida que van creciendo.

### ***1.1.7 Juguetes Artesanales***

Los juguetes de madera son más didácticos, constituyéndose en uno de los mejores regalos que las personas podemos hacerles a los niños y niñas, ya que, son fabricados a través de habilidades que se han ido desarrollando como la construcción de juguetes de madera. (Español, 2019)

#### **Análisis:**

De acuerdo a los negocios y a las grandes industrias se ha visto que los juguetes artesanales se muestran de madera y varios colores y diseños creados en un taller artesanal, siendo estos de mucha importancia para los niños de esta sociedad ya que, han permitido que los niños más pequeños desarrollen sus habilidades psicomotrices de manera óptima.

Así mismo, se puede observar que estos juguetes artesanales permiten a los más pequeños de la casa, jugar con objetos de madera de varios tamaños, y colores, de manera que les han permitido ir estimulando su aprendizaje desde que son niños recién nacidos.

### **1.1.7.1 Proceso Artesanal**

El proceso artesanal es uno de los modelos de producción más antiguos creados por el hombre. Se caracteriza por ser una elaboración manual que se apoya en el uso de materia prima propia de la zona (en muchos casos son recursos sostenibles), herramientas básicas y por ser realizada por una o más personas. (Significados, 2023)

#### **Análisis:**

En la antigüedad los productos se elaboraban de manera artesanal, este proceso se demoraba más de lo que las industrias realizan los productos puesto que, se demoran menos tiempo en realizarlos.

Los negocios que realizan sus productos a través del proceso artesanal trabajan con amor y pasión ya que, al elaborar sus productos ponen todo su corazón, es así que salen los productos muy bien elaborados para salir al mercado a ofertarlos.

Las herramientas utilizadas en los talleres artesanales son sencillas, y son elaborados los productos de manera manual, como se hacía tradicionalmente, tomando en cuenta que si se debe realizar de manera minuciosa y con varios detalles para que estos salgan de calidad.

### **1.1.7.2 Importancia de los juguetes artesanales en los niños**

De acuerdo a (Miniland, 2016) “Se realza el valor del juguete como instrumento mediante el cual los niños y niñas de la primera infancia puedan aprender a introducirse en el mundo.

#### **Análisis:**

A lo largo de la historia los juguetes han ido teniendo un valor puesto que, este producto ha ido ayudando a los niños y niñas en sus primeras etapas de vida, así mismo el juguete ha servido como un instrumento que ha permitido que los más pequeños vayan desarrollando sus destrezas, como a mover de mejor manera sus manitos, sus piernas, en si todo su cuerpito.

Los juguetes artesanales, a más de hacer que se diviertan los pequeños han permitido que los niños de la primera infancia se vayan desarrollando su lado motriz el cual, les hace ser más inteligentes y despiertos.

### ***1.1.8 Habilidades Físicas***

Tomando en cuenta la importancia de los juguetes como instrumento de desarrollo motriz en los niños, las habilidades físicas comienzan a desarrollar a través de la comprensión de las funciones de cada una de las partes de su cuerpo del infante. Es por esta razón que a medida que van creciendo van desarrollando capacidades que les permitirán controlar cada una de sus necesidades fisiológicas a fin de poder desenvolverse por sí solos.

## **1.2 Marco Conceptual**

En el presente trabajo se desarrollan las bases conceptuales referentes al tema de investigación como es el modelo Canvas para la elaboración de juguetes artesanales para niños de la primera infancia.

**Modelo Canvas.-** el modelo Canvas sirve para simplificar los negocios a través de una matriz de 9 casilleros.

**Negocio.-** se entiende como una actividad en donde se vende un producto para obtener un recurso económico.

**Propuesta.-** es una nueva idea de negocio para mejorar un negocio.

**Niños en la primera infancia.-** corresponde a los niños de 0 a 5 años.

**Juguetes.-** es un instrumento u objeto que sirve para que jueguen los niños.

**Artesanales.-** es un artículo o producto realizado de manera manual.

**Madera.-** Se le conoce como una pieza que viene de los árboles y muchas veces se le labra para realizar cualquier artículo de carpintería.

**Habilidades motrices.-** son las habilidades de los niños que se van desarrollando a medida que van aprendiendo.

### **1.3 Marco Legal**

A continuación, se describen las bases legales que se encuentran enmarcadas en el presente trabajo de investigación: modelo Canvas para la elaboración de juguetes artesanales para niños de la primera infancia:

#### **1.3.1 Constitución de la empresa**

Requisitos para constituir una empresa de acuerdo a la Cámara de comercio de Quito.

- Contar de un taller físico
- Registrarse en el SRI como persona natural y obtener el RISE para negocios.
- Obtener la patente municipal.
- Registrar la marca del producto en el Servicio Ecuatoriano Nacional de Derechos Intelectuales (SENADI).
- Imprimir facturas.

#### **1.3.2 Requisitos para obtener el RISE**

El RISE es una forma que tienen los negocios para cumplir con el pago de impuestos de acuerdo a lo que dispone la ley.

- Ser persona natural.
- Original y copia de la cedula y del certificado de votación.
- Planilla de servicio básico de los últimos tres meses del lugar en donde estará el negocio.
- No dedicarse a alguna de las actividades excluidas según el SRI.
- Carecer de ingresos mayores a 60 mil dólares anuales.

#### **1.3.3 Requisitos para obtener los permisos municipales:**

Los requisitos necesarios que el municipio solicita para obtener la patente municipal de acuerdo a la actividad económica y para emprender un negocio son los siguientes:

- Formulario de declaración de patente para persona natural debidamente lleno y firmado.
- Copia de cedula y papeleta de votación.
- Copia de RUC.
- Acuerdo de responsabilidades y uso de medios electrónicos.

## **1.4 Marco Espacial**

### **1.4.1 Tiempo**

En el presente proyecto de modelo Canvas para la elaboración de juguetes artesanales para niños de la primera infancia, se localizará en un tiempo aproximado de un semestre, que es lo que dura el período de estudio.

### **1.4.2 Fecha en que se va a realizar el negocio**

La fecha en que se va a realizar el modelo de negocio es de mayo a septiembre 2023

### **1.4.3 Localización**

El proyecto de modelo Canvas para la elaboración de juguetes artesanales para niños de la primera infancia en la siguiente ubicación:

- **Provincia:** Pichincha
- **Ciudad:** Quito
- **Cantón:** Quito
- **Sector:** Sur - Este de Quito
- **Calle:** Av. Manuel Samaniego y Pinos.
- **Referencia:** Puente 5
- **Nombre del Taller Artesanal:** Juguetes artesanales “Niños Creativos”

### 1.4.4 Macro Localización

En el presente proyecto de modelo Canvas para la elaboración de juguetes artesanales para niños de la primera infancia se va encontrar ubicado en la ciudad de Quito en la parroquia de Conocoto en el valle de los Chillos, el cual se encuentra en el cantón Quito.

### Figura 2

*Ubicación de la ubicación para el proyecto*



**Nota:** Macro localización del sector Google Maps, Investigador Anangón D. Julio 2023.

### 1.4.5 Micro Localización

En el presente proyecto de modelo Canvas para la elaboración de juguetes artesanales para niños de la primera infancia, se encuentra ubicado en la avenida Av. Manuel Samaniego y Pinos, la casa es de color ploma de dos pisos y una puerta pequeña de color negra.

**Figura 3**

*Calles donde va estar ubicado el taller artesanal*



**Nota:** Micro localización del sector Google Maps. Investigador Anangón, D. Julio 2023

## CAPITULO II

### MARCO METODOLOGICO

#### 2.1 Segmentación de mercado y clientes

La segmentación de mercado del presente negocio de juguetes artesanales para niños de la primera infancia está situada en la parroquia de Conocoto en el valle de los Chillos, en este lugar se ha segmentado a nuestros posibles clientes potenciales que son la población económicamente activa de esta parroquia.

Los juguetes artesanales están dirigidos a los niños de cero a cinco años, es decir a niños que están en su primera etapa de desarrollar su motricidad, ya que, estos juguetes son diseñados con diferentes diseños, tipos de madera y colores, estos son realizados con una alta calidad, a fin de que sean útiles.

El propósito de crear estos productos además de satisfacer las necesidades de nuestros clientes tiene un fin social que es el de cuidar y proteger nuestro medio ambiente.

##### *2.1.1 Matriz Psicográfica*

La matriz Psicográfica, ha permitido en primer lugar, seleccionar el mercado en donde se va a vender el producto, en el caso de este proyecto de modelo canvas para elaborar los juguetes artesanales para niños en la primera infancia, se ha escogido la parroquia de Conocoto en el Valle de los Chillos.

El propósito de esta matriz es poder determinar el segmento de mercado, los cuales serán posibles clientes potenciales, tomando en cuenta sus actitudes, intereses, la personalidad y las motivaciones que tienen para acceder a este producto.

Es importante mencionar que el estilo de vida de los clientes potenciales debe ser similares puesto que, se debe lograr que el esfuerzo realizado para ofertar los juguetes artesanales debe ser asertivo, de esta manera se afianzará la relación sólida con los mismos.

**Tabla 2***Matriz Psicográfica*

<b>PSICOGRÁFICAS</b>			
<b>ESTILO DE VIDA</b>	<b>PERSONALIDAD</b>	<b>BENEFICIOS DEL PRODUCTO</b>	<b>USO DEL PRODUCTO</b>
Personas que leen todo el tiempo Personas saludables Personas con poder adquisitivo. Personas innovadoras	Tranquilas Responsables Creativas Comprometidas Con Valores	Permite mejorar la motricidad en los niños permite ser creativos a Los niños. es de uso lúdico Es algo innovador Es una forma maravillosa de estimular el sentido del Tacto Son juguetes que duran.	Los niños pueden utilizar juguetes de madera para ayudar a proporcionar representaciones visuales de los problemas lógicos, matemáticos o científicos. Los juguetes artesanales de madera se deben usar con manos limpias y en un espacio en donde pueda crear y movilizar las piezas.

**Tabla 3***Matriz Geográfica*

<b>GEOGRÁFICAS</b>		
<b>CIUDAD</b>	<b>PARROQUIA</b>	<b>CLIMA</b>

QUITO	CONOCOTO	CÁLIDO
<b>CANTIDAD DE POBLACIÓN</b>		<b>ACCESO A TRANSPORTE</b>
39.957 habitantes		SI

**Tabla 4**

**Matriz Demográficas**

<b>DEMOGRÁFICAS</b>			
<b>EDAD</b>	<b>SEXO</b>	<b>OCUPACIÓN</b>	<b>EDUCACIÓN</b>
20 – 50 AÑOS	SIN DISCRIMINACIÓN	ECONÓMICAMENTE ACTIVA	MEDIA
<b>PROFESIÓN</b>	<b>NACIONALIDAD</b>	<b>ESTADO CIVIL</b>	<b>INGRESOS</b>
SIN DISCRIMINACIÓN	SIN DISCRIMINACIÓN	SIN DISCRIMINACIÓN	SALARIO BASICO UNIFICADO

**Fuente:** Elaboración propia

### **2.1.2 Población**

El presente trabajo de investigación, se desarrolla mediante el método cuantitativo, puesto que, la recolección de datos es importante para obtener la información necesaria, La parroquia de Conocoto en el Valle de los Chillos, cuenta con una población total de acuerdo al censo poblacional de 82.072

- **Población total según género**

La parroquia de Conocoto en el Valle de los Chillos, según el género es de 42.381 mujeres y 39.691 hombres (INEC, 2010).

Así mismo, se hizo uso de la investigación descriptiva la cual ha permitido describir la problemática establecida.

- **Población económicamente activa**

La población en edad de trabajar (PET) constituye el 83% del total de la población de la parroquia Conocoto que es de 68119,76 habitantes.

Económicamente activa (PEA) corresponde a **39.957** con 59% y la población económicamente inactiva 27.899 con 41%.

- **Población por grupo de edades y sexo**

En cuanto a la población distribuida en edades, se puede decir que la parroquia de Conocoto tiene una población joven: 17% de la población total se concentra entre los 0 y los 9 años de edad.

Así mismo, el 36% del total de la población se encuentra entre la edad de 0 a 10 años en lo que respecta a niños y de 29 años el promedio de la población joven.

El porcentaje de adultos mayores apenas corresponde al 6% de la población total de la parroquia.(INEN, 2010).

A continuación, se observa la tabla de número 3 la cual muestra la distribución de las edades.

**Tabla 5***Distribución por edades*

<b>Parroquia de Conocoto</b>		
<b>Grupos de edades</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Hombres</b>
Menor de 1 año	1.236	5.682
De 5 a 9 años	7.298	7.468
De 15 a 19 años	7.469	7.286
De 25 a 29 años	7.119	6.295
De 35 a 39 años	5.807	5.535
De 45 a 49 años	5.354	4.264
De 55 a 59 años	3.417	2.678
Más de 65 años	4.681	483
<b>TOTAL</b>	<b>42.381</b>	<b>39.691</b>

Nota: tomado de la página del Censo. (INEC, 2010)

### **2.1.3 Superficie**

Para el desarrollo de este proyecto de elaboración de juguetes artesanales para niños de la primera infancia, se realizó una investigación de campo en la parroquia de Conocoto está ubicada a 11 km del centro de Quito, en el costado occidental del Valle de los Chillos, sobre la ladera oriental de la loma de Puengasí. Su territorio se extiende en 56,76 km<sup>2</sup> y varía entre los 2.390 y los 3.175 metros sobre el nivel del mar (Wikipedia, 2021).

### **Clima**

Conocoto es muy visitado especialmente por quiteños ya que tiene un clima cálido con temporadas secas y húmedas.

### **Límites de la parroquia de Conocoto**

Al Norte: cantón Quito y parroquia de Cumbayá,

Al Sur: parroquia Amaguaña y cantón Rumiñahui,

Al Oriente: parroquias Alangasí y Guangopolo y el cantón Rumiñahui,

Al Occidente: cantón Quito.



**Fórmula:**

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

**N** = Población Total = 39.957

**Z<sub>α</sub>2** = Nivel de confianza = 95% = 1.96<sup>2</sup>

**p** = 5% = 0.5

**q** = (1 - p) = 0.5

**d** = % precisión = 3%

$$n = \frac{39.957 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.03^2 * (39.957 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{372089573}{369208}$$

$$n = 148$$

### ***2.2.2 Diseño de la investigación***

El diseño de la presente investigación es de mucha importancia, se presenta mediante un plan de manera general del investigador, el cual propone que es necesario obtener respuestas a sus interrogantes. (Cabezas, 2018)

### **2.3 Investigación descriptiva**

De acuerdo al origen de la información para el presente estudio investigativo se ha utilizado la investigación descriptiva, la cual permite ir describiendo de acuerdo a la realidad en la que se va investigando. Pues, se debe tomar en cuenta que se ha ido recopilando información cuantificable a fin de, realizar un análisis estadístico una vez que se ha escogido la muestra de la población y se ha aplicado la encuesta con claridad.

#### ***2.3.1 Investigación cuantitativa***

Acorde al rango de tratamiento de datos se realiza la investigación cuantitativa, debido a que esta investigación ha permitido obtener los datos numéricos del resultado de la encuesta. Así mismo gracias a esta investigación cuantitativa se ha podido realizar un análisis

de cuáles serán los posibles clientes potenciales para el proyecto de modelo Canvas para la elaboración de juguetes artesanales para niños de la primera infancia.

### ***2.3.2 Métodos a utilizarse***

Tomando en cuenta la presente investigación como es el proyecto de modelo Canvas para la elaboración de juguetes artesanales para niños de la primera infancia, se ha realizado mediante el método de investigación descriptiva cuantitativa a fin de, obtener la información veraz y realizar un análisis de los datos obtenidos, pues, es importante estar correctamente direccionado en el modelo de negocio a través de una visión clara de los datos obtenidos en la encuesta, los mismos, que son tabulados de manera correcta con la finalidad de, analizar e interpretar los resultados.

### ***2.3.3 Técnicas de Investigación***

El presente modelo de negocio Canvas, se realiza mediante la técnica de la encuesta a fin de, recolectar los datos necesarios y posteriormente realizar la cuantificación.

#### **2.3.3.1 Encuesta**

Una de las técnicas de investigación que permiten recolectar los datos de manera eficiente es el instrumento de la encuesta, la cual permite recopilar los datos, esta técnica está estructurada mediante preguntas las cuales están enfocadas en la población de estudio y pueden ser efectuadas de varias maneras, este instrumento se lo puede realizar de manera personal o por vía telefónica u online.

#### **2.3.3.2 Componentes de la encuesta**

- 1) *Objetivo*: es el propósito de por el cual se va a desarrollar la encuesta.
- 2) *Requerimiento*: se comunica brevemente lo que se solicita a los encuestados.
- 3) *Datos Generales del Encuestado*: es la información básica del o los encuestados; edad, sexo, nacionalidad, entre otras.

- 4) *Cuestionario*: las preguntas son elaboradas en base al objetivo que esta pretenda, las preguntas pueden ser; abiertas, cerradas o de opción múltiple.
- 5) *Agradecimiento*: se procede agradecer a las personas que brindaron su tiempo y predisposición para la resolución de la encuesta.

## 2.4 Análisis y Resultados

### Pregunta 1.- ¿Tiene hijos o sobrinos de la edad entre 0 a 5 años?

**Tabla 6**

*Tiene hijos o sobrinos de la edad entre 0 a 5 años*

Variable	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
Si	97	65,54%
No	51	34,46%
<b>TOTAL</b>	<b>148</b>	<b>100,00%</b>

**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023.

**Figura 5**

*Tiene hijos o sobrinos de la edad entre 0 a 5 años.*



**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

## Análisis e interpretación de resultados

De los datos obtenidos el 65,54% de encuestados tienen hijos o sobrinos de la edad entre 0 a 5 años en el sector de Conocoto, mientras que el 34,46% mencionan que tienen hijos o sobrinos mayores a 5 años o no tienen hijos o sobrinos.

### Pregunta 2.- ¿ Estás dispuesto a comprarles a tus hijos o sobrinos juguetes artesanales?

**Tabla 7**

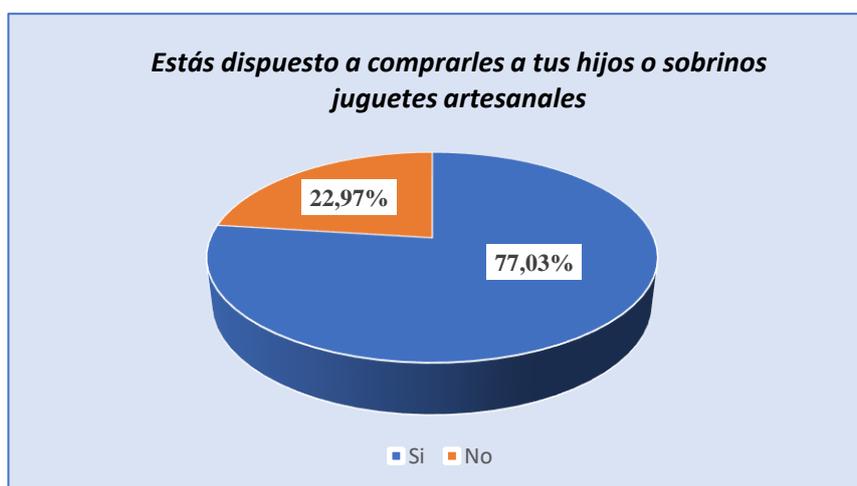
*Disposición de comprarles a tus hijos o sobrinos juguetes artesanales*

Variable	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
Si	114	77,03%
No	34	22,97%
<b>TOTAL</b>	<b>148</b>	<b>100,00%</b>

**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

**Figura 6**

*Estás dispuesto a comprarles a tus hijos o sobrinos juguetes artesanales*



**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

### Análisis e interpretación de resultados

De los datos obtenidos el 77,03% de encuestados están dispuestos a comprarles a sus hijos o sobrinos juguetes artesanales en el sector de Conocoto, mientras que el 22,97% mencionan que tienen hijos o sobrinos mayores a 5 años o no tienen hijos o sobrinos.

#### Pregunta 3.- ¿ Qué características buscas al momento de comprar juguetes artesanales?

**Tabla 8**

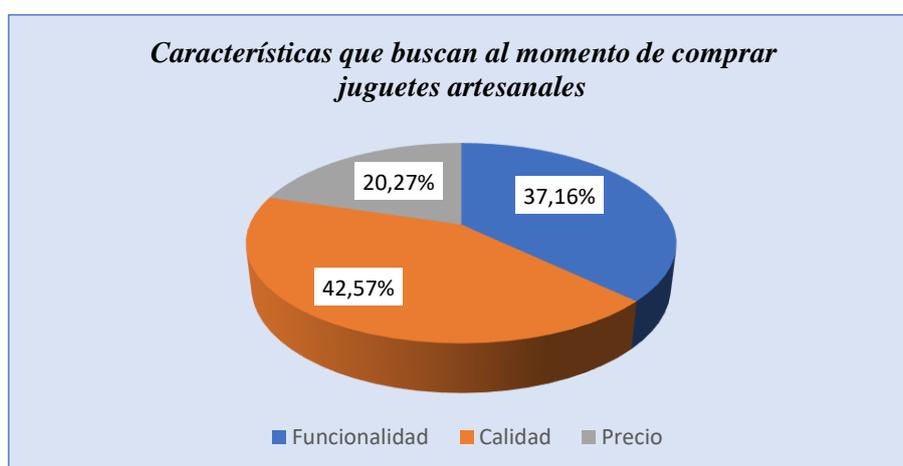
*Características que buscan al momento de comprar juguetes artesanales*

Variable	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
Funcionalidad	55	37,16%
Calidad	63	42,57%
Precio	30	20,27%
<b>TOTAL</b>	<b>148</b>	<b>100,00%</b>

**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

**Figura 7**

*Características que buscan al momento de comprar juguetes artesanales*



**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

### Análisis e interpretación de resultados

De los datos obtenidos el 37,16% de encuestados al momento de comprar juguetes artesanales prefieren que sean funcionales, el 42,57% de los encuestados prefieren que los juguetes artesanales sean de calidad y el 20,27% de los encuestados prefieren escoger un juguete artesanal de acuerdo al precio.

**Pregunta 4.- ¿ Cree que los juguetes artesanales proporcionan un beneficio para los niños entre 0 a 5 años?**

**Tabla 9**

*Los juguetes artesanales son un beneficio para los niños entre 0 a 5 años*

Variable	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
Si	144	97,30%
No	4	2,70%
<b>TOTAL</b>	<b>148</b>	<b>100,00%</b>

**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

**Figura 8**

*Los juguetes artesanales son un beneficio para los niños entre 0 a 5 años*



**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

### Análisis e interpretación de resultados

De los datos obtenidos el 97,30% de encuestados si creen que los juguetes artesanales proporcionan un beneficio para los niños entre 0 a 5 años en el sector de Conocoto, mientras que el 2,70% respondieron que no.

#### Pregunta 5.- ¿ Por lo general cada que tiempo compra juguetes para la motricidad?

**Tabla 10**

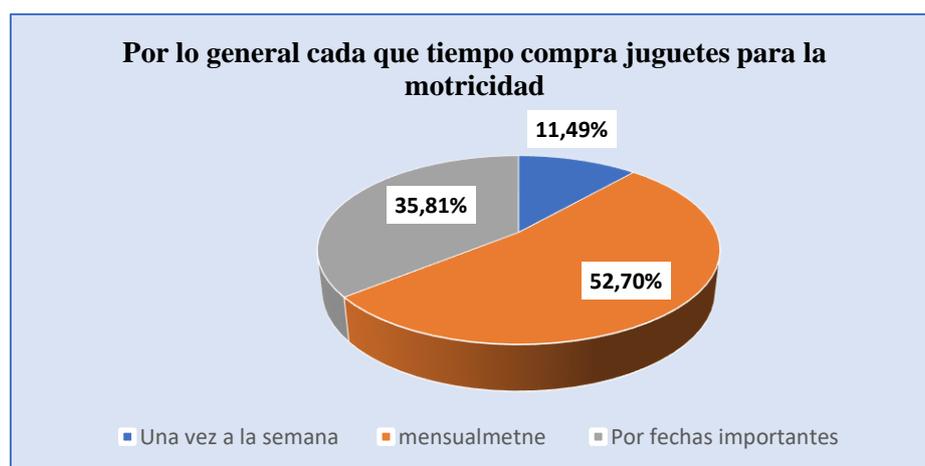
*Cada que tiempo compra juguetes para la motricidad*

Variable	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
Una vez a la semana	17	11,49%
Mensualmente	78	52,70%
Por fechas importantes	53	35,81%
<b>TOTAL</b>	<b>148</b>	<b>100,00%</b>

**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

**Figura 9**

*Cada que tiempo compra juguetes para la motricidad*



**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

### Análisis e interpretación de resultados

De los datos obtenidos el 11,49% de encuestados compran juguetes para la motricidad una vez por semana el 52,70% de los encuestados prefieren comprar los juguetes artesanales mensualmente y el 35,81% de los encuestados compran los juguetes artesanales cuando son fechas importantes.

#### Pregunta 6.- ¿ Le gustaría que su hijo aumente la motricidad mediante juguetes artesanales de madera?

**Tabla 11**

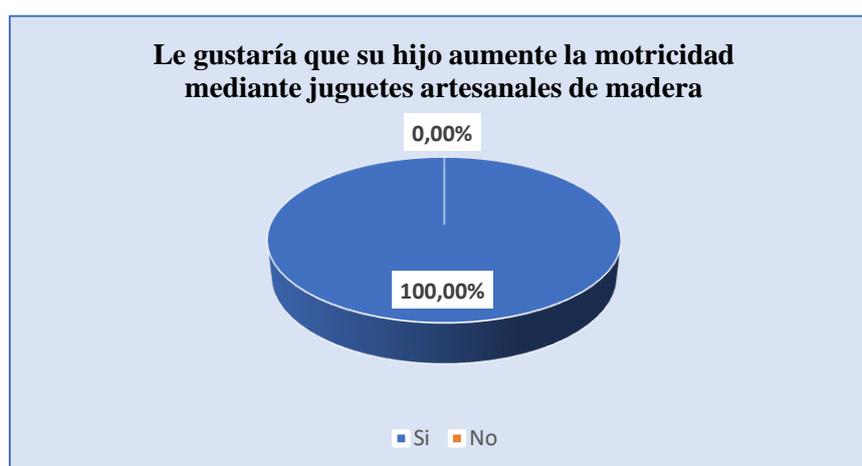
*Aumento de la motricidad mediante juguetes artesanales de madera*

Variable	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
Si	148	100,00%
No	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>148</b>	<b>100,00%</b>

**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

**Figura 10**

*Aumento de la motricidad mediante juguetes artesanales de madera*



**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

## Análisis e interpretación de resultados

De los datos obtenidos el 100% de encuestados si les gustaría que su hijo o sobrino aumente la motricidad mediante juguetes artesanales de madera en el sector de Conocoto.

**Pregunta 7.- ¿ Qué tipo de madera prefiere en la fabricación de los juguetes artesanales?**

**Tabla 12**

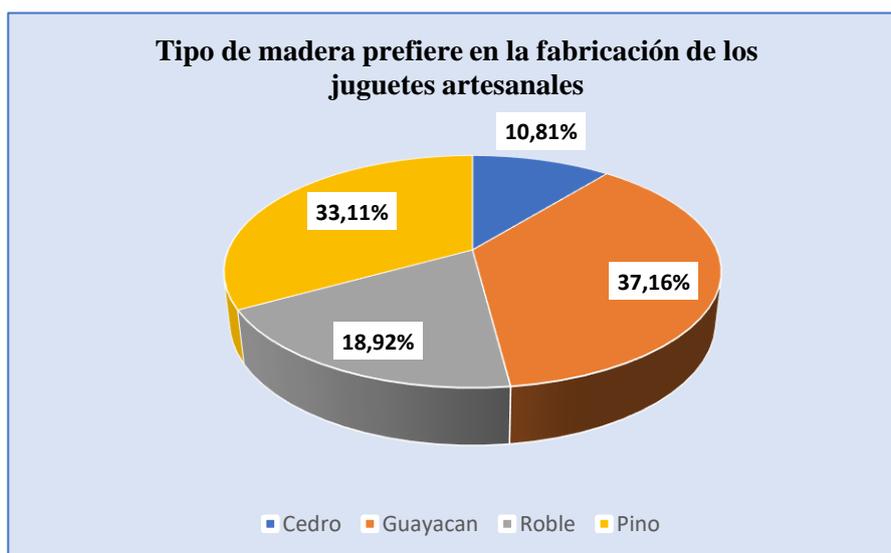
*Tipo de madera prefiere en la fabricación de los juguetes artesanales*

Variable	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
Cedro	16	10,81%
Guayacán	55	37,16%
Roble	28	18,92%
Pino	49	33,11%
<b>TOTAL</b>	<b>148</b>	<b>100,00%</b>

**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

**Figura 11**

*Tipo de madera prefiere en la fabricación de los juguetes artesanales*



**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

### Análisis e interpretación de resultados

De los datos obtenidos el 10,81% de encuestados prefieren el tipo de madera cedro para la fabricación de los juguetes artesanales el 37,16% de los encuestados prefieren la madera de Guayacán y que es un alto porcentaje de elección, el 18,92% prefieren madera de Roble y el 33,11% prefieren madera de pino.

### Pregunta 8.- ¿ Cuánto estaría dispuesto a pagar por los juegos artesanales?

**Tabla 13**

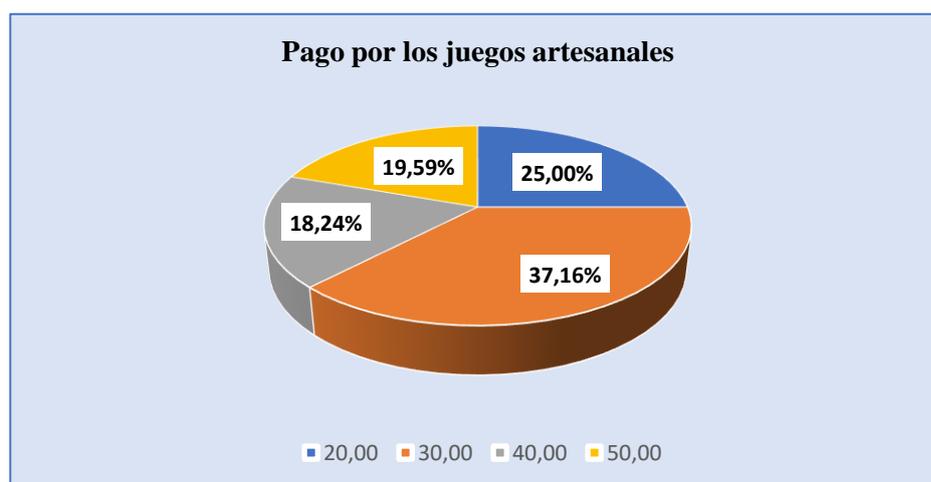
*Pago por los juegos artesanales*

Variable	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
20,00	37	25,00%
30,00	55	37,16%
40,00	27	18,24%
50,00	29	19,59%
<b>TOTAL</b>	<b>148</b>	<b>100,00%</b>

**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

**Figura 12**

*Pago por los juegos artesanales*



**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

## Análisis e interpretación de resultados

De los datos obtenidos el 25% de encuestados del sector de Conocoto pagarían por los juguetes artesanales 20,00 el 37,16% pagarían 30,00, el 18,24% de las personas encuestadas pagarían 40,00 y el 19,59% de los encuestados pagarían un valor de 19,59%.

### Pregunta 9.- ¿ En dónde le gustaría comprar los juguetes artesanales?

**Tabla 14**

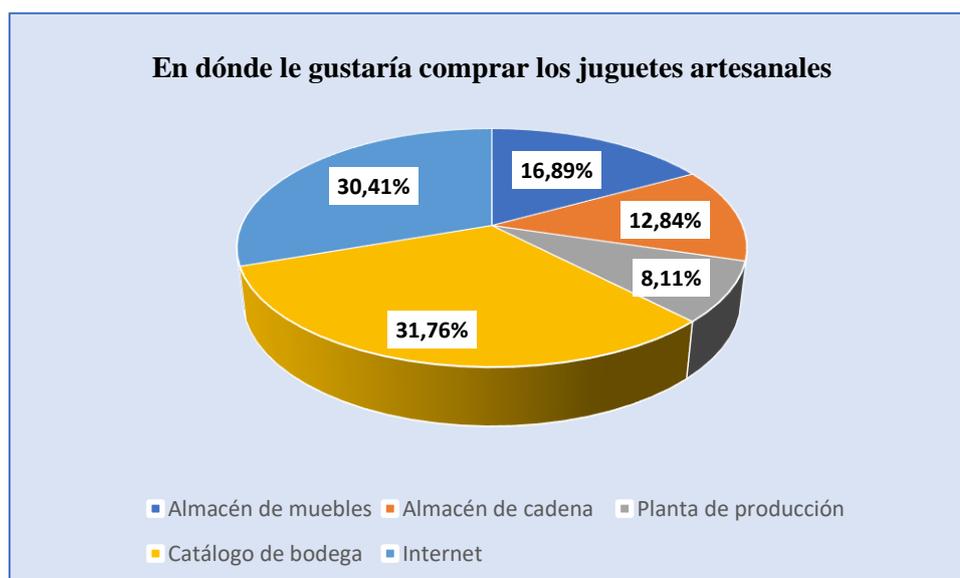
*En dónde le gustaría comprar los juguetes artesanales*

Variable	12	FRECUENCIA RELATIVA %
Almacén de muebles	25	16,89%
Almacén de cadena	19	12,84%
Planta de producción	12	8,11%
Catálogo de bodega	47	31,76%
Internet	45	30,41%
<b>TOTAL</b>	<b>148</b>	<b>100,00%</b>

**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

**Figura 13**

*Lugares para comprar los juguetes artesanales*



**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

### Análisis e interpretación de resultados

De los datos obtenidos el 16,89% de encuestados del sector de Conocoto mencionan que les gustaría comprar los juguetes artesanales en un almacén de muebles, el 12,84% en un almacén de cadena, el 8,11% en la planta de producción, el 31,76 en un catálogo de bodega y el 30,41% en internet.

#### Pregunta 10.- ¿Cuál sería su forma de pago?

**Tabla 15**

*Forma de pago*

Variable	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
Tarjeta	88	59,46%
Efectivo	60	40,54%
<b>TOTAL</b>	<b>148</b>	<b>100,00%</b>

**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangonó, D. 2023

**Figura 14**

*Forma de pago*



**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangonó, D. 2023

## Análisis e interpretación de resultados

De los datos obtenidos el 59,46% de encuestados del sector de Conocoto mencionan que les gustaría pagar los juguetes artesanales con tarjeta de crédito y el 40,54% de las personas encuestadas les gustaría pagar en efectivo.

**Pregunta 11.- ¿ Conoce usted las marcas de juguetes artesanales hechos en el Valle de los Chillos?**

**Tabla 16**

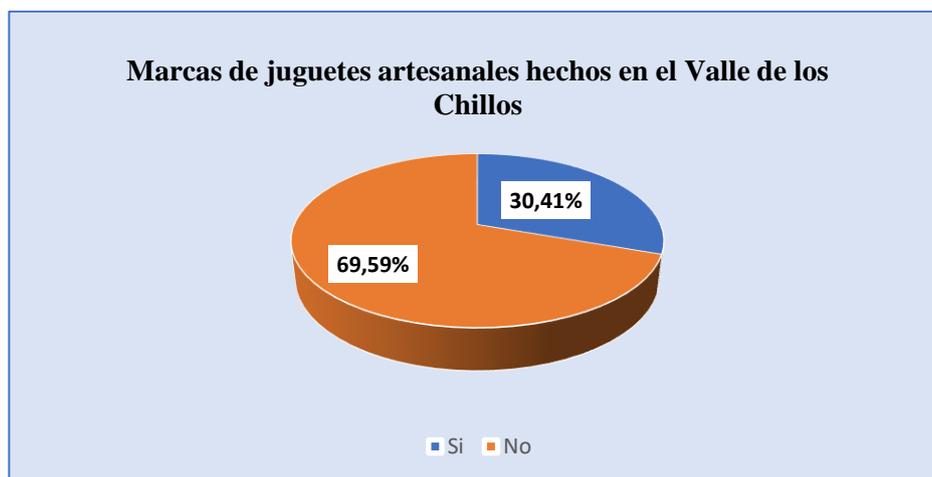
*Marcas de juguetes artesanales hechos en el valle de los Chillos*

Variable	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA %
Si	45	30,41%
No	103	69,59%
<b>TOTAL</b>	<b>148</b>	<b>100,00%</b>

**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

**Figura 15**

*Marcas de juguetes artesanales hechos en el valle de los Chillos*



**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

## Análisis e interpretación de resultados

De los datos obtenidos el 30,41% de encuestados del sector de Conocoto mencionan que, si conocen marcas de juguetes artesanales hechos en el Valle de los Chillos y el 69,59% de las personas no conocen marcas de juguetes artesanales, lo cual sería muy beneficioso para la propuesta del presente proyecto.

### Pregunta 12.- ¿Qué tan fácil consigue usted juguetes de madera?

**Tabla 17**

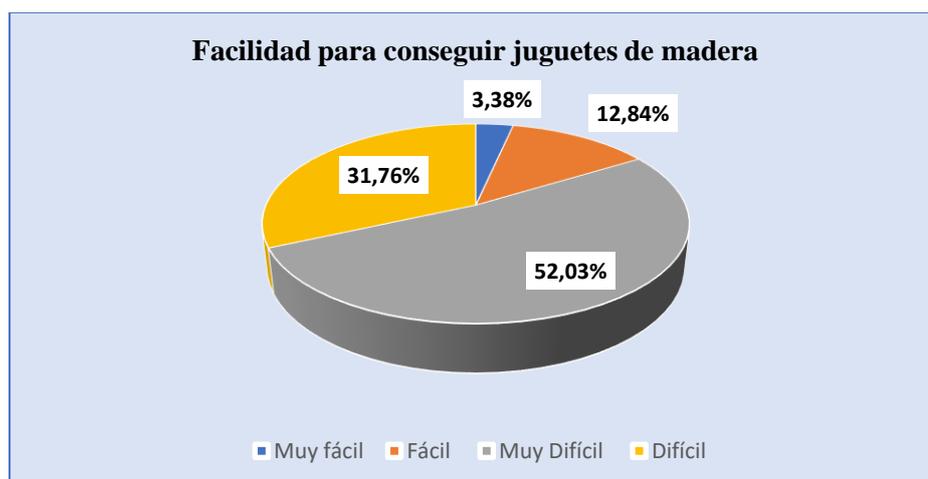
*Facilidad para conseguir juguetes de madera*

Variable	12	FRECUENCIA RELATIVA %
Muy fácil	5	3,38%
Fácil	19	12,84%
Muy Dificil	77	52,03%
Dificil	47	31,76%
<b>TOTAL</b>	<b>148</b>	<b>100,00%</b>

**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

**Figura 16**

*Facilidad para conseguir juguetes de madera*



**Nota:** resultados de la encuesta a las personas de Conocoto. Investigador Anangón, D. 2023

### **Análisis e interpretación de resultados**

De los datos obtenidos el 3,38% de encuestados del sector de Conocoto mencionan que les es muy fácil conseguir juguetes artesanales en este sector, el 12,84% consiguen de manera fácil, el 52,03% de los encuestados mencionan que es muy difícil conseguir juguetes artesanales en Conocoto y el 31,76 tienen dificultad en conseguir juguetes artesanales.

## CAPÍTULO III

### DISEÑO DE MODELO DE NEGOCIO

#### *3.1 Organización de la Empresa*

La política primordial del emprendimiento que se está realizando se basa fundamentalmente en un modelo de negocio en donde prima la sencillez, tomando en cuenta cada una de las experiencias en cuanto a gusto y elección de nuestros posibles clientes, a fin de satisfacer sus necesidades y son quienes forman la parte principal en la creación de nuestros productos de juguetes artesanales para niños de 0 a 5 años.

Promoveremos los valores corporativos fundamentales como el respeto, la responsabilidad, la creatividad, la innovación, la calidad y el compromiso con nuestros clientes, a fin de demostrarles de que nuestro negocio funcione de manera correcta ya que tenemos el compromiso y amor con el medio ambiente.

Jurídicamente este emprendimiento está constituido por un solo socio, el cual contribuyera con el capital propio, con la finalidad de, poner en marcha el mismo. El dueño del negocio de elaboración de juguetes artesanales para niños de la primera infancia, es el responsable de las deudas y obligaciones contraídas a fin de que el mismo salga adelante.

#### *3.1.1 Misión*

Comercializar de forma honesta y responsable en el mercado, juguetes artesanales de alta calidad para niños de la primera infancia, conservando el medio ambiente, brindando a nuestros clientes y amigos la satisfacción y experiencia de tener productos innovadores hechos a mano y diseñados un personal capacitado.

### **3.1.2 Visión**

Para el año 2028 ser reconocidos en el mercado por la creación de juguetes artesanales para los niños en la primera infancia, elaborados con experiencias innovadoras que inspiran, recrean y desarrollan la psicomotricidad de los niños a través del juego.

### **3.1.3 Objetivos**

#### **3.1.3.1 Objetivo General**

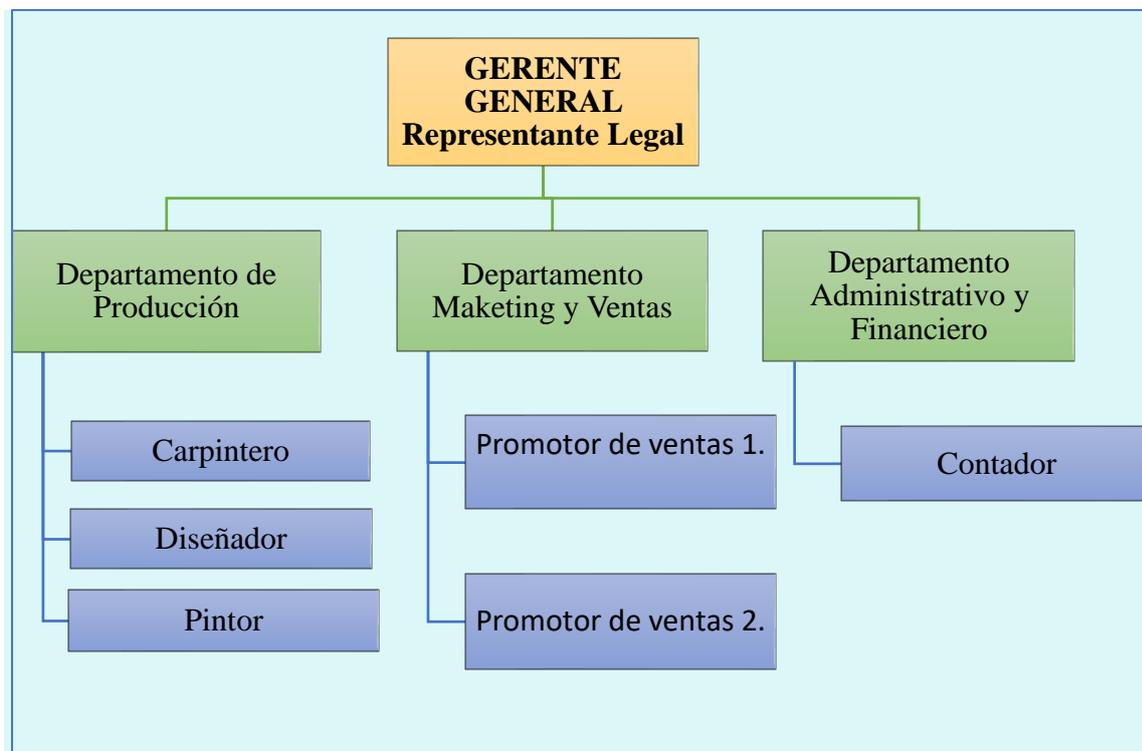
- Elaborar juguetes artesanales para niños de la edad entre 0 a 5 años que permitan desarrollar su motricidad.

#### **3.1.3.2 Objetivos Específicos**

- Identificar las necesidades de los niños para desarrollar la motricidad.
- Conocer que juguetes artesanales son más beneficiosos para los niños pequeños.
- Realizar juguetes artesanales para niños entre 0 y 5 años que otorguen un beneficio para su desarrollo.

### **3.2 Organigrama Estructural**

“Niños Creativos”, cuenta con un organigrama estructural jerárquicamente establecido por departamentos.

**Figura 17***Organigrama Estructural NIÑOS CREATIVOS*

**Fuente:** Elaboración propia

### 3.2.1 Organigrama Funcional de la Empresa

Dentro del Organigrama funcional de este negocio, se determinan los siguientes puestos que se detallan a continuación:

### 3.2.2 Estructura de Funciones Gerente General

**Tabla 18***Estructura de Funciones Gerente General*

NOMBRE DEL CARGO:	GERENTE GENERAL
VINCULACIÓN DEL TALLER DE JUGUETES ARTESANALES	Nomina – IESS
LINEA DE REPORTE:	Representante legal
LINEA DE SUPERVISIÓN:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Departamento de Producción.</li> <li>• Departamento de Marketing y Ventas.</li> <li>• Departamento Administrativo Financiero.</li> </ul>

**Detalle de funciones:**

Velar por el fiel cumplimiento de los objetivos de empresa, así como también la misión, visión, políticas, valores, principios y valores que permiten el correcto funcionamiento de la misma.

- Dar a conocer al personal la filosofía empresarial para dar fiel cumplimiento a las metas propuestas a corto y a largo plazo establecidas en la planificación estratégica.
- Revisará que cada una de las áreas de trabajo cumplan con la planificación establecida.
- Verificará que el área de producción cumpla con la meta propuesta en la empresa.
- Revisar que los informes presentados por el área financiera se encuentren correctamente fin del periodo.
- Administrar eficientemente el presupuesto para todo el año.

**Perfil del cargo:**

- Estudios: Estudios superiores de tercer nivel en el área de Economía o Administración de Empresas.
- Ofimática: Nivel avanzado en Sistemas TICS.
- Inglés: Nivel avanzado.

**Tabla 19**

Estructura Funciones jefe Administrativo Financiero

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	<b>JEFE ADMINISTRATIVO FINANCIERO</b>
VINCULACION A LA EMPRESA:	Nomina – IEES
LINEA DE REPORTE:	Gerente General

**Detalle de funciones:**

- Elaborar informes financieros mensuales con los detalles específicos de ingresos y egresos a fin de conocer cuál es la ganancia.

- Elaborar estadísticas y proyecciones de ingresos de acuerdo a la producción planificada.
- Realizar un seguimiento continuo de cada una de las recomendaciones de auditorías internas y externas.
- Legalizar los movimientos financieros como los Estados Financieros, Libro Diario, Facturas, Retenciones, Caja y mantener el control de ingresos, compras y gastos de la empresa.
- Capacitará al personal, en lo que se refiera a lo financiero, ventas, etc.

**Perfil del cargo:**

- Estudios: Nivel universitario en las ramas de Contabilidad o Administración Financiera.
- Ofimática: Nivel avanzado en Office y en Plataformas digitales.
- Inglés: Nivel básico.

**Tabla 20**

*Estructura Funciones jefe de Marketing y Ventas*

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	<b>JEFE DE MARKETING Y VENTAS</b>
VINCULACION A LA EMPRESA:	Nomina – IESS
LINEA DE REPORTE:	Gerente General
LINEA DE SUPERVISIÓN:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promotor de ventas 1.</li> <li>• Promotor de ventas 2.</li> </ul>

**Detalle de funciones:**

- Realizar reuniones periódicas con con la Gerencia General y el jefe Financiero a fin de, cumplir con los objetivos relacionados con ventas, promociones.
- Desarrollar el seguimiento y a las bodegas de producción para tener conocimiento de los productos disponibles para ofertar adecuadamente el producto.

- Establecer normas que permitan realizar una correcta atención al cliente.
- Realizar campañas publicitarias sobre el producto, la cual debe ser colorida y dirigida a personas que tengan hijos y sobrinos de cero a cinco años ya que ellos son nuestro público objetivo.
- Coordinar, con supervisar y analizar la atención del staff de ventas a cartera de clientes con fines de mejora continua y atención de inquietudes o problemas presentados.
- Realizar reuniones cada semana con promotores de ventas para control de gestión, a fin de, alcanzar los objetivos.
- Realizar un registro de los clientes a quienes han sido vendidos el producto y darles asesoramiento sobre el mantenimiento del producto.
- Identificar fortalezas y debilidades del personal del área de ventas para motivarles mediante una capacitación.

**Perfil del cargo:**

- Estudios: Nivel universitario en las ramas de Marketing
- Ofimática: Nivel avanzado en Office, plataformas de marketing y canales digitales.
- Conocimientos en: Marketing y Atención al cliente.
- Inglés: Nivel Avanzado.

**Tabla 21**

*Estructura Funciones Promotores de Ventas*

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	<b>PROMOTOR VENTAS 1 Y 2</b>
VINCULACION A LA EMPRESA:	Nomina – IESS
LINEA DE REPORTE:	Jefe de Marketing y Ventas

**Detalle de funciones:**

- Realizar normas de buena atención a los clientes presenciales y a clientes que compran vía online.
- Diseñar una plantilla de diseño de su producto para mejor apreciación del mismo.
- Realizar las ventas personales en la empresa por llamadas telefónicas y plataformas digitales.
- Conocimiento de marketing para realizar campañas publicitarias para comercializar y vender los productos .
- Elaborar reportes diarios que muestren las estadísticas de ventas.

**Perfil del cargo:**

- Estudios: Nivel educación secundaria.
- Ofimática: Nivel medio en Word y Excel, canales y plataformas digitales.
- Conocimientos en: Atención al cliente, expresión lingüística y corporal.
- Inglés: Nivel básico.

**Tabla 22***Estructura Funciones jefe de Producción*

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	<b>JEFE DE PRODUCCION</b>
VINCULACION A LA EMPRESA:	Nomina – IESS
LINEA DE REPORTE:	Gerente General
LINEA DE SUPERVISIÓN:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Carpintero</li> <li>• Diseñador.</li> <li>• Pintor.</li> </ul>

**Detalle de funciones:**

- Realizar reuniones con el Gerente General a fin de, cumplir los objetivos relacionados con adquisiciones, con el mantenimiento y la reparación de los bienes de la Empresa;
- Desarrollar áreas para los bienes de la empresa para el uso del personal operativo y de la producción para realizar un mantenimiento correctivo y preventivo.

- Revisar que la materia prima se encuentre en correcto mantenimiento para evitar daños en la producción.
- Realizar negociaciones con los proveedores para abastecer de insumos para la producción de juguetes de manera óptima.
- Coordinar con el departamento de ventas para la correcta entrega del producto.
- Supervisar el cuidado y mantenimiento de la maquinaria y herramientas de la empresa para el correcto funcionamiento.
- Realizar inventario continuo de los bienes y materiales de la empresa, mediante el un Kardex de ingreso y egreso.
- Revisar que los productos se elaboren de acuerdo al diseño del producto.

**Perfil del cargo:**

- Estudios: Nivel universitario en la rama de Administración de Empresas.
- Ofimática: Nivel avanzado en Office.
- Conocimientos en: Inventarios, logística y gestión de bienes y compras.
- Inglés: Nivel medio.

**Tabla 23**

*Estructura Funciones Carpintero*

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	<b>CARPINTERO</b>
VINCULACION A LA EMPRESA:	Nomina – IESS
LINEA DE REPORTE:	Jefe de Operaciones

**Detalle de funciones:**

- Registro de entrada y salida de materia prima para la producción.
- Registro de los juguetes en existencia y en producción.
- Cuidado y mantenimiento de las máquinas para la producción.
- Revisión de los productos para que sean producidos de acuerdo al diseño escogido.

- Elegir tonos y marcas de pintura para los juguetes que produce la empresa.
- Elegir texturas de maderas para los diseños de los juguetes.

**Perfil del cargo:**

- Estudios: Nivel educación secundaria.
- Ofimática: Nivel básico en Excel.
- Conocimientos en: carpintería

**Tabla 24**

*Estructura Funciones Diseñador de Juguetes*

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	<b>DISEÑADOR DE JUGUETES</b>
VINCULACION A LA EMPRESA:	Nomina – IESS
LINEA DE REPORTE:	Jefe de Operaciones

**Detalle de funciones:**

- Elaboración y ejecución de diseño de juguetes de madera.
- Uso y manejo de los diseños de juguetes para satisfacer las necesidades de sus clientes
- Realizar diseños tomando en cuenta la motricidad de los niños de 0 a 5 años.
- Elaboración de un catálogo de diseños de juguetes artesanales.

**Perfil del cargo:**

- Estudios: Nivel universitario en la rama de Diseño.
- Ofimática: Nivel avanzado en programas de diseño.
- Conocimientos en: Uso de plóter, diseño y uso de pinturas y texturas.

**Tabla 25**

*Estructura Funciones Pintor*

<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	<b>PINTOR</b>
VINCULACION A LA EMPRESA:	Nomina – IESS
LINEA DE REPORTE:	Jefe de Operaciones

### Detalle de funciones:

- Utilizar pinturas de acuerdo a la textura de la madera del juguete artesanal.
- Detectar fallas de los productos antes de proceder a pintar.
- Cuidado y sellamiento de la madera.
- Organización materiales y bodegaje.
- Realizar un Kardex de las pinturas para tener en existencia.

### Perfil del cargo:

- Estudios: Nivel secundaria.
- Conocimientos en: tratamiento de la madera y pintar, maquinaria y equipo:

### 3.3 Lienzo Canvas del Negocio Niños Creativos Juguetes Artesanales

Figura 18

Lienzo Canva.

BUSINESS MODEL CANVAS	DISEÑADO POR: El autor	DISEÑADO PARA: "Niños Creativos"		FECHA: Julio2023
<b>ASOCIADOS CLAVES</b> Nuestros asociados claves serán los diferentes proveedores de materia prima de buena calidad, poder ejecutar el modelo de negocios CANVAS. 	<b>ACTIVIDADES CLAVES</b> Elaboración de diferentes juguetes artesanales Diseño de los juguetes Artesanales Control de calidad de los productos para brindar un servicio de calidad. 	<b>PROPUESTA DE VALOR</b> Cada uno de los clientes podrán elegir los diferentes juguetes de acuerdo al catálogo virtual de los juguetes artesanales. 	<b>RELACIÓN CON LOS CLIENTES</b> Relación respetuosa entre cliente y vendedor. Venta personalizada. Obsequios en la compra de juguetes según cierto número. 	<b>SEGMENTO DE CLIENTES</b> Hombres y mujeres entre 18 a 55 años de edad que tengan ingresos económicos estables, y que tengan hijos o sobrinos de 0 a 5 años. 
	<b>RECURSOS CLAVES</b> Se realizará una base de datos de nuestros clientes que sean verídicos y verificados. Producir gran variedad de juguetes artesanales 		<b>CANALES</b> Se realizará Ventas personalizada a través de las distintas maneras de comunicación. 	
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquisición de productos para el cuidado y tratamiento de la madera.</li> <li>• Compra de materias primas.</li> <li>• Salarios de acuerdo a escala salarial.</li> <li>• Gastos operacionales para el mantenimiento del taller artesanal.</li> </ul>		<b>VÍAS DE INGRESO</b> Venta de juguetes artesanales de acuerdo al diseño y conforme al catálogo para entregar un servicio de calidad a los clientes.		

Fuente. Elaboración propia

### 3.3.1 Diagrama de Distribución de Fábrica.

**Figura 19**

*Plano de distribución de la planta.*



Fuente. Elaboración propia

### 3.3.2 Conocimiento de las Características del Producto

Los juguetes artesanales de madera tienen como principal característica que no tienen la intervención de procesos mecanizados en su fabricación: están hechos a mano. Si bien se utilizan herramientas que ayudan en la elaboración (lijadoras eléctricas, por ejemplo), no está automatizado el proceso, no hay una serialización en la confección o ensamblaje de las piezas.

Cada juguete y cada pieza es única, pueden tener algunas pequeñas imperfecciones ya que no lo realiza un robot o máquina, y es eso justamente lo que le da esa característica de elemento único, individualizable.

Por la ausencia de estos procesos, es que no se hacen cantidades masivas, sino las que las manos humanas logren fabricar. Y esto es porque justamente no se busca maximizar la producción, sino agregar valor a cada pieza realizada.

- **1 línea estándar o souvenir:**

Esta línea tiene la finalidad de ofertar nuestros productos que son los juguetes artesanales, los cuales serán de gran beneficio para los niños de la primera infancia que van entre los 0 y 5 años de edad.

Así mismo serán de gran ayuda para los niños en cuanto a su desarrollo de la motricidad, lo cual es beneficioso para el crecimiento del niño. Esta línea será ofertada a través de los canales de distribución y punto venta.

### 3.3.3 Matriz de características de línea estándar

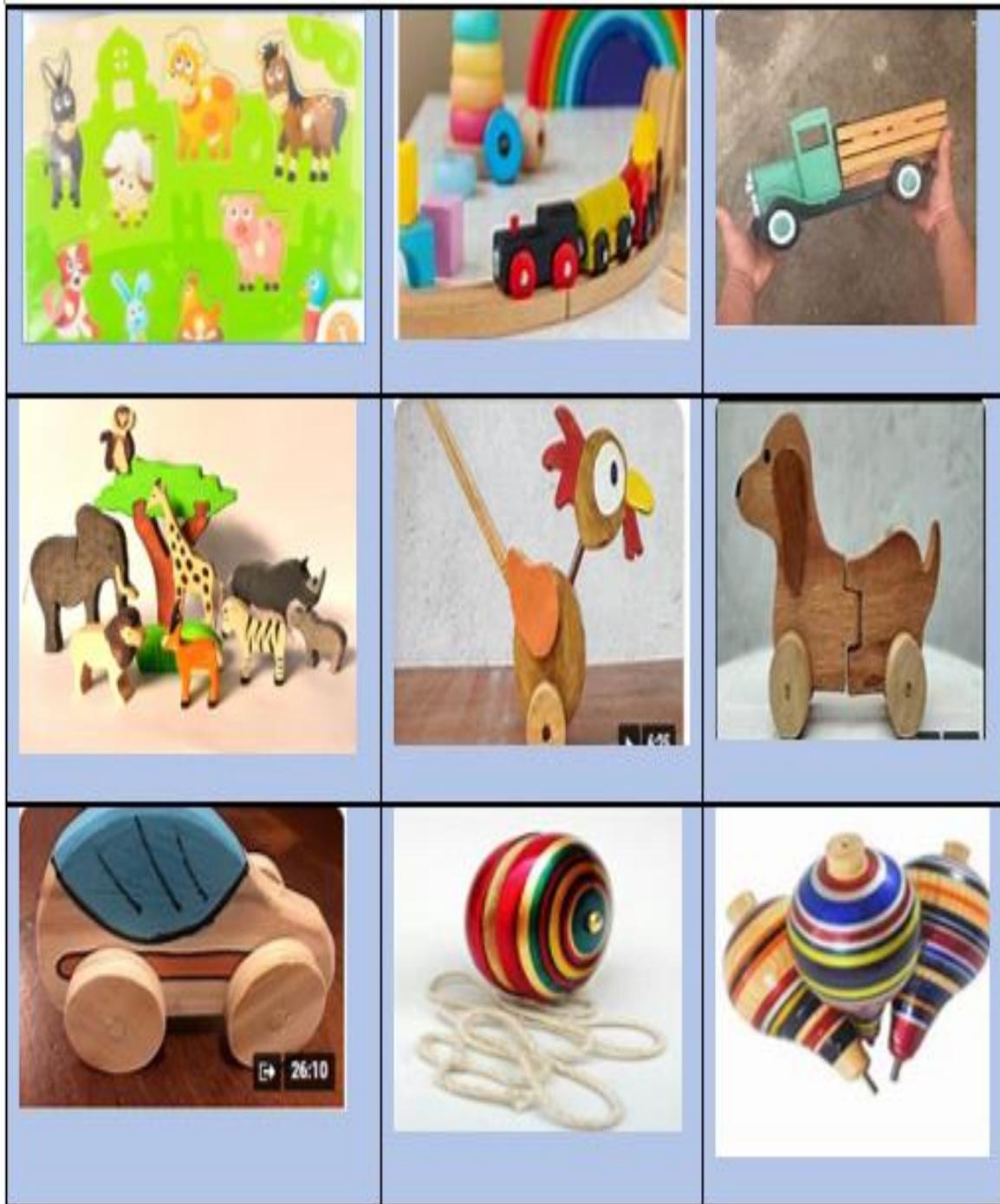
**Tabla 26**

*Características de línea estándar*

LISTADO DE CARACTERISTICAS PRODUCTO O SERVICIO	LÍNEA ESTÁNDAR O SOUVENIER
TIEMPO DE PRODUCCIÓN Y ENTREGA	5 DÍAS
TIEMPO MÁXIMO DE DEMORA	1 DÍA
JUGUETES ARTESANALES	Hermosos diseños de juguetes.
	Variedad de juguetes. Rompecabezas de animales de madera
	Realizados con madera de calidad .
DISEÑO	Diseños de juguetes para niños de la primera infancia
	Juguetes con formas sencillas
ACCESORIOS	Colores llamativos acorde para la edad de los niños.
RECOMENDACIONES	Utilizar los juguetes artesanales seguidamente para desarrollar la motricidad.
	Se les debe limpiar con un trapo húmedo para el cuidado de los niños
PRECIO	USD 25,00
FOTO	

**Nota** Diseño de las características de la línea estándar de “Niños Creativos”. Investigador Anangón, D. julio 2023.

**Figura 20**  
**Collage Línea de Frutales**

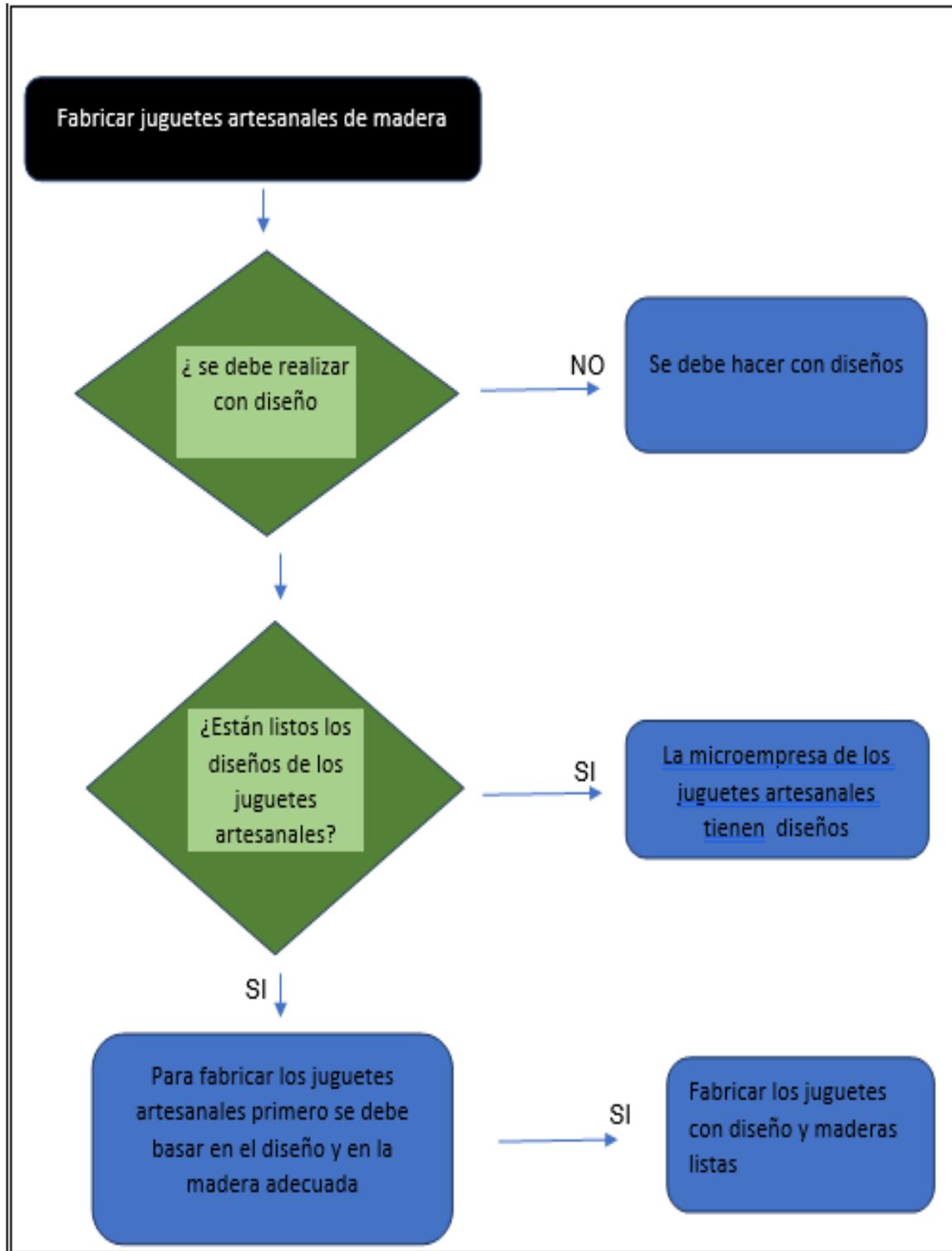


**Nota** Diseño de las características de la línea estándar de “Niños Creativos”. Investigador Anangón, D. julio 2023.

### 3.3.4 Diagrama del Proceso de Producción

**Figura 21**

*Diagrama de proceso*



**Nota** Diseño de las características de la línea estándar de “Niños Creativos”. Investigador Anangón, D. julio 2023.

**Tabla 27***Matriz de Proceso de Producción*

<b>PROCESO DE PRODUCCIÓN</b>		
<b>Etapa</b>	<b>Actividad</b>	<b>Descripción</b>
<b>Recepción de materia prima</b>	Revisión	La materia prima antes de adquirirla primero revisamos que ese encuentre en buen estado, a fin de que cumpla con cada uno de los requisitos y estándares de calidad para la producción de los juguetes artesanales, los cuales son nuestro producto.
	Clasificación	Es importante realizar una correcta clasificación de las clases de madera al momento de comprar, para lo cual se verifica que en la madera no exista huecos o polilla o que a su vez la madera se encuentre húmeda, ya que eso no permite realizar la fabricación de los juguetes artesanales.
	Almacenamiento	Después de clasificar la madera que es la materia prima principal, se almacena para que el carpintero pueda curar la madera y darle un correcto tratamiento al momento de proceder a cortar para la creación de los juguetes artesanales.
<b>Elaboración del producto</b>	Fondo	Para empezar con el proceso, primeramente, el carpintero procede a lijar la madera para no haya ningún desperfecto, luego se procede a cortar las figuras de madera de acuerdo al diseño. Se debe elegir las pinturas de acuerdo al diseño y textura de la madera para que una vez que ya esté listo el juguete artesanal se proceda a pintarle para darle los acabados según el modelo.

	Selección de diseño	<p>El diseño es lo más importante puesto que se le debe producir de acuerdo a la elección y pedido del cliente a fin de darle una satisfacción al entregarle el producto.</p> <p>Al juguete se le va diseñando según el catálogo por ejemplo si es un animalito de madera, se le debe ir cortando con una cortadora, una vez que se ha colocado los moldes, a fin de que la figura sea perfecta y el diseño sea muy atractivo para el cliente.</p>
	Pintura	<p>Una vez elegido el diseño Al juguete se le va diseñando según el catálogo por ejemplo si es un animalito de madera, se le debe pintar correctamente del color que es y pintarle los ojitos, la boca, la nariz, a fin de que se parezca a un animalito real.</p>
	Secado	<p>Para el secado, es importante realizar la aplicación de un sellante para dar una base a la madera, con la finalidad de asegurar que la pintura sea bien absorbida para el proceso de secado.</p>
	Empacado	<p>Una vez listo el juguete de madera. Se realiza un control de calidad a fin de verificar que el juguete se encuentre bien pintado. De esta manera se procede a empacar el producto en una cajita de cartón para poder entregar al cliente de manera satisfactoria.</p>
<b>Entrega del producto al cliente</b>	Distribución	<p>El producto ya listo y una vez realizado el control de calidad se procede a entregar el producto ya sea en la planta de producción o a su vez en lugar cercado en donde se llegue a un acuerdo con el cliente o se procede con la entrega a domicilio. Así mismo el producto se procederá a entregar a almacenes de productos de madera o de juguetes para que sean promocionados.</p>

### 3.4 Preguntas del Lienzo Canvas

Preguntas

#### Figura 22

*Segmentación de Mercado*



Fuente: Hubcriacao

#### ¿A quién pretende servir tu modelo de negocio?

Los juguetes artesanales como producto están dirigidos a los clientes, los cuales son personas de los dos géneros hombres y mujeres entre edades de 18 a 55 años que están insertadas en el ámbito laboral, familias o personas que tengan recursos económicos y que en si tengan hijos o sobrinos entre las edades de cero a cinco años que son los que integran la primera infancia.

#### 3.4.1 Relación con el Cliente

#### Figura 23

*Relación con el cliente*



Fuente: Blog Benito Castro

### ¿Qué tipo de relación mantendrás con tu segmento de clientes?

Para el negocio el cliente es el principal activo del proceso de elaboración del producto ya que los juguetes artesanales están diseñados y se muestran mediante un catálogo el cual se hace con el objetivo de entregarle un producto de calidad.

Nuestro producto será entregado en los almacenes de conocidos en el sector de Conocoto, así mismo se realizará las ventas de manera virtual, además se utilizará las redes sociales para poder llegar al cliente de manera correcta.

Uno de nuestros productos es el rompecabezas de animalitos de granja, y en la primera compra al cliente se le entregará adicionalmente un juguete individual para que sea parte de la granja de juguetes que conforman el rompecabezas.

Así mismo, se realizará promociones en fechas importantes como son:

El día del niño se realizará promociones especiales

Para los clientes frecuentes se realizará un descuento que beneficie tanto al cliente y a la empresa.

Por el día de cumpleaños y navidad se enviará una tarjeta virtual de felicidades y se les entregará descuentos al comprar nuestros productos.

#### 3.4.2 Canales de Distribución

**Figura 24**

*Canales de Distribución*



**Fuente:** Edisofer S.L.

**¿Cómo conocerá y evaluará, y cómo decidirá, comprará y recibirá soporte post venta tu segmento de clientes?**

La venta del producto se realizará primero en donde se realiza la producción.

Para mayor comodidad de los clientes se realizará a la venta a través de canales de venta online, como son las plataformas digitales, , redes sociales, Android.

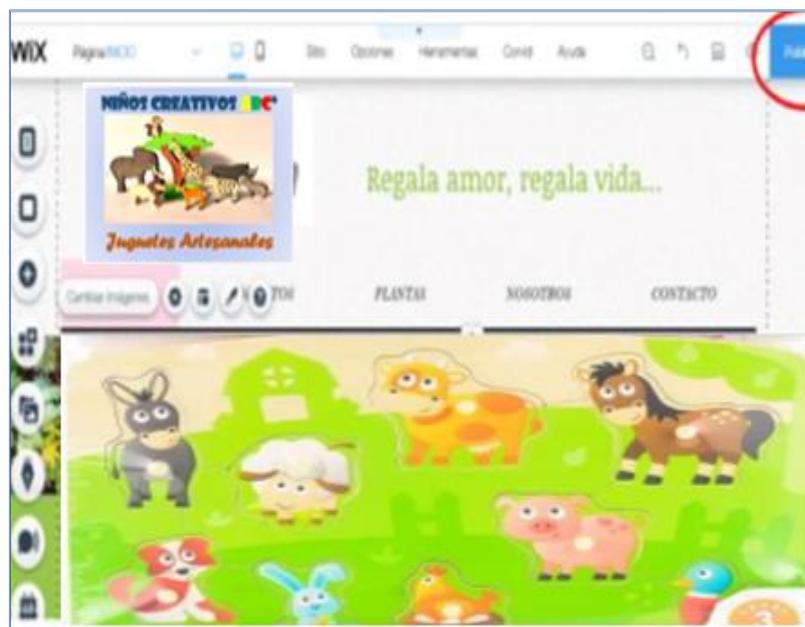
Además de la implementación de un blog de la página web de “Niños creativos juguetes artesanales” a través de la herramienta Wix ADI, en donde nuestros clientes no solo encontrarán el catálogo de juguetes artesanales sino, que se realizaran actualizaciones que mes a mes podrán visualizar los nuevos diseños que se presentan en el mercado, conjuntamente con promociones y descuentos de temporada.

De esta manera la herramienta acentuará un enlace de relación directa con nuestro número de WhatsApp facilitando la compra y venta de nuestro producto de juguetes artesanales.

***Página web Niños Creativos***

**Figura 25**

*Página web Niños Creativos*



### 3.4.3 Vías de Ingreso

**Figura 26**

*Vías de Ingreso*



Fuente: Freepik

#### **¿Cuál será la forma en que tu modelo pretende financiarse y obtener ingresos?**

La forma en que Niños creativos, juguetes artesanales va a obtener los ingresos, mediante un préstamo realizado al banco de Pichincha con el cual servirá para comprar materia prima y maquinaria y se realizará los pagos mensualmente con la venta de los productos de los juguetes artesanales.

Con la finalidad de elaborar de acuerdo al diseño que se encuentra en el catálogo que realiza la empresa a fin de dar facilidades a los clientes para escoger los juguetes.

### 3.4.4 Propuesta de Valor

**Figura 27**

*Propuesta de Valor*



Fuente: 123RF

### **¿Qué ofrecerás a tu segmento de clientes? ¿De qué forma resolverás sus problemas?**

La finalidad de elaborar juguetes artesanales para niños y niñas de cero a cinco años es lograr que el desarrollo de cada uno de ellos sea saludable y les favorezca para el crecimiento y que a su vez la motricidad de cada niño sea beneficiosa.

El concepto que tienen los juguetes artesanales es de evitar juguetes desechables que no traen ningún beneficio a los niños, ya que los juguetes artesanales a más de contribuir con el medio ambiente.

El catálogo de productos de los juguetes artesanales permite a los clientes tener una mayor facilidad para escoger el juguete, ya sea por el diseño, tamaño o por los colores llamativos que cada uno de nuestros juguetes tiene.

El tener una venta de los productos de manera personalizada, permite que los clientes se sientan satisfechos ya que estos canales de ventas se realizaran ya sea en la planta de producción, en los canales de distribución que son los almacenes de juguetes o de productos de madera y mediante las plataformas virtuales que es en donde los clientes acceden de manera rápida.

#### ***3.4.5 Estructura de Costos***

### **Figura 28**

#### **Estructura de Costos**



**Fuente:** Asesoría Fiscal Contable

**¿Cuál es tu estructura de costos? ¿Cuáles son los egresos más importantes del modelo de tu negocio?**

Conocer cuál es la estructura de costos para nuestro negocio es de mucha importancia ya que primero se debe determinar cada uno de aquellos costos variables y costos fijos que se serán de mucha necesidad y primordiales para la empresa.

Dentro de los costos variables tenemos la materia prima necesaria para el negocio, como es la madera, el sellante, la pintura, lijas etc., sueldos y publicidad para los operarios y para el personal del negocio. Y como costos fijos tenemos los servicios básicos que son aquellos que utilizamos diariamente como es el agua, la luz, el internet, es por esto que de acuerdo a estos gastos se debe fijar el precio de los juguetes artesanales a fin de solventar todos los gastos necesarios tanto para producir los juguetes como para realizar los diferentes pagos para que sea viable el negocio.

**3.4.6 Actividades Clave**

**Figura 29**

*Actividades Clave*



Fuente: SEEKPNG

**¿Qué actividades son claves para que tu modelo de negocios funcione?**

Primeramente, es importante realizar el juguete artesanal de acuerdo a la elección del cliente en cuanto a diseño ya que uno de los objetivos primordiales es satisfacer las necesidades del cliente, pues es el que nos referirá de buena manera con otras personas que pueden ser futuros clientes.

El manejo adecuado de las plataformas virtuales, así como de los canales digitales, a fin de que se les de importancia, ya que deben ser actualizadas a fin de que se muestren constantemente catálogos mensuales de los nuevos diseños de los productos.

Y finalmente el seguimiento que se le debe dar al paciente con respecto al servicio y atención post venta, a fin de que contenga un monitoreo constante para acoger las sugerencias y mejorar el servicio y el producto.

#### ***3.4.7 Recursos Clave***

#### **Figura 30**

#### *Recursos Clave*



**Fuente:** El Nuevo Diario

#### **¿Requieres de uno o más recursos clave para tu negocio?**

Es de mucha importancia tener recursos claves para el negocio, así como contar con una gran lista de clientes que son parte de nuestra base de datos, a los cuales se les debe crear una fidelidad con nuestros productos, mediante un seguimiento continuo, sobre todo en fechas especiales en donde se incrementan las ventas.

### 3.4.8 Asociados Clave

**Figura 31**

*Socios Clave*



**Fuente:** Mundo Negocios

#### **¿Quiénes serán los asociados clave de tu modelo de negocio?**

Para nuestro modelo de negocio es indispensable tomarles en cuenta como socios clave de manera primordial a los proveedores de materia prima para producir los juguetes artesanales como es la madera, la pintura, las lijas, el sellador y la laca.

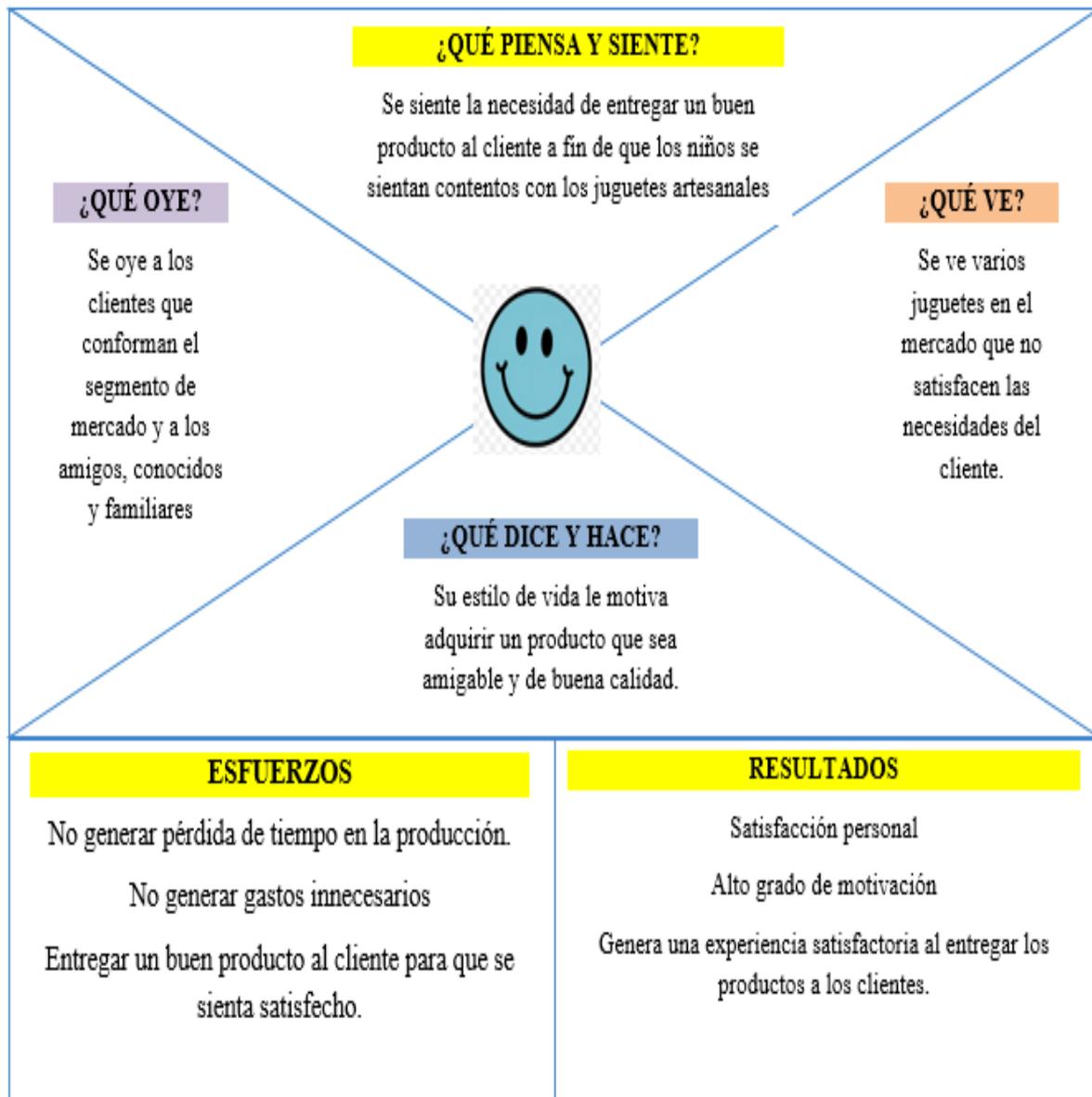
#### **Segmento de Mercado**

Nuestro negocio tiene el propósito de lograr un segmento de mercado leal hacia nuestros productos. Es por esta razón que se ha escogido el segmento de personas que viven en la parroquia de Conocoto, la cual está ubicada en el valle de los chillos, nuestro segmento de mercado está enfocado a las personas entre una edad de 18 y 55 años que tengan hijos o sobrinos entre las edades de cero a cinco años que son los niños que forman parte del grupo de la primera infancia.

## Mapa de Empatía

**Figura 32**

*Mapa de Empatía*



**Fuente:** Elaboración Propia

## Matriz construcción de propuesta de valor

**Tabla 28**

*Propuesta de Valor*

MATRIZ CONSTRUCCIÓN DE PROPUESTA DE VALOR				
CRITERIOS	RESPUESTAS			
Definir los precios de la competencia e identificar los precios fijos y variables	<b>COMPARATIVA PRECIOS COMPETENCIA</b>			
	<b>VARIBALE</b>	<b>TOYS Y JOBIE</b>	<b>EL MUNDO DEL JUGUETE</b>	<b>JUGUETERIA ASIRI</b>
	PRECIO	26	27	24
Identificar el tipo de Cliente que atendemos o queremos atender	El producto de los, está dirigido a la población económicamente activa de las personas que viven en la parroquia de Conocoto en el valle de los chillos. Nuestros clientes potenciales están entre las edades de 18 a 55 años y tienen hijos o sobrinos de 0 a 5 años que son los que conforman la primera infancia y que les compraran los juguetes para desarrollar la motricidad.			
Establecer siempre los medios de control para entregar calidad en productos y servicios, así como proceso de garantía de la calidad	El objetivo de este negocio es entregar un producto de calidad, el cual sea de mucha satisfacción al momento de regalar a los niños de cero a cinco años. Para nuestros productos de los juguetes artesanales, se utiliza materia prima, como la madera, la pintura, y el sellante son de primera calidad, la cual se selecciona adecuadamente para mostrar su calidad. Así mismo, se realiza continuamente un control para verificar que los juguetes se encuentren fabricados de acuerdo a los diseñados escogidos en los catálogos de la empresa.			
Identificar las frustraciones y trabajos que	Nuestro negocio está enfocado en mantener una atención personalizada con el cliente de calidad. Los juguetes artesanales son			

<b>aliviamos del cliente en base al mapa del Perfil del cliente</b>	realizados de acuerdo a la petición de los clientes y a su vez son entregado a domicilio, para evitar inconvenientes con el cliente.																			
<b>Identificar las alegrías que generamos al cliente en base al Mapa del Perfil del Cliente</b>	Al fabricar el producto, se toma en cuenta el diseño del juguete artesanal, tomando en cuenta la textura, los colores de la pintura y cada detalle. A fin de cumplir todas las expectativas de los clientes.																			
<b>Establecer un cuadro comparativo con ventajas respecto a 2 competidores</b>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4" data-bbox="504 611 1372 656">CUADRO COMPARATIVO</th> </tr> <tr> <th data-bbox="504 665 804 779">VENTAJAS</th> <th data-bbox="810 665 970 779">TOYS Y JOBIE</th> <th data-bbox="976 665 1123 779">EL MUNDO DEL JUGUETE</th> <th data-bbox="1129 665 1366 779">JUGUETERIA ASIRI</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="504 788 804 981">PERSONALIZACION CON EL DISEÑO QUE ELIGIO EL CLIENTE CON LOS JUGUETES ARTESANALES</td> <td data-bbox="810 788 970 981">SI</td> <td data-bbox="976 788 1123 981">NO</td> <td data-bbox="1129 788 1366 981">NO</td> </tr> <tr> <td data-bbox="504 990 804 1122">VARIEDAD DE TIPOS DE JUGUETES ARTESANALES</td> <td data-bbox="810 990 970 1122">SI</td> <td data-bbox="976 990 1123 1122">NO</td> <td data-bbox="1129 990 1366 1122">SI</td> </tr> </tbody> </table>				CUADRO COMPARATIVO				VENTAJAS	TOYS Y JOBIE	EL MUNDO DEL JUGUETE	JUGUETERIA ASIRI	PERSONALIZACION CON EL DISEÑO QUE ELIGIO EL CLIENTE CON LOS JUGUETES ARTESANALES	SI	NO	NO	VARIEDAD DE TIPOS DE JUGUETES ARTESANALES	SI	NO	SI
CUADRO COMPARATIVO																				
VENTAJAS	TOYS Y JOBIE	EL MUNDO DEL JUGUETE	JUGUETERIA ASIRI																	
PERSONALIZACION CON EL DISEÑO QUE ELIGIO EL CLIENTE CON LOS JUGUETES ARTESANALES	SI	NO	NO																	
VARIEDAD DE TIPOS DE JUGUETES ARTESANALES	SI	NO	SI																	
<b>Identificar cuáles son los Trabajos del cliente al adquirir el producto o servicio que nosotros vamos a aumentar para garantizar la satisfacción.</b>	Los clientes podrán acceder a descuentos especiales y promociones al adquirir el producto, los juguetes artesanales serán promocionados a través de las diferentes redes sociales del negocio.																			
<b>Verificar los procesos de producción o entrega de productos o servicios en busca de brindar un mejor valor. (Economías de escala o búsqueda de un mejor proveedor)</b>	El negocio de los juguetes artesanales “Niños Creativos” busca satisfacer a los clientes, para lo cual es necesario controlar la calidad de cada producto, para lo cual se habilitará las páginas de Facebook e Instagram que pertenecen al establecimiento para identificar un ranking de calificación, a fin de que el cliente evalúe al producto y con este resultado se podrá controlar la calidad del producto.																			

<p><b>Diseño de marca y empaque para generar mayor atracción al cliente en criterios de: Estatus, facilidad, diversión y simplicidad.</b></p>	<p>Nuestro negocio tiene como marca “Niños Creativos ABC” tomando en cuenta que los niños de 0 a 5 años son parte de la primera infancia y lo que se quiere proyectar hacia el cliente, es que nuestros productos son de calidad y ayudaran en la motricidad de los niños.</p> 
<p><b>Generar desagregación de productos y servicios para brindar al cliente la posibilidad de especialización.</b></p>	<p>El producto son los juguetes artesanales realizados de madera como son:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rompecabezas de la granja de animalitos</li> <li>2. Carritos de madera</li> <li>3. Animalitos con llantas.</li> </ol> <p>Los diseños se realizan de acuerdo al catálogo de productos de los cuales, cliente puede elegir o diseñar el producto de acuerdo a sus gustos.</p>

## 3.4.9 Canales

Tabla 29

Canales

TIPOS DE CANALES			FASES DE CANALES				
			INFORMACIÓN	EVALUACIÓN	COMPRA	ENTREGA	POSVENTA
			<i>¿Cómo damos a conocer los productos y servicios de nuestra empresa?</i>	<i>¿Cómo ayudamos a los clientes a evaluar nuestra propuesta de valor?</i>	<i>¿Cómo pueden comprar los clientes nuestros productos y servicios?</i>	<i>¿Cómo entregamos a los clientes nuestra propuesta de valor?</i>	<i>¿Qué servicio de atención posventa ofrecemos?</i>
PROPIO	DIRECTO	EQUIPO COMERCIAL	El equipo de venta dará a conocer mediante campañas publicitarias ya sean de manera física en pancartas o de manera virtual a través de las distintas redes sociales y punto de producción y ventas.	Las sugerencias y recomendaciones son lo más importante para nuestro negocio	El pago puede ser en efectivo o también por transferencias bancarias	Puede ser en el lugar de producción o en un lugar donde haya facilidad para entregarle el producto.	Garantía del producto, Asesoramiento
		VENTAS EN INTERNET	Instagram WhatsApp Facebook Plataforma	Las sugerencias y recomendaciones son lo más importante para nuestro negocio.	Pueden apartar el producto	En el lugar acordado con el cliente	Después de la venta del producto se realiza una Encuesta de satisfacción

### 3.4.10 Relación con el Cliente

**Tabla 30**

*Relación con el Cliente*

TIPO	DESCRIPCIÓN	EJEMPLIFICACIÓN
<b>Experiencia</b>	Posibilidad de diseñar	Diseño de los juguetes artesanales con colores para que se pueda visualizar de manera eficiente.
<b>Comodidad</b>	El servicio se realizará a domicilio	La entrega se llevará a cabo directamente al cliente de acuerdo al lugar determinado.
<b>Satisfacción</b>	Variedad de diseños de productos.  Se realiza promociones y descuentos.	Se produce diferentes diseños de juguetes artesanales, con la finalidad de que el cliente escoja de acuerdo a su gusto y poder adquisitivo.

### 3.4.11 Fuente de Ingresos

**Tabla 31**

*Fuente de Ingresos*

TIPO	DESCRIPCIÓN
<b>VENTA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta de juguetes artesanales de madera, con colores adecuados para niños de cero a cinco años que conforman la primera infancia.</li> <li>• Los productos se entregarán a domicilio</li> <li>• Servicio de post venta.</li> </ul>
<b>PRÉSTAMOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Préstamo comercial pyme en el Banco del Pichincha.</li> </ul>
<b>INVERSION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquisición de materia prima e insumos a fin de realizar un correcto proceso al momento de producir.</li> </ul>
<b>SOCIOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se invertirá mediante un mutuo acuerdo a fin de desarrollar el proyecto.</li> </ul>

### 3.4.11.1 Recursos Claves

**Tabla 32**

*Recursos claves*

RECURSO	DESCRIPCIÓN
FINANCIEROS	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se ha planificado un capital inicial de trabajo para poder invertir.</li> </ul>
FÍSICOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se cuenta con un mínimo de Stock de materia prima e insumos para la producción de juguetes artesanales de madera.</li> </ul>
TECNOLÓGICOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los insumos con los que se cuenta son la impresora y la computadora para realizar los diseños y hacer publicidad del producto.</li> </ul>
INTELECTUALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se obtiene una base de datos reales para fidelizar a los clientes.</li> </ul>
HUMANOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>Entregar una atención personalizada al cliente.</li> </ul>

### 3.4.11.2 Actividades Claves

**Tabla 33**

*Actividades claves*

ACCIÓN	DESCRIPCIÓN
EJECUCIÓN	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se efectúan los juguetes artesanales mediante diseños de juguetes realizados para niños de cero a cinco años.</li> </ul>
PRODUCCIÓN	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se produce juguetes artesanales con la finalidad de tener un stock de productos.</li> </ul>
CONTROL DE CALIDAD	<ul style="list-style-type: none"> <li>El producto es elaborado adecuadamente, para dar un control de calidad mediante acabados que estén diseñados de acuerdo a la elección y gustos del cliente.</li> </ul>
SERVICIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser amable en todo momento con el cliente que es quién permite que exista el negocio.</li> </ul>

### 3.4.11.3 Asociaciones Claves

**Tabla 34**

*Asociaciones claves*

ACCIONISTA CLAVE				
Nombre	Cédula	Correo	Nº Telefónico	Dirección
Andrés Anangón	1729473527	Andres1@ gmail.com	0978765734	Juan de Salinas N 345
PROVEEDORES CLAVES				
Nombre Comercial	Nombre Gerente	Dirección	Nº Telefónico	Correo
Edimca	Luis Amaguaña	Calle Arica y Copihue No, E 43.	0982552881	amaguaña2@hotmail.com
Kiwy	Andrés García	Maldonado 17055, Conocoto. Quito	0983487790	Garcíaandrés@gamil.com

### 3.6 Estructura De Costes

**Figura 33**

*Costos de Materia Prima Proyectada a 5 años*

PROYECCION DE COMPRAS					
COMPRAS					
DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
COMPRAS (Unidades)	3.600,00	4.140,00	4.761,00	5.713,20	6.855,84
Madera	10.000,00	2.898,00	3.332,70	3.999,24	4.799,09
Pinturas	3.000,00	1.242,00	1.428,30	1.713,96	2.056,75
Sellantes	700,00	2.070,00	2.380,50	2.856,60	3.427,92
Lijas	470,00	1.242,00	1.428,30	1.713,96	2.056,75
PRECIO COMPRA					
Madera	\$0,71	\$0,71	\$0,71	\$0,71	\$0,71
Pinturas	\$0,15	\$0,15	\$0,15	\$0,15	\$0,15
Sellantes	\$0,50	\$0,25	\$0,25	\$0,25	\$0,25
Lijas	\$0,30	\$0,30	\$0,30	\$0,30	\$0,30
TOTAL COMPRAS	\$1,66	\$1,41	\$1,41	\$1,41	\$1,41
COMPRAS (Unidades)	\$7.100,00	\$2.057,58	\$2.366,22	\$2.839,46	\$3.407,35
Madera	\$450,00	\$186,30	\$214,25	\$257,09	\$308,51
Pinturas	\$350,00	\$517,50	\$595,13	\$714,15	\$856,98
Sellantes	\$141,00	\$372,60	\$428,49	\$514,19	\$617,03
<b>COMPRAS TOTALES</b>	<b>\$8.041,00</b>	<b>\$3.133,98</b>	<b>\$3.604,08</b>	<b>\$4.324,89</b>	<b>\$5.189,87</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

**Figura 34***Costo de Mano de Obra*

ANEXO DE REMUNERACIONES					
CARGO	N° de personas	Sueldo mes	Categorización	Sueldo anual	Sueldo anual con ber
Gerente	1	\$ 1.000,00	A	\$ 12.000,00	\$ 15.600,00
Promotor de ventas	1	\$ 455,00	P	\$ 5.460,00	\$ 7.098,00
Contador	1	\$ 455,00	P	\$ 5.460,00	\$ 7.098,00
Carpintero	1	\$ 455,00	P	\$ 5.460,00	\$ 7.098,00
Pintor	1	\$ 455,00	P	\$ 5.460,00	\$ 7.098,00
Diseñador	1	\$ 450,00	V	\$ 5.400,00	\$ 7.020,00
				Total	\$ 51.012,00

Fuente: Elaboración Propia

### 3.6.1 Foda

Con el análisis FODA se puede conocer los elementos internos y externos de la oportunidad de este negocio.

**Tabla 35***Foda*

MATRIZ DE ESTRATEGIAS FODA		
	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<p>Considere estos puntos desde una perspectiva interna, y desde el punto de vista del cliente y de la gente de su mercado. Sea realista, pero evite la modestia.</p>	<p>Es mejor ser realista, y enfrentarse a verdades desagradables lo antes posible.</p>
	<p>¿Qué ventajas tiene su empresa?</p> <p>Es realizado a mano y personalizado</p>	<p>¿Qué es lo que podría innovar?</p> <p>Nuevos diseños de juguetes artesanales</p>
	<p>¿Qué es lo que hace usted mejor que nadie?</p> <p>Realizara diseños para motricidad de los niños</p>	<p>¿Qué debería evitar?</p> <p>Usar madera húmeda</p>
	<p>¿Cuáles son los recursos únicos o más baratos a los que tiene acceso?</p> <p>La madera que se compra por gran cantidad para abaratar costos</p>	<p>¿Ha compartido alguna vez sus ideas con sus clientes para obtener feedback?</p> <p>Sí para tener una idea clara de las necesidades de los clientes</p>

	<p>¿Qué le reconoce la gente en el mercado como su fortaleza?</p> <p>Diseños nuevos para mejorar la motricidad</p>	<p>¿Qué le puede parecer una debilidad a la gente de su mercado?</p> <p>Que no conozca de la importancia de la motricidad de los niños</p>
	<p>¿Creen los clientes que es usted innovador?</p> <p>Si es una microempresa innovadora y actual</p>	<p>¿Qué factores le hacen perder ventas?</p> <p>Productos mal elaborados sin creatividad</p>
	<p>¿Cree que usted puede generar promociones constantes</p> <p>En fechas como el día del niño y navidad</p>	<p>¿Considera su empresa como imitadora de otras o considera que es innovadora y líder?</p> <p>Mi empresa es innovadora y actual</p>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>ESTRATEGIA FO</b>	<b>ESTRATEGIA DO</b>
<p><i>Las oportunidades útiles pueden venir de sitios como estos: Cambios tecnológicos y de mercado, a pequeña y gran escala, cambios en la política gubernamental relacionados con su área, cambios de modelos sociales, perfiles de población, estilos de vida, etc.</i></p>	<p><i>Uso de Fortalezas para aprovechar Oportunidades</i></p>	<p><i>Vencer Debilidades aprovechando Oportunidades</i></p>
<p>¿Dónde se le presentan las oportunidades?</p>	<p>Mi empresa es innovadora con diseños nuevos y personalizados lo que es una oportunidad para la gran cantidad de niños que hay en la actualidad</p>	<p>El desconocimiento de la importancia de la motricidad en los niños pequeños se convierte en una debilidad</p>
<p>¿Tiene un personal innovador que le aporta ideas válidas y útiles para productos, servicios o procedimientos nuevos?</p>	<p>El personal tiene alto conocimiento en realizar juguetes artesanales.</p>	<p>No existen varias personas que realicen juguetes artesanales que se les pueda contratar</p>
<p>¿Tiene suficientes recursos para apoyarlas?</p>	<p>Los recursos de madera hay mucha variedad</p>	<p>Existen juguetes de madera inadecuada que compite con mis productos</p>
<p>¿Necesita hacer un cambio en la cultura de su empresa o en el modo de trabajar?</p>	<p>Se realiza la empresa de acuerdo a la demanda actual</p>	<p>Es un gasto para la empresa</p>
<p>¿De qué tendencias interesantes está al tanto?</p>	<p>De la necesidad de desarrollar la motricidad en los niños pequeños</p>	<p>Las personas no están al tanto en un gran porcentaje</p>
<p>¿Qué impulsos estatales se están generando en el área?</p>	<p>Es un apoyo del municipio al crear guarderías para niños en donde encuentran el problema de los niños</p>	<p>No todas las personas tienen para comprar los juguetes artesanales</p>
<b>AMENAZAS</b>	<b>ESTRATEGIA FA</b>	<b>ESTRATEGIA DA</b>
<p><i>Las amenazas son potenciales debilidades para el futuro. Mediante este análisis, a menudo se aclaran los dos, indicando qué se necesita hacer, y viendo los problemas con perspectiva</i></p>	<p><i>Usar Fortalezas para evitar Amenazas</i></p>	<p><i>Reducir al mínimo Debilidades y evitar Amenazas</i></p>
<p>¿A qué obstáculos se enfrenta?</p>	<p>En la inflación constante del país</p>	<p>Cambios políticos</p>

¿Cuáles de sus recursos (humanos, económicos o de otro tipo) pueden inhibir el desarrollo de una cultura innovadora?	El cambio de porcentaje de interés en el préstamo del banco	Hacer el préstamo para evitar quebrar
¿Qué cosas hace la competencia que le preocupan?	Juguetes de plástico que hay mucha preferencia de las personas	Compra de juguetes de plástico baratos
¿Hacen cambios habitualmente para atraer a los clientes?	Si sobre todo en diseños y colores	Las empresas de plástico hacen juguetes innovadores y baratos
¿Están cambiando los requisitos para su trabajo, productos o servicios?	Por el momento no	Por el momento no
¿La nueva tecnología amenaza su posición?	Es una oportunidad para que llegue a más personas mi producto	En sectores rurales no llegan estos productos por los bajos recursos económicos
¿Tiene deudas o problemas de fluidez?	El préstamo que es para varios años	Los prestamistas informales cobran más interés que los bancos
¿Alguna de sus debilidades puede amenazar seriamente su negocio?	Se ha realizado un estudio de mercado que beneficia a la empresa	El no tener capital es una debilidad para la empresa

Fuente: Elaboración Propia

### 3.6.1 Análisis de la Viabilidad del Negocio

Figura 35

Proyección en ventas

PROYECCIÓN DE VENTAS PROYECTO DE JUGUETES ARTESANALES NIÑOS CREATIVOS					
VENTAS					
DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
Ventas diarias unidades	15	207	238	286	343
ventas mes unidades	300	4140	4760	5720	6860
VENTAS año(Unidades)	3.600,00	4.140,00	4.761,00	5.713,20	6.855,84
VENTAS CONTADO (Unidades)	3.600,00	4.140,00	4.761,00	5.713,20	6.855,84
VENTAS CREDITO (Unidades)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PRECIO VENTA CONTADO sin iva	\$25,00	\$25,00	\$25,00	\$25,00	\$25,00
PRECIO VENTA CREDITO	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL VENTA CONTADO	\$90.000,00	\$103.500,00	\$119.025,00	\$142.830,00	\$171.396,00
TOTAL VENTA CREDITO	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
<b>VENTAS TOTALES</b>	<b>\$90.000,00</b>	<b>\$103.500,00</b>	<b>\$119.025,00</b>	<b>\$142.830,00</b>	<b>\$171.396,00</b>

Fuente: Elaboración Propia

Figura 36

## Balance de Resultados

BALANCE DE RESULTADOS					
CUENTAS	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
VENTAS	\$ 90.000,00	\$ 103.500,00	\$ 119.025,00	\$ 142.830,00	\$ 171.396,00
(-) MATERIA PRIMA	\$ 8.041,00	\$ 3.133,98	\$ 3.604,08	\$ 4.324,89	\$ 5.189,87
<b>(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>\$ 81.959,00</b>	<b>\$ 100.366,02</b>	<b>\$ 115.420,92</b>	<b>\$ 138.505,11</b>	<b>\$ 166.206,13</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 66.107,00</b>	<b>\$ 67.079,00</b>	<b>\$ 68.196,80</b>	<b>\$ 69.910,76</b>	<b>\$ 71.967,51</b>
(-) REMUNERACIONES	\$ 51.012,00	\$ 51.012,00	\$ 51.012,00	\$ 51.012,00	\$ 51.012,00
(-) GASTOS DE PRODUCCION	\$ 7.680,00	\$ 8.382,00	\$ 9.189,30	\$ 10.427,16	\$ 11.912,59
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 2.815,00	\$ 2.815,00	\$ 2.815,00	\$ 2.815,00	\$ 2.815,00
(-) GASTOS DE VENTAS	\$ 4.600,00	\$ 4.870,00	\$ 5.180,50	\$ 5.656,60	\$ 6.227,92
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$ 3.066,00</b>	<b>\$ 3.066,00</b>	<b>\$ 3.066,00</b>	<b>\$ 3.066,00</b>	<b>\$ 3.066,00</b>
(-) INTERES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) DEPRECIACION ANUAL	\$ 2.366,00	\$ 2.366,00	\$ 2.366,00	\$ 2.366,00	\$ 2.366,00
(-) AMORTIZACION	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00
<b>(=) U.A.I.P</b>	<b>\$ 12.786,00</b>	<b>\$ 30.221,02</b>	<b>\$ 44.158,12</b>	<b>\$ 65.528,35</b>	<b>\$ 91.172,62</b>
(-) IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES 34,55%	\$ 4.417,56	\$ 10.441,36	\$ 15.256,63	\$ 22.640,04	\$ 31.500,14
<b>(-) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 8.368,44</b>	<b>\$ 19.779,66</b>	<b>\$ 28.901,49</b>	<b>\$ 42.888,30</b>	<b>\$ 59.672,48</b>

Fuente: Elaboración Propia

Figura 37

## Estado Flujo de Efectivo

FLUJO DE CAJA EN USD						
DESCRIPCION	AÑO (0)	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
<b>INGRESOS</b>						
RECUPERACION DE VENTAS		\$ 90.000,00	\$ 103.500,00	\$ 119.025,00	\$ 142.830,00	\$ 171.396,00
VALOR DE RECUPERACION DE LOS ACTIVOS						\$ 12.430,00
RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO						\$ 5.617,00
CREDITO RECIBIDO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 90.000,00</b>	<b>\$ 103.500,00</b>	<b>\$ 119.025,00</b>	<b>\$ 142.830,00</b>	<b>\$ 189.443,00</b>
<b>EGRESOS</b>						
INVERSION FIJA Y DIFERIDA	\$ 28.085,00					
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ 5.617,00					
PAGO MATERIA PRIMA		\$ 8.041,00	\$ 3.133,98	\$ 3.604,08	\$ 4.324,89	\$ 5.189,87
REMUNERACIONES		\$ 51.012,00	\$ 51.012,00	\$ 51.012,00	\$ 51.012,00	\$ 51.012,00
GASTOS DE PRODUCCION		\$ 7.680,00	\$ 8.382,00	\$ 9.189,30	\$ 10.427,16	\$ 11.912,59
GASTOS DE ADMINISTRACION		\$ 2.815,00	\$ 2.815,00	\$ 2.815,00	\$ 2.815,00	\$ 2.815,00
GASTOS DE VENTAS		\$ 4.600,00	\$ 4.870,00	\$ 5.180,50	\$ 5.656,60	\$ 6.227,92
IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES		\$ 4.417,56	\$ 10.441,36	\$ 15.256,63	\$ 22.640,04	\$ 31.500,14
PAGOS DE INTERES Y CAPITAL		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 33.702,00</b>	<b>\$ 78.565,56</b>	<b>\$ 80.654,34</b>	<b>\$ 87.057,51</b>	<b>\$ 96.875,70</b>	<b>\$ 108.657,52</b>
<b>FLUJO NETO DEL EFECTIVO</b>	<b>\$ -33.702,00</b>	<b>\$ 11.434,44</b>	<b>\$ 22.845,66</b>	<b>\$ 31.967,49</b>	<b>\$ 45.954,30</b>	<b>\$ 80.785,48</b>

Fuente: Elaboración Propia

**Figura 38***Cálculo del VAN*

CALCULO DEL VAN			
	FACTOR DE DESCUENTO=	1	
		$(1 + 0,25)^n$	
AÑOS	FLUJO	FACTOR DESCUENTO	FLUJO DESCONTADO
0	\$ -33.702,00	1	\$ -33.702,00
1	\$ 11.434,44	0,8	\$ 9.147,55
2	\$ 22.845,66	0,64	\$ 14.621,22
3	\$ 31.967,49	0,512	\$ 16.367,36
4	\$ 45.954,30	0,4096	\$ 18.822,88
5	\$ 80.785,48	0,32768	\$ 26.471,79
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 159.285,37</b>		<b>\$ 51.728,79</b>
	Valor actual neto al 25 %		\$ 51.728,79
	VAN CON EXCEL		\$ 51.728,79

**Fuente:** Elaboración Propia

Al calcular el VAN con una tasa de rendimiento del 25% se obtiene \$51.728,79 es decir que al comparar la proyección de los flujos vs la inversión inicial el proyecto es viable.

**Figura 39***Cálculo de la TIR*

CALCULO DE LA TIR							
	AÑO (0)	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)	Total
FLUJO NETO	\$ -33.702,00	\$ 11.434,44	\$ 22.845,66	\$ 31.967,49	\$ 45.954,30	\$ 80.785,48	\$ 159.285,37
	TIR con excel	67,56%					

**Fuente:** Elaboración Propia**3.7 Interpretación del TIR:**

La máxima tasa de descuento que logra que el VAN se iguale a cero es de 67,56% y al ser obtener en el TIR una tasa superior a la del VAN nos indica que el proyecto es viable financieramente.

### 3.8 Inversiones

**Figura 40**

*Inversiones*

	<b>ACTIVO</b>	<b>VALOR ORIGINAL</b>
Activo fijo	Instalaciones eléctricas	1.000
Activo fijo	Materia prima	14.500
Activo fijo	Lacadora	500
Activo fijo	Mesa de trabajo	200
Activo fijo	Compresor	800
Activo fijo	Cortadora	1.000
Activo fijo	Sierra de mano	50
Activo fijo	Sincel	25
Activo fijo	Metro	10
Activo fijo	Escritorio y silla y computadora	1.500
Activo fijo	Vitrinas	5.000
Activo diferido	Constitución y permisos	3.500
	<b>TOTALES</b>	<b>28.085,00</b>
<b>CT</b>	<b>CAPITAL DE TRABAJO 20 %</b>	<b>5.617,00</b>
	<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>33.702,00</b>

Fuente: Elaboración propia

**Figura 41**

*Aporte de Capital para la Inversión*

<b>Socio</b>	<b>Monto de Inversión</b>	<b>%</b>
Bryan Anangonó	20.000	70,30%
<b>Aporte Total de Socios</b>	<b>20.000</b>	<b>70,30%</b>
<b>Monto a Financiar</b>	<b>13.702,00</b>	<b>29,70%</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.9 Financiación

El monto necesario para financiar el presente proyecto es de 33,702 de los cuales 20,000 es capital propio del propietario del negocio, por tal razón, es necesario realizar un préstamo en el banco de pichincha 13,702 para iniciar el negocio. Las cuotas mensuales serán de 228,37 las cuales se pagarán en 60 meses.

**Figura 42**

*Tabla de amortización de Crédito Pyme*

BANCO PICHINCHA						
TABLA INFORMATIVA						
OBLIGACIÓN N.º 444514200						
CLIENTE: BRYAN DAVID ANANGONÓ SANDOVAL						
BANCO PICHINCHA: SIMULADOR DE CREDITO PARA PTME						
NO	VENCIMIENTO	CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDO	SEGURO	TOTAL
1	02.Abr.2022	\$111,36	\$228,37	\$228,37	\$3,66	\$228,37
2	02.May.2022	\$107,20	\$228,37	\$228,37	\$4,07	\$228,37
3	02.Jun.2022	\$107,41	\$228,37	\$228,37	\$4,05	\$228,37
4	02.Jul.2022	\$110,29	\$228,37	\$228,37	\$3,77	\$228,37
5	02.Ago.2022	\$110,65	\$228,37	\$228,37	\$3,73	\$228,37
6	02.Sept.2022	\$112,30	\$228,37	\$228,37	\$3,57	\$228,37
7	02.Oct.2022	\$115,09	\$228,37	\$228,37	\$3,30	\$228,37
8	02.Nov.2022	\$115,68	\$228,37	\$228,37	\$3,24	\$228,37
9	02.Dic.2022	\$118,42	\$228,37	\$228,37	\$2,97	\$228,37
10	02.Ene.2023	\$119,17	\$228,37	\$228,37	\$2,90	\$228,37
11	02.Feb.2023	\$120,95	\$228,37	\$228,37	\$2,72	\$228,37
12	02.Mar.2023	\$125,27	\$228,37	\$228,37	\$2,30	\$228,37
13	02.Abr.2023	\$124,60	\$228,37	\$228,37	\$2,37	\$228,37
14	02.May.2023	\$127,19	\$228,37	\$228,37	\$2,11	\$228,37
15	02.Jun.2023	\$128,36	\$228,37	\$228,37	\$2,00	\$228,37
16	02.Jul.2023	\$130,87	\$228,37	\$228,37	\$1,75	\$228,37
17	02.Ago.2023	\$132,22	\$228,37	\$228,37	\$1,62	\$228,37
18	02.Sept.2023	\$134,19	\$228,37	\$228,37	\$1,43	\$228,37
19	02.Oct.2023	\$136,59	\$228,37	\$228,37	\$1,20	\$228,37
20	02.Nov.2023	\$138,21	\$228,37	\$228,37	\$1,04	\$228,37
21	02.Dic.2023	\$140,55	\$228,37	\$228,37	\$0,81	\$228,37
22	02.Ene.2024	\$142,37	\$228,37	\$228,37	\$0,63	\$228,37
23	02.Feb.2024	\$144,49	\$228,37	\$228,37	\$0,42	\$228,37
24	02.Mar.2024	\$146,57	\$228,37	\$228,37	\$0,22	\$228,37
24	02.Abr.2022	\$111,36	\$228,37	\$228,37	\$3,66	\$228,37
26	02.May.2022	\$107,20	\$228,37	\$228,37	\$4,07	\$228,37
27	02.Jun.2022	\$107,41	\$228,37	\$228,37	\$4,05	\$228,37
28	02.Jul.2022	\$110,29	\$228,37	\$228,37	\$3,77	\$228,37
29	02.Ago.2022	\$110,65	\$228,37	\$228,37	\$3,73	\$228,37
30	02.Sept.2022	\$112,30	\$228,37	\$228,37	\$3,57	\$228,37
31	02.Oct.2022	\$115,09	\$228,37	\$228,37	\$3,30	\$228,37
32	02.Nov.2022	\$115,68	\$228,37	\$228,37	\$3,24	\$228,37
33	02.Dic.2022	\$118,42	\$228,37	\$228,37	\$2,97	\$228,37
34	02.Ene.2023	\$119,17	\$228,37	\$228,37	\$2,90	\$228,37
35	02.Feb.2023	\$120,95	\$228,37	\$228,37	\$2,72	\$228,37
36	02.Mar.2023	\$125,27	\$228,37	\$228,37	\$2,30	\$228,37
37	02.Abr.2023	\$124,60	\$228,37	\$228,37	\$2,37	\$228,37
38	02.May.2023	\$127,19	\$228,37	\$228,37	\$2,11	\$228,37
39	02.Jun.2023	\$128,36	\$228,37	\$228,37	\$2,00	\$228,37
40	02.Jul.2023	\$130,87	\$228,37	\$228,37	\$1,75	\$228,37
41	02.Ago.2023	\$132,22	\$228,37	\$228,37	\$1,62	\$228,37
42	02.Sept.2023	\$134,19	\$228,37	\$228,37	\$1,43	\$228,37
43	02.Oct.2023	\$136,59	\$228,37	\$228,37	\$1,20	\$228,37
44	02.Nov.2023	\$138,21	\$228,37	\$228,37	\$1,04	\$228,37
45	02.Dic.2023	\$140,55	\$228,37	\$228,37	\$0,81	\$228,37
46	02.Ene.2024	\$142,37	\$228,37	\$228,37	\$0,63	\$228,37
47	02.Feb.2024	\$144,49	\$228,37	\$228,37	\$0,42	\$228,37
48	02.Mar.2024	\$146,57	\$228,37	\$228,37	\$0,22	\$228,37

Fuente: Simulador Banco de Pichincha

### 3.9.1 Gastos Operativos

CONSOLIDADO DE GASTOS			
SERVICIO	ADMINISTRACIÓN	VENTAS	PRODUCCION
Electricidad	90	130	200
Agua Potable	65	80	80
Internet	35	35	42
Teléfono	24,58	30	38
Combustible	20	25	30
Total Gasto mensual	234,58	300	390
<b>Total Gasto anual</b>	<b>2.815,00</b>	<b>3.600,00</b>	<b>4.680,00</b>

Fuente: Elaboración propia

**Figura 43**

*Proyección de Gastos*

DETALLE DE GASTOS DEL PROYECTO					
DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
Gastos de producción por unidad	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30
Unidades producidas	3.600	4.140	4.761	5.713	6.856
Gastos de producción en USD	\$4.680,00	\$5.382,00	\$6.189,30	\$7.427,16	\$8.912,59
Arriendos año	\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00
<b>TOTAL GASTOS DE PRODUCCION</b>	<b>\$7.680,00</b>	<b>\$8.382,00</b>	<b>\$9.189,30</b>	<b>\$10.427,16</b>	<b>\$11.912,59</b>
DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
Gastos administrativos por año	\$2.815,00	\$2.815,00	\$2.815,00	\$2.815,00	\$2.815,00
<b>TOTAL ADMINISTRACION</b>	<b>\$2.815,00</b>	<b>\$2.815,00</b>	<b>\$2.815,00</b>	<b>\$2.815,00</b>	<b>\$2.815,00</b>
DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
Publicidad anual	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Promociones	1.800	2.070	2.381	2.857	3.428
Otros	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$4.600,00</b>	<b>\$4.870,00</b>	<b>\$5.180,50</b>	<b>\$5.656,60</b>	<b>\$6.227,92</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$15.095,00</b>	<b>\$16.067,00</b>	<b>\$17.184,80</b>	<b>\$18.898,76</b>	<b>\$20.955,51</b>

## CONCLUSIONES

1. Con el desarrollo del lienzo Canvas se puede apreciar de desarrollar el lienzo CANVAS se puede apreciar de manera ordenada todo el progreso del negocio, ya que, es un emprendimiento que permite competir en el mercado, a través de un producto como son los juguetes artesanales, dando oportunidad laboral a personas que cumplen con el perfil de los puestos detalladas y realizando estrategias de fidelización para los clientes.
2. Pensando en el cliente, se ha diseñado productos con el propósito de cuidar el medio ambiente y sobre todo a los niños de cero a cinco años que son parte de la primera infancia, los juguetes artesanales a más de tener la finalidad de cuidar el medio ambiente, busca transmitir confianza en las madres ya que los productos permiten desarrollar la motricidad de los niños.
3. Una vez realizado el análisis financiero de acuerdo a toda la inversión necesaria para el emprendimiento se puede concluir el mismo es viable para su ejecución

## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda, tomar en cuenta el Modelo de negocio CANVAS, para la puesta en marcha del emprendimiento puesto, que ha sido desarrollado claramente conforme a la finalidad del negocio de juguetes artesanales para niños de cero a cinco años, ya que al implementar el mismo se tendrá claro todo lo necesario para su funcionamiento.
2. La introducción del producto en el mercado, depende claramente de la manera consciente que se tenga con el medio ambiente y con el desarrollo motor de los niños de cero a cinco años, para lo cual se recomienda producir los juguetes artesanales “Niños Creativos” ya que cumplen con los requisitos.
3. Se recomienda implementar el emprendimiento de los juguetes artesanales “Niños Creativos” ya que de acuerdo al estudio realizado se ha podido apreciar que tiene rentabilidad y que los costos son realizados mediante un análisis adecuado lo cual, permite que el negocio tenga sostenibilidad permitiendo establecer acuerdos claros con los proveedores sobre los precios de los insumos y de la materia prima necesaria a fin de entregar a los clientes un producto de calidad.

## Referencias

- Alexandro. (2019). *Lienzo de Modelo de Negocios Canvas*. Obtenido de <https://identidadydesarrollo.com/modelo-de-negocios-canvas/>
- Alonso, M. (2022). *Modelo Canvas: para qué sirve y cómo hacerlo paso a paso*. Obtenido de <https://asana.com/es/resources/business-model-canvas>
- Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación Introduce la Metodología Científica*. Caracas: Episteme, C. A.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2009). *Código de la Niñez y Adolescencia*. Obtenido de [https://www.educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/01/TRANSP-CODIGO\\_DE\\_LA\\_NINEZ\\_Y\\_ADOLESCENCIA.pdf](https://www.educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/01/TRANSP-CODIGO_DE_LA_NINEZ_Y_ADOLESCENCIA.pdf)
- Cabezas. (2018). *Metodología de Investigación*. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/15424>
- Español, E. (2019). *Cómo hacer juguetes de madera artesanales*. Obtenido de [https://www.lespanol.com/como/hacer-juguetes-madera-artesanales/410459797\\_0.html](https://www.lespanol.com/como/hacer-juguetes-madera-artesanales/410459797_0.html)
- Española, R. A. (2022). *Diccionario de Lengua Española*. Obtenido de <https://dle.rae.es/propuesta>
- Farlex. (2023). *Diccionario*. Obtenido de <https://es.thefreedictionary.com/negocio>
- Hurtado, J. (2012). *El Proyecto de Investigación .En J ,Hurtado ,Comprensión holística de la investigación y la metodología*. Venezuela: Quiron.
- INEC. (2010). *Caracterización de la parroquia Conocoto*. Obtenido de <https://1library.co/article/caracterizaci%C3%B3n-parroquia-conocoto-factores-influyen-utilizaci%C3%B3n-servicio.z3o2xo7z>. (2010, p5)

- Larriba, L. (2016). *Quién es Alexander Osterwalder y su Business Model Canvas*. Obtenido de <https://www.getbillage.com/es/blog/alexander-osterwalder-business-model-canvas>
- Mi Primera Infancia. (2023). *Primera Infancia*. Obtenido de <https://www.miprimerainfancia.com>
- Miniland. (2016). *La RAE considera importante el juguete en el desarrollo infantil*. Obtenido de <https://spain.minilandeducational.com/school/la-rae-modifica-la-definicion-de-juguete-y-realza-su-importancia-en-el-desarrollo-de-los-ninos/#:~:text=El%20juguete%20es%20%E2%80%9Cun%20objeto%20con%20el%20que,el%20juguete%20como%20%E2%80%9Cobjeto%20que%20si>
- Molina, D. (2022). *Qué es el Modelo Canvas y ejemplos de Canvas reales*. Obtenido de <https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo-a-tu-negocio-agile-scrum/#:~:text=El%20Modelo%20Canvas%20es%20una%20herramienta%20para%20definir,viabilidad%20econ%C3%B3mica%20en%20un%20recuadro%20con%209%20divisiones>.
- Osterwalder, A. (2020). *Guía de apoyo para la elaboración del Modelo Canvas*. Obtenido de <https://politicacientifica.uca.es/wp-content/uploads/2020/05/2.-Guia-CANVAS-atrEBT.pdf>
- Significados. (2023). *Significado de Artesanal*. Obtenido de <https://www.significados.com/artesanal/#:~:text=Es%20artesanal%20todo%20aquel%20producto%20que%20es%20elaborado,indique%20oficio%20artesanal%2C%20proceso%20artesanal%20y%20tradicic%C3%B3n%20artesanal>.
- Suarez, N. (2018). *Procesos y Fundamentos de la Investigación Científica*. Machala: UTMACH.

Wikipedia. (2021). *Historia de Conocoto*. Obtenido de

<https://es.wikipedia.org/wiki/Conocoto>

World, V. (2023). *Educación inicial: ¿Cuál es su importancia en el desarrollo infantil?*

Obtenido de <https://home.worldvisionamericalatina.org/educacion-inicial-importancia-en-el-desarrollo-infantil/>

## ANEXOS

### *Anexo 1* *Formato de Encuesta*

## INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO PICHINCHA



### *Diseño de la Encuesta*

## ENCUESTA ONLINE

### **Objetivo:**

El presente instrumento de investigación tiene como propósito educativo conocer la viabilidad para el "Modelo Canvas para la Elaboración de Juguetes Artesanales para Niños de la Primera Infancia. ".

### **Requerimiento:**

Solicitamos su gentil ayuda completando la siguiente encuesta, misma que servirá para la obtención de datos sobre la implementación en el mercado juguetes artesanales para niños de la primera infancia.

## DATOS INFORMATIVOS

### **Género**

- Masculino
- Femenino
- Otros

### **Edad**

-----

**Nivel de Estudios**

- Secundaria
- Superior
- Otros

**Correo Electrónico**

-----

**CUESTIONARIO**

1.- ¿Tiene hijos o sobrinos de la edad entre 0 a 5 años?

SÍ \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

2.- ¿Estas dispuesto a comprarles a tus hijos o sobrinos juguetes artesanales?

SÍ \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

3.- ¿Qué características buscas al momento de comprar juguetes artesanales?

Precio \_\_\_\_\_ Calidad \_\_\_\_\_ Funcionalidad \_\_\_\_\_

4.- ¿Cree que los juguetes artesanales proporcionan un beneficio para los niños entre 0 a 5 años?

SÍ \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

5.- ¿Por lo general cada que tiempo compra juguetes para la motricidad?

Una vez al día \_\_\_\_\_ mensualmente \_\_\_\_\_ Por fechas importantes

6.- ¿Le gustaría que su hijo o sobrino aumente la motricidad mediante juguetes artesanales de madera?

SÍ \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

7.- ¿Qué tipo de madera prefiere en la fabricación de los juguetes artesanales?

Cedro \_\_\_\_\_ Guayacán \_\_\_\_\_ Roble \_\_\_\_\_ Pino \_\_\_\_\_

Otra ¿Cuál? \_\_\_\_\_

8.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los juegos artesanales?

\$20 \_\_\_\_\_ \$30 \_\_\_\_\_ \$40 \_\_\_\_\_ \$50 \_\_\_\_\_

9.- ¿En dónde le gustaría comprar los juguetes artesanales

Almacén de Muebles \_\_\_\_\_ Almacén de Cadena \_\_\_\_\_ Planta de Producción  
\_\_\_\_\_ Catálogo \_\_\_\_\_ Bodegas de juguetes \_\_\_\_\_ Internet \_\_\_\_\_

10.- ¿Cuál sería su forma de pago ?

Efectivo \_\_\_\_\_ Tarjeta \_\_\_\_\_ Otros \_\_\_\_\_

11.- ¿Conoce usted las marcas de juguetes artesanales hechos en el Valle de los  
Chillos?

SÍ \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

12.- ¿Qué tan fácil consigue usted juguetes de madera?

Muy fácil \_\_\_\_\_ fácil \_\_\_\_\_ difícil \_\_\_\_\_ Muy difícil \_\_\_\_\_

**Agradecemos el tiempo destinado para responder nuestra encuesta**

## Anexo 2

### Informe de URKUT

