

Shiny Hands S.A.



"Health in your Hands"
Aguas Zarcas, San Carlos

Índice

Resumen Ejecutivo	4
Naturaleza del negocio.....	6
Antecedentes	7
Justificación.....	8
Objetivos	9
Objetivo General	9
Objetivos específicos.....	9
Metas	10
Misión	11
Visión	11
Valores	11
Estudio de Mercado y Mercado	12
Análisis FODA - MECA.....	13
Encuesta.....	14
Evaluador de encuestas	16
Plan corporativo.....	17
Plan de marketing	18
Análisis de la Competencia	18
Competencia Directa	18
Competencia Indirecta.....	18
Estrategia Competitiva	18
Diferenciación	18
Ventaja competitiva.....	19
Mezcla de Marketing.....	20
Producto.....	20
Descripción.....	20
Atributos	20
Empaque	20
Presentaciones a la venta.....	20
Precio	21
Análisis del precio de competidores del mercado.....	21

Estrategia de precio.....	21
A quienes va dirigido	21
Plaza	22
Puntos de venta	22
Logística.....	22
Publicidad y Promoción	22
Creación de páginas web o redes sociales.....	22
Promociones.....	28
Estudio Técnico	29
Organigrama	30
Punto de equilibrio.....	31
Estudio Económico.....	32
Evaluador de encuestas	33
Análisis Financiero.....	34
Balance General	35
Estado de Resultados	36
Flujo de Caja Proyectado.....	37

Resumen Ejecutivo

SoapStar es una propuesta innovadora que aborda la problemática sobre la falta de jabón en lugares públicos, siendo esto una necesidad constante en la sociedad para mitigar la propagación de enfermedades.

El objetivo principal es garantizarles a los clientes un producto de alta calidad y fácil portabilidad que les permita mantener el aseo en cualquier lugar; además, se fomentan en la población las prácticas responsables con ellos mismos y con el medio ambiente por tener ingredientes no contaminantes.

Shiny Hands realizó pruebas que permitieron confirmar qué tan efectivos eran los procedimientos de producción y qué se debía modificar, así como los ingredientes ideales; dando como resultado final la introducción al mercado costarricense de SoapStar, un jabón en lámina, portable y que cumple con el tiempo de 45 a 60 segundos recomendado por la Organización Mundial de la Salud, para el correcto lavado de manos.

La factibilidad del producto se evidencia a través del estudio de mercadeo, ventas y plan de marketing, permitiendo a la vez reconocer las fortalezas y debilidades actuales del negocio. A través de una encuesta se recopiló información acerca de los gustos y preferencias de los clientes, garantizando así un mejor producto y servicio tomando en cuenta lo que la mayoría prefiere en aromas, formas y presentaciones.

En la parte técnica, se muestra el organigrama de la empresa, organizado con una gerencia general, acompañada de seis gerentes más dedicados a cada departamento, cada uno con sus respectivos asistentes. Con respecto al punto de equilibrio se toma en cuenta el costo unitario, de venta y costos fijos y variables, así se establece un precio con un margen de ganancia del 52%.

El estudio económico, evalúa las ganancias del producto que ofrece la empresa, al igual que se comparan las ganancias con los ingresos. Todo esto basado en la demanda que tenga el producto y el interés de nuevos clientes en el mismo; el gráfico muestra detalladamente las ganancias generadas por cada producto vendido.

En el análisis financiero es donde se analizará la rentabilidad del negocio, por lo cual el capital social y las ventas son de suma importancia, tanto para generar ganancia como para conocer sobre los gastos por costo de ventas, haciendo que el negocio sea rentable.

También se toma en cuenta la conciencia sobre la sostenibilidad, evaluando los mercados y descubriendo aspectos por mejorar en el producto, ya sea en precio, diseño o como ser más amigables con el medio ambiente.

Este análisis arroja información valiosa y de apoyo en la toma de decisiones empresariales, además de lograr mejorar la oferta de la lámina de jabón. Logrando así la mayor satisfacción y demanda del producto de una manera concisa y efectiva tomando en cuenta a cada uno de los clientes.

Naturaleza del negocio

Antecedentes

El lavado de manos es uno de los principales hábitos que se adquieren desde pequeños sobre la higiene personal; sin embargo, esta práctica se ve frustrada debido a la falta de jabón en lugares públicos como en los servicios sanitarios, debido a esto muchas veces se ignoran las medidas de salubridad y las personas deciden lavarse las manos solo con agua, pues es más fácil que cargar con una barra de jabón o una botella con jabón líquido.

Debido a la recurrencia de este problema se crea “Soapstar”, una lámina de jabón de un solo uso, diseñada para tardar de 40 a 60 segundos en el lavado de las manos, de acuerdo a la OMS, este es el tiempo adecuado para un lavado efectivo.

Shiny Hands, S.A. es una empresa que se enfoca en promover el lavado de manos en busca de proteger la salud de niños y grandes, este producto es la solución cuando no estamos en casa o no hay jabón disponible, es portátil y de un solo uso evitando así generar accidentes como derrames o manchas en el bolso o maletín.

Es un producto diferente, de calidad, elimina cualquier suciedad mientras concientiza sobre el correcto lavado de manos gracias a su prolongada duración, deshaciéndose en un periodo de 40 a 60 segundos. Asimismo, el producto es necesario en el día a día, ya que el lavado de manos es una medida imprescindible para nuestra salud.

Justificación

El producto “Soapstar” son láminas de jabón de un solo uso, estas láminas tienen forma de rectángulo, uno de sus ingredientes es la glicerina que beneficia la hidratación de la piel, además contiene aceites esenciales que cuentan con propiedades antibacteriales y colorantes que le agregan un toque más creativo y llamativo.

Estas láminas de jabón de un solo uso se crearon con la idea de cubrir la necesidad de no encontrar jabón en lugares públicos como servicios sanitarios o simplemente cuando por accidente las manos se llegan a ensuciar. Las láminas son fáciles de usar y con un tamaño adecuado para ser utilizado por todos, son fáciles de portar gracias a su empaque y presentación, estas características hacen que los consumidores opten por este producto en lugar de un jabón tradicional (en barra o líquido) ya que estos últimos pueden generar dificultades (manchas o derrames) a la hora de transportarlos.

Gracias a que las láminas son de fácil acceso y que todos las pueden utilizar a partir de los cinco años de edad, contribuirá significativamente a mitigar la propagación de enfermedades en entornos de gran aglomeración.

Objetivos

Objetivo General

Crecer como empresa a nivel nacional, como líderes en la elaboración de láminas de jabón de un solo uso para el lavado de manos, garantizándole al consumidor un producto de calidad para la prevención de enfermedades a través del aseo constante.

Objetivos específicos

1. Adquirir en un plazo de dos meses, el 100% de la materia prima para la producción de las láminas de jabón, de los meses de mayo, junio y julio.
2. Dar a conocer la empresa y los productos al menos al 50% de la población de Aguas Zarcas, Venecia, Pital y Ciudad Quesada, por medio de las diferentes redes sociales durante el año 2024.
3. Colocar el 80% del producto en el mercado local durante el segundo semestre del año 2024.
4. Promover el aseo constante de manos en el 100% de las escuelas del distrito de Aguas Zarcas, durante los meses de agosto, setiembre, octubre y noviembre 2024.

Metas

Realizar tres pruebas durante los meses de marzo y abril para valorar la calidad y eficacia de los materiales.

Tener el 100% de la materia prima para la producción mensual de 20 paquetes de 30 láminas y 10 paquetes de 50 láminas, iniciando en mayo.

Realizar y subir un video publicitario y dos posts a redes sociales en el mes de mayo 2024.

Vender cada mes, a partir de mayo, un mínimo del 75% de los paquetes producidos.

Visitar una escuela diferente cada mes, del circuito de Aguas Zarcas, para promover el lavado correcto de las manos.

Misión

Ofrecer un producto para el lavado de manos que cumpla con el tiempo recomendado por la OMS, que nuestros clientes puedan llevar sus propias láminas de jabón de un solo uso, garantizándoles su aseo personal en todo momento.

Visión

Ser reconocidos, tanto en la región de San Carlos como en todo el país, como una empresa comprometida con la calidad de nuestros productos, responsable en la prevención de enfermedades a través del lavado adecuado de manos.

Valores

Trabajo en equipo. Apoyo mutuo en el logro de los objetivos de la empresa y al realizar cada tarea con compromiso y responsabilidad.

Puntualidad. En la entrega de pedidos y con los requerimientos de los clientes, demostrando respeto y responsabilidad al cliente, esto nos brindará fiabilidad por parte del público, además, refuerza nuestra gestión del tiempo.

Integridad. Cumpliendo nuestros valores, siendo honestos con las características del producto que ofrecemos.

Estudio de Mercado y Mercado

Análisis FODA - MECA

Fortalezas	Mantener
<p>Ingredientes efectivos para la higiene, como esencias antibacteriales.</p> <p>Producto apto para todo público a partir de los 5 años de edad.</p> <p>La portabilidad del producto (de bolsillo).</p> <p>Precios asequibles</p>	<p>Conservando y mejorando la fórmula del producto.</p> <p>Realizando pruebas constantes para verificar la efectividad del producto.</p> <p>Utilizando materiales que no afecten la piel de las personas.</p>
Oportunidades	Explotar
<p>Poca o ninguna competencia directa en la zona.</p> <p>Mayor demanda de productos para el lavado de manos.</p> <p>La concientización que existe sobre el lavado de manos constante debido a la última pandemia.</p> <p>El lavado de manos como norma esencial en la sociedad, para evitar enfermarse.</p>	<p>Dando a conocer el producto por las diferentes redes sociales, como un producto innovador y fácil de portar.</p> <p>Colocando el producto en la mayor cantidad de comercios de la Zona Norte.</p>
Debilidades	Corregir
<p>Exceso de trabajo para algunos colaboradores en el proceso de producción.</p> <p>Dificultad para encontrar los productos correctos para la elaboración del jabón.</p> <p>Poca experiencia para encontrar la técnica adecuada para la elaboración del producto.</p>	<p>Estableciendo horarios para involucrar a todos los colaboradores y así evitar que se recargue todo en un solo grupo.</p> <p>Buscando distintos proveedores para obtener precios más asequibles, manteniendo la misma calidad.</p> <p>Haciendo diferentes pruebas para encontrar la técnica más eficiente.</p>
Amenazas	Afrontar
<p>Competencia indirecta.</p> <p>Percepción negativa de la innovación del producto.</p> <p>Imitación por parte de los competidores.</p>	<p>Dándole una mejor calidad a nuestro producto.</p> <p>Haciendo la suficiente publicidad y pruebas para que las personas confíen en nosotros.</p> <p>Demostrando el valor agregado del producto, el cual lo hace único (tiempo establecido por la OMS para el lavado correcto de las manos).</p>

Encuesta

Solicitamos su colaboración para completar el siguiente cuestionario con fines didácticos.

Somos estudiantes del C.T.P. Nataniel Arias Murillo y estamos trabajando en la creación de láminas de jabón de un solo uso para el lavado de manos, esto les garantizará a los consumidores tener a mano su jabón y poder usarlo en los lugares que visite, sin preocuparse por la higiene correcta de sus manos.

Por favor marque una opción en cada pregunta.

Género:

Femenino _____
Masculino _____

Su rango de edad:

0-9 _____
10-19 _____
20-29 _____
30-39 _____
40-49 _____
50-59 _____
60 ó más _____

¿Usted reside en zona rural o urbana?

Rural _____
Urbana _____

1. ¿Considera usted que es importante el lavado de manos para la salud?

Sí _____
No _____

2. ¿Encuentra en algunas ocasiones jabón para manos en los lugares públicos que suele visitar?

Sí _____
No _____

3. ¿Le gustaría tener a mano jabones en lámina que pueda portar en su bolso o maletín para lavarse las manos?

Sí _____
No _____

4. ¿Considera usted que las láminas de jabón de un solo uso es un producto innovador?
Sí _____
No _____
5. ¿Estaría dispuesto a comprar las láminas de jabón de un solo uso?
Sí _____
No _____
6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este producto en una presentación de 30 unidades?
7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este producto en una presentación de 50 unidades?
8. ¿Cuál de las dos presentaciones compraría para usted o sus familiares?
9. ¿Con cuánta frecuencia compraría el producto?
Semanalmente _____
Quincenalmente _____
Mensualmente _____
10. ¿Cuál aroma le gustaría que tuviera el jabón?
Neutro _____
Cítrico _____
Herbal _____

Muchas gracias por su valiosa colaboración

Evaluador de encuestas

Nombre de la empresa:	Shiny Hands, S. A.
Centro Educativo:	C.T.P Nataniel Arias Murillo
Nombre del tutor:	Kattia Arias Porras

Evaluador de encuestas

Costos variables	₡470,00
------------------	---------

Precios	Demanda	Género		Procedencia		Intervalos de edades							Demanda acumulada
		Masculino	Femenino	Rural	Urbana	0 - 9	10 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59	60 o más	
₡850,00	53	18	35	12	41	0	26	6	7	7	4	3	153
₡900,00	38	9	29	8	30	0	23	1	4	3	4	3	100
₡1 000,00	62	19	43	12	50	1	14	8	11	12	11	5	62
			0		0								0
			0		0								0
			0		0								0
			0		0								0
			0		0								0
			0		0								0
			0		0								0
			0		0								0

Los resultados indican que, de las 153 personas encuestadas, 62 de ellas están dispuestas a pagar mil colones por el producto, esto equivale al 41%, por lo tanto, el precio de ₡850.00 sería el indicado, ya que el 100% de las personas lo comprarían y esto representa más ganancias para la empresa. Los clientes potenciales son mayormente mujeres del área urbana con edades entre 14 y 26 años.

Plan corporativo

	Género	Edad mínima	Edad máxima	Clase social	Ubicación geográfica
Mercado Meta	Femenino y masculino	5 años	70	Media	Rural

Logo de la empresa	
--------------------	---

Slogan de a empresa	"Health in your hands"
---------------------	------------------------

Pintar con sus Colores Corporativos	Color principal	Colores secundarios	

Plan de marketing

Análisis de la Competencia

“SoapStar” son láminas de jabón de un solo uso, portátiles y económicas, cumplen con el tiempo de 40 a 60 segundos recomendado por la OMS para el correcto lavado de manos, previniendo enfermedades y garantizando el cuidado de su salud.

Competencia Directa

No hay competencia directa en la Zona Norte, no se produce ni se vende localmente ningún producto igual a SoapStar. Se visitaron farmacias y supermercados de la zona de San Carlos, como Walmart, Economás, Megasuper y no cuentan con un producto igual. Existen productos con características similares en aplicaciones como Shein y Amazon con el nombre de “hojas de jabón”, pero únicamente para compra en línea

Competencia Indirecta

Existe un amplio mercado de productos para la limpieza de manos, como el jabón en barra, jabón líquido, alcohol en gel y jabón en espuma. Algunas marcas reconocidas con este tipo de productos a nivel internacional son Protex, Equate, Dettol, Bactex y Germ-X. Estos productos se venden prácticamente en la mayoría de los supermercados a nivel nacional.

Estrategia Competitiva

Diferenciación

La diferencia de “SoapStar” con los otros jabones es que, al utilizar la lámina en su totalidad, se cumple con el tiempo de 40 a 60 segundos establecido por la OMS y el Ministerio de Salud de Costa Rica para el correcto lavado de manos; al ser de un solo uso se aprovecha al máximo su utilidad disminuyendo la contaminación del medio ambiente por sus componentes biodegradables.

Ventaja competitiva

El producto cuenta con la característica de ser innovador en la zona de San Carlos, no se vende otro igual, es dirigido a todo público, satisface la necesidad del lavado de manos en cualquier momento y lugar, es portátil, su presentación es agradable, amigable con el medio ambiente y beneficioso para reducir o inhibir el crecimiento de microorganismos en las manos, evitando enfermedades.

Mezcla de Marketing

Producto

SoapStar, láminas de jabón de un solo uso.

Descripción

Shiny hands, S.A. se dedica a la producción y distribución de láminas de jabón de un solo uso, hechas a base de glicerina y esencias antibacteriales, el tamaño de la lámina permite cumplir con el tiempo de 40 a 60 segundos recomendado por la OMS para el correcto lavado de manos.

Atributos

SoapStar cuenta con un tamaño que facilita su portabilidad; además, es de un solo uso por lo cual evita la contaminación por residuos del resto del producto. Su presentación es atractiva para todo el público gracias a su variedad de aromas y colores.

Empaque

El empaque está diseñado con el propósito de ser fácil de portar y accesible para todas las edades, su tamaño es de 7,2 x 4,8 cm, es hecho de cartulina.

Presentaciones a la venta

Shiny Hands ofrece una única presentación de 30 láminas de jabón por empaque, con un tamaño de 2,1 x 3,1 cm cada laminita.



Precio

Análisis del precio de competidores del mercado

Shiny Hands se destaca por tener precios asequibles para todas las personas, tomando en cuenta la economía de la zona y las posibilidades de los clientes.

Producto	Marcas	Precios de la Competencia		Láminas de jabón SoapStar
		Jabones líquidos	Equate	₡1030
Jabones en barra	Protex	₡1010	₡530	

Estrategia de precio

Shiny Hands se aseguró de buscar el precio más asequible para el público, de esta manera los clientes pueden comprar un producto de alta calidad y económico, a la vez genera buenas ganancias para la empresa.

Precio de venta	Costo	Ganancias
₡850	₡470,80	380= 44%

A quienes va dirigido

SoapStar va dirigido a todas las personas a partir de los cinco años, ya que Shiny Hands busca contribuir con la higiene correcta del lavado de manos de todos los clientes.

Plaza

Puntos de venta

Se busca que todo el público pueda adquirir el producto de una manera fácil y rápida, se hacen entregas personales en Aguas Zarcas, Pital, Venecia y Ciudad Quesada, también a través de Correos de Costa Rica.

Logística

Entregas directas o personales por toda la zona de Aguas Zarcas y comunidades aledañas, se hacen envíos fuera de la zona norte por correos de Costa Rica, garantizando la seguridad del producto.

Publicidad y Promoción

La empresa y el producto llega hasta los clientes a través de las diferentes redes sociales.

Creación de páginas web o redes sociales

TikTok



Enlace de TikTok

https://www.tiktok.com/@shiny.hands3?_r=1&_d=ed5m6limdahbfa&sec_uid=MS4wLjABAAAeGIggcHaAVr8nTrJPK25P_Bk8BkxNqarZiA3rm7RgIfZGE49HdHIO_EL3WMoAr7&share_author_id=7354511546251756549&sharer_language=es&source=h5_m&u_code=eddhbme584b7d5×tamp=1715287630&user_id=7354511546251756549&sec_user_id=MS4wLjABAAAeGIggcHaAVr8nTrJPK25P_Bk8BkxNqarZiA3rm7RgIfZGE49HdHIO_EL3WMoAr7&utm_source=copy&utm_campaign=client_share&utm_medium=android&share_iid=7363623214540982021&share_link_id=3c4746f6-a495-4f3d-af2e2454df5ea174&share_app_id=1233&ugbiz_name=ACCOUNT&ug_btm=b8727%2Cb0229&social_share_type=5&enable_checksum=1

Tienda virtual

"Health is in your hands"

Cuida la salud de tus manos

¡Aquí podrás encontrar varios de nuestros productos con los cuales cuidará tu higiene y la salud de tus manos.

Catalogo

Shiny Handsel producto perfecto para tus manos

Nuestro equipo ha pasado un tiempo tratando de diseñar un producto que se ajuste al tiempo correcto de lavado de manos. Y ahora, estamos listos para presentarte el mejor jabón para el cuidado de las manos que jamás encontrará, con un tiempo perfecto para su lavado.

Entendemos profundamente sus manos

Su piel es sensible a la contaminación, el trabajo cotidiano en la oficina, y muchas otras cosas que usted no controla. Estamos aquí para ayudarle a ganar esta batalla por la limpieza de sus manos.

Nuestros Beneficios

Enlace de la tienda virtual: <https://shinyhands.company.site/>

Instagram



Enlace a la página de Instagram:

https://www.instagram.com/shinyhands_cr?igsh=MWNpMmVsb2M3NGhpcA==

Facebook



Enlace al perfil de Facebook:

<https://www.facebook.com/profile.php?id=6155884496937&mibextid=ZbWKwL>

Brochure

LA FORMA
CORRECTA DE LAVAR
Tus Manos



**Duración correcta de todo el procedimiento:
40-60 segundos**

Shiny hands, S.A. se dedica a la producción y distribución de láminas de jabón de un solo uso

Aguas Zarcas, San Carlos

 Shiny Hands CR.

 @shinyhands_cr

 @shiny.hands3

 6456-6653

SHINY HANDS



HEALTH IN YOUR HANDS

Presentación de SoapStar



Caja con 30 Láminas

Propuesta de valor:

SoapStar son láminas de jabón de un solo uso, portátiles y económicas que cumplen con el tiempo de 40-60 segundos recomendado por la OMS; garantizándote un correcto lavado de manos previniendo enfermedades y cuidando de tu salud.

Imágenes de nuestro producto



Nuestros valores

Trabajo en equipo
Puntualidad
Integridad

Nuestra misión

Ofrecer un producto para el lavado de manos que cumpla con el tiempo recomendado por la OMS, que nuestros clientes puedan llevar sus propias láminas de jabón de un solo uso, garantizándoles su aseo personal en todo momento.

Nuestra visión

Ser reconocidos, tanto en la región de San Carlos como en todo el país, como una empresa comprometida con la calidad de nuestros productos, responsable en la prevención de enfermedades a través del lavado adecuado de manos.

Banner

Shiny Hands, S. A.

Nuestra empresa se dedica a la producción y distribución de láminas de jabón de un solo uso, hechas a base de glicerina y esencias antibacteriales, el tamaño de la lámina permite cumplir con el tiempo recomendado por la OMS para el correcto lavado de manos.



 Shiny Hands CR.
 @shinyhands_cr
 @shiny.hands3
 6456-6653

C.T.P. Nataniel Arias Murillo
Aguas Zarcas, San Carlos



Fotografías



Promociones

Al acumular cinco empaques vacíos de “SoapStar” se le aplica un 50% de descuento en la próxima compra.

Rifas en fechas especiales como el día de la madre, del padre, del niño, de la mujer, y otras, a través de las visitas y reacciones en las redes sociales.

Descuento del 10% en compras mayores a seis unidades.

Estudio Técnico

Organigrama



Punto de equilibrio

Precio de venta	₡850,00
-----------------	---------

Descripción de costos variables	Cantidad comprada	Precio	Cantidad de unidades a realizar según cantidad comprada	Monto unitario
Glicerina	500 g	₡3 500,00	20	₡175,00
Papel soluble	12 u	₡8 120,00	35	₡232,00
Esencias antibacteriales	20 ml	₡2 200,00	130	₡16,92
Papel encerado	1 rollo	₡1 340,00	108	₡12,41
Papel sticker	1 hoja	₡175,00	8	₡21,88
Colorante	35 ml	₡1 250,00	650	₡1,92
Hoja cartulina	50 u	₡1 600,00	150	₡10,67
				#¡ DIV/0!
				#¡ DIV/0!
				#¡ DIV/0!
				#¡ DIV/0!
				#¡ DIV/0!
				#¡ DIV/0!
				#¡ DIV/0!
				#¡ DIV/0!
COSTO VARIABLE UNITARIO				₡470,80

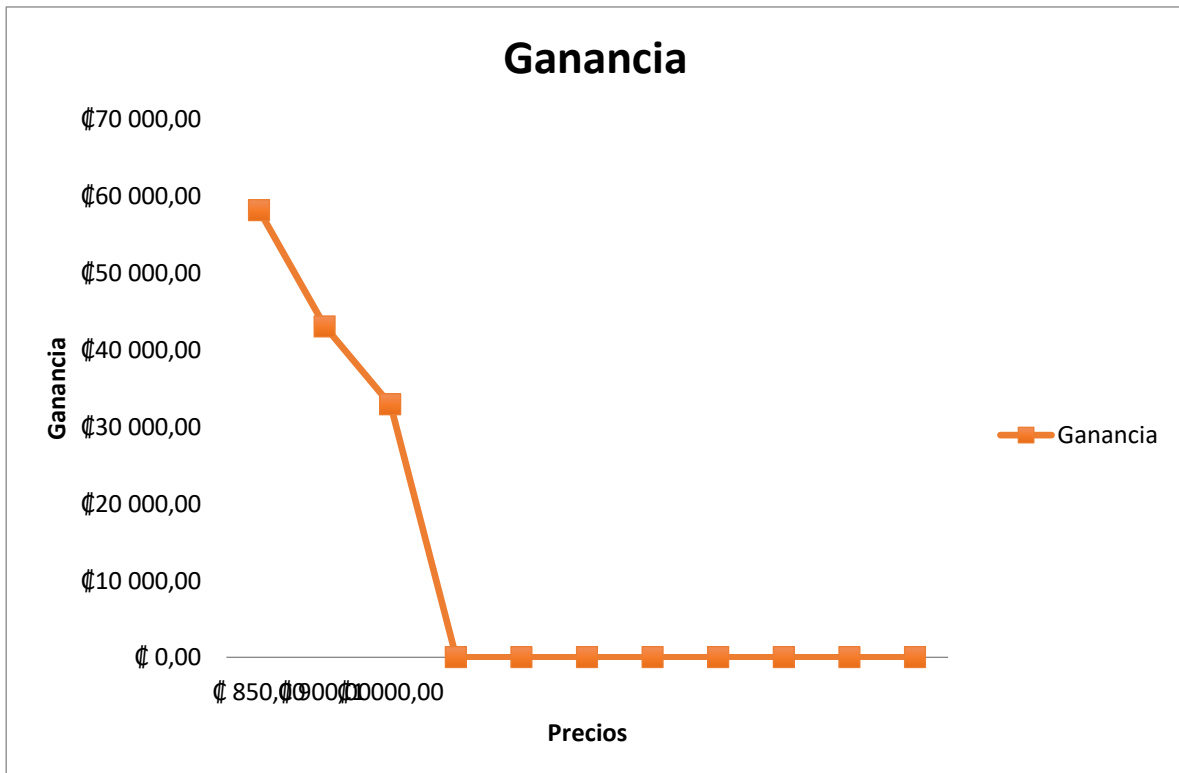
Descripción de costos fijos	Monto
Agua	₡5 000,00
Electricidad	₡8 000,00
Internet	₡12 000,00
Mano de obra	₡270 000,00
COSTOS FIJOS TOTALES	₡295 000,00

PUNTO DE EQUILIBRIO	778	UNIDADES
	₡661 300,00	COLONES

Estudio Económico

Evaluador de encuestas

Demanda acumulada	Ingresos	Ganancia
153	€130 050,00	€58 140,00
100	€90 000,00	€43 000,00
62	€62 000,00	€32 860,00



Los resultados muestran que de acuerdo a la demanda, el precio que genera mayor ganancia para la empresa, es el de €850.00, ya que el 100% de las personas están dispuestos a comprarlo.

Análisis Financiero

Balance General

Balance General	
Activos	Pasivos
<p>Caja <i>¢35.130,00</i></p> <p>Inventario <i>¢22.737,60</i></p> <p>Herramientas <i>¢0,00</i></p> <p>Maquinaria <i>¢0,00</i></p> <p>Suministros de oficina <i>¢2.850,00</i></p>	<p><i>¢36.000,00</i> Capital social</p> <p><i>¢24.717,60</i> UTILIDAD/PÉRDIDA RETENIDA</p> <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> <p><i>¢0,00</i> Prestamos</p>
<i>¢60.717,60</i>	<i>¢60.717,60</i>

Estado de Resultados

Estado de Resultados			
Egresos		Ingresos	
Gastos de suministros	€0,00	€0,00	Donaciones
Gastos operacionales	€0,00	€52.900,00	Ventas
Gastos por salarios	€0,00	€28.182,40	Costo de ventas
Gastos de mercadeo	€0,00		
	€0,00	€24.717,60	
Utilidad/Pérdida (ANTES DE IMPUESTOS)		€24.717,60	
IMPUESTOS	€2.471,76	Utilidad después de impuestos	€22.245,84

Flujo de Caja Proyectado

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

INGRESOS

Capital Social	¢36.000,00	
Ventas	¢52.900,00	
Donaciones	¢0,00	
Total		¢88.900,00

GASTOS

Inventario - Costo de ventas	¢50.920,00	
Herramientas	¢0,00	
Maquinaria	¢0,00	
Suministros de Oficina - Gastos	¢2.850,00	
Suministros de Oficina		
Gastos Operacionales	¢0,00	
Gastos de salarios	¢0,00	
Gastos de mercadeo	¢0,00	
Total		¢53.770,00

SALDO EFECTIVO

¢35.130,00