



TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACION BANCARIA Y FINANCIERA

MEJORAR LA SALUD CORPORAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD
PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS
COSMETOLOGICOS, UBICADOS EN EL COMITÉ DEL PUEBLO #1 AL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en Administración
Bancaria y Financiera.

Autor: Sylvia Rocío Vásquez Paltán

Tutor: Ing. Geovanny Francisco Cañar Sandoval.

Quito, Septiembre 2014

Declaratoria

Declaro que la investigación del presente proyecto es genuina, en la cual se han citado las fuentes correspondientes, respetando las prácticas legales de derechos de autor. Las conclusiones plasmadas en el proyecto obtenidas de conceptos de diversos autores son de mi responsabilidad.

Sylvia Rocío Vásquez Paltan

C.I.:172253677-6

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante *Vásquez Paltán Sylvia Rocío*, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el "CEDENTE"; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el "CESIONARIO". Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de análisis de sistemas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Análisis de Sistemas, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado "*MEJORAR LA SALUD CORPORAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS COSMETOLOGICOS, UBICADO EN EL COMITÉ DEL PUEBLO # 1 AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO*", el cual incluye la creación y desarrollo del programa de ordenador o software, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación del programa de ordenador, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del programa de ordenador descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el programa de ordenador por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del programa de ordenador por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del software; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del programa de ordenador; d) Cualquier transformación o modificación del programa de ordenador; e) La protección y registro en el IEPI el programa de ordenador a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del programa de ordenador; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del programa de ordenador que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del programa de ordenador a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 13 días del mes de Octubre del dos mil catorce.

f) _____
Sylvia Rocío Vásquez Paltán
C.C. N°172253677-6
CEDENTE

f) _____
Instituto Superior Tecnológico Cordillera
CESIONARIO

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme dado la oportunidad de cumplir uno de mis propósitos planteados.

A mi familia que ha estado siempre apoyándome en cada objetivo que he querido alcanzar, por su amor incondicional, por darme la fortaleza que necesito cuando siento desfallecer.

A mis amigos que estuvieron pendientes y que su apoyo moral fue de aliciente para realizar este proyecto.

A mí querida amiga y maestra Ing. Cecilia Andagama por su cariño y buenos consejos.

A todos los profesores que compartieron sus conocimientos y me alentaron a cumplir mis metas.

A mi Tutor el Ing. Francisco Cañar por su paciencia, don de gente y sobre todo su compromiso.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

DEDICATORIA

A Dios por darme salud y vida.

A mi familia por su paciencia, amor y apoyo incondicional, ya que gracias a ustedes he podido realizar una de mis metas.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Índice General

Índice General.....	vii
Índice de figuras.....	xiii
CAPITULO I.....	1
1.01 Introducción.....	1
1.02 Antecedentes.....	2
Antecedentes históricos.....	2
Antecedentes referenciales.....	3
CAPITULO II.....	8
Análisis situacional.....	8
2.01 Análisis Externo.....	8
2.01.1 Factor económico.....	8
2.01.01.01 PIB (Producto Interno Bruto).....	9
2.01.01.02 Inflación.....	11
2.01.01.03 Balanza comercial.....	12
2.01.01.04 Tasas de interés.....	13
2.01.01.05 Tasa de crecimiento en el sector.....	14
2.01.02 Factor social.....	15
2.01.02.01 PEA (Población económicamente activa).....	16
2.01.03 Factor legal.....	19
2.01.03.01 Compañía de responsabilidad limitada.....	22
2.01.03.02 Apertura cuenta de integración del capital.....	22
2.01.03.03 Celebrar la escritura pública.....	22
2.01.03.04 Solicitar la aprobación de las escrituras de constitución.....	23
2.01.03.05 Obtener la resolución de la aprobación de las escrituras.....	23
2.01.03.06 Cumplir con las disposiciones de la resolución.....	23
2.01.03.07 Patente municipal.....	24
2.01.03.08 Patente jurídica.....	24
2.01.03.09 Inscribir las escrituras en el registro mercantil.....	24
2.01.04 Factor Tecnológico.....	31
2.02 Entorno local.....	33
2.02.01 Clientes.....	33
2.02.02 Proveedores.....	34

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

2.02.03 Competidores	35
2.03 Análisis interno	37
2.03.01 Análisis estratégico	37
2.03.01.01 Misión	37
2.03.01.02 Visión	37
2.03.01.03 Objetivos	37
2.03.01.03.01 Objetivo General	38
2.3.1.3.2 Objetivos Específicos.....	38
2.03.01.04 Principios y valores	38
2.03.02 Gestión administrativa	39
2.03.03 Gestión Operativa	41
2.03.04 Gestión Comercial	47
2.04 FODA.....	54
CAPITULO III.....	57
Estudio de mercado.....	57
3.01 Análisis al consumidor.....	58
3.02 Determinación de fuentes de información	59
3.02.01 Fuente de información primaria	59
3.02.02 Fuente de información secundaria	59
3.03 Plan muestral.....	60
3.03.01 Determinación de la población.....	60
3.03.02 Metodología	62
3.03.03 Método	62
3.03.04 Marco muestral	63
3.03.05 Tamaño muestral.....	63
3.03.06 Diseño de la encuesta.....	65
3.04 Análisis de información	66
3.04.01 Análisis de Información	67
3.04.01.04 Análisis	77
3.04 Oferta	78
3.04.01 Oferta proyectada.....	79
3.05 Demanda	79
3.05.01 Demanda proyectada.....	80

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

3.05.01.01 Demanda del producto en valores o proyección de ingresos del negoci.....	81
3.05.01.02 Proyección del precio del negocio	81
3.05.02 Demanda insatisfecha	82
3.05.03 Oferta Insatisfecha	82
Capítulo IV.....	83
Estudio Técnico.....	83
4.1 Tamaño del proyecto	83
4.01.01 Capacidad instalada.....	84
4.01.02 Capacidad optima.....	87
4.02 Localización.....	87
4.02.01 Macro localización.....	88
4.02.02 Micro localización.....	89
4.03 Ingeniería del producto	89
4.03.01 Definición del servicio	90
4.03.02 Distribución de planta	91
4.030.2.01 Razones de cercanía.....	92
4.03.02.02 Códigos de cercanía	92
4.03.02.03 Tabulación.....	93
4.03.03 Proceso productivo.....	96
4.03.03.01 El proceso productivo para masajes holísticos.....	98
4.03.03.02 El proceso productivo para reflexología	98
4.030.3.03 El proceso productivo para sesión de aromaterapia	98
4.03.03.04 El proceso productivo para técnicas de belleza.....	99
4.03.04 Maquinaria	99
Capítulo V.....	103
Estudio Financiero.....	103
5.01 Ingresos operacionales y no operacionales	103
5.02 Costos.....	103
5.02.01 Costos directos	103
5.02.02 Costos indirectos	105
5.02.03 Gastos Administrativos	106
5.02.04 Costos de ventas.....	108
5.02.05 Costos fijos y variables	108

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

5.02 Inversiones	109
5.02.01.01 Activos fijos	111
5.02.01.02 Activo Nominal (Diferido).....	111
5.02.02 Capital de trabajo	112
5.02.03 Fuentes de Financiamiento.....	112
5.02.05 Depreciaciones	112
5.2.6 Estado de situación inicial.....	114
5.2.7 Estado de resultados proyectado	115
5.2.8 Flujo de caja	116
5.03. Evaluación.....	120
5.03.01. Tasa de descuento (TMAR)	120
5.03.02 VAN (Valor Actual Neto).....	120
5.3.3 TIR (Tasa interna de retorno).....	121
5.03.03 PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	122
5.03.06 RBC (Relación costo beneficio).....	123
Capítulo VI.....	125
Análisis de impactos.....	125
6.01 Impacto ambiental.....	125
6.02 Impacto económico.....	126
6.03 Impacto productivo	126
6.04 Impacto social	127
Capítulo VII.....	129
Conclusiones y recomendaciones.....	129
7.01 Conclusiones	129
7.02 Recomendaciones	130
Bibliografía	131

Índice de tablas

Tabla 1 Indicadores económicos.....	9
Tabla 2 Clientes.....	34
Tabla 3 Proveedores de insumos.....	35
Tabla 4 Proveedores.....	35
Tabla 5 Competencia.....	36
Tabla 6 Flujo grama de masajes holísticos.....	43
Tabla 7 Flujo grama de quiropráctica.....	44
Tabla 8 Flujo grama de reflexología.....	45
Tabla 9 Flujo grama de aromaterapia.....	46
Tabla 10 FODA.....	55
Tabla 11 Estrategias.....	56
Tabla 12 PEA sector el Comité del Pueblo #1.....	61
Tabla 13 Población del Comité del Pueblo #1.....	61
Tabla 14 Genero de los encuestados.....	67
Tabla 15 Edad de los encuestados del sector el Comité del Pueblo #1.....	68
Tabla 16 Pregunta #1 de la encuesta.....	69
Tabla 17 Pregunta # 2 de la encuesta.....	70
Tabla 18 Pregunta # 3 de la encuesta.....	71
Tabla 19 Pregunta # 4 de la encuesta.....	72
Tabla 20 Pregunta # 5 de la encuesta.....	73
Tabla 21 Pregunta # 6 de la encuesta.....	74
Tabla 22 Pregunta #7 de la encuesta.....	75
Tabla 23 Pregunta #8 de la encuesta.....	76
Tabla 24 Aceptación.....	77
Tabla 25 Frecuencia.....	77
Tabla 26 Precio.....	78
Tabla 27 Proyección de la oferta.....	79
Tabla 28 Proyección de la demanda.....	80
Tabla 29 Demanda del producto en valores.....	81
Tabla 30 Proyección del precio del negocio.....	81
Tabla 31 Proyección de la oferta en dólares.....	82
Tabla 32 Proceso de actividades.....	97
Tabla 33 Media aritmética del precio.....	97
Tabla 34 Capacidad instalada anual.....	97
Tabla 35 Maquinaria.....	99
Tabla 36 Equipo de computación.....	100
Tabla 37 Muebles y encerres.....	100
Tabla 38 Insumos.....	100
Tabla 39 Materiales.....	101
Tabla 40 Materiales de limpieza.....	102
Tabla 41 Útiles de oficina.....	102
Tabla 42 Costos directos.....	103

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Tabla 43 Mano de obra directa	104
Tabla 44 Materiales indirectos.....	105
Tabla 45 Suministros mensuales.....	105
Tabla 46 Reparación y mantenimiento	106
Tabla 47 Imprevistos.....	106
Tabla 48 Gastos administrativos.....	107
Tabla 49 Costos de venta	108
Tabla 50 Costos fijos	109
Tabla 51 Costos variables	109
Tabla 52 Inversión inicial	110
Tabla 53 Activos fijos.....	111
Tabla 54 Activos diferidos.....	111
Tabla 55 Capital de trabajo.....	112
Tabla 56 Fuente de financiamiento.....	112
Tabla 57 Depreciaciones.....	113
Tabla 58 Estado de situación inicial	114
Tabla 59 Estado de resultados.....	115
Tabla 60 Flujo de caja.....	117
Tabla 61 Tasa de descuento	120
Tabla 62 VAN.....	121
Tabla 63 TIR.....	121
Tabla 64 Tabla y formula PRI	122
Tabla 65 Razón costo beneficio	123
Tabla 66 Punto de equilibrio.....	123

Índice de figuras

Figura 1 Producto Interno Bruto	10
Figura 2 PIB por industrias	11
Figura 3 Inflación mensual por división de consumo	12
Figura 4 Balanza Comercial.....	12
Figura 5 Porcentaje tasas de interés.....	14
Figura 6 Tasas de crecimiento sector servicios.....	14
Figura 7 Maquina TENS.....	31
Figura 8 Pistola de quiropráctica	31
Figura 9 Vaporizador facial	32
Figura 10 Maquina facial	33
Figura 11 Área administrativa	41
Figura 12 Masajes holísticos.....	43
Figura 13 Matriz BCG	50
Figura 14 Ubicación del Centro Cosmetológico.....	51
Figura 15 Pregunta 1 (genero)	67
Figura 16 Edad de los encuestados	68
Figura 17 Pregunta #1 de la encuesta.....	69
Figura 18 Pregunta # 2 de la encuesta.....	70
Figura 19 Pregunta # 3 de la encuesta.....	71
Figura 20 Pregunta # 4 de la encuesta.....	72
Figura 21 Pregunta # 5 de la encuesta.....	73
Figura 22 Pregunta # 6 de la encuesta.....	74
Figura 23 Pregunta # 7 de la encuesta.....	75
Figura 24 Pregunta # 8 de la encuesta.....	76
Figura 25 Plano del proyecto	84
Figura 26 Sala de espera	85
Figura 27 Sala de masajes holísticos.....	85
Figura 28 Servicios higiénicos.....	86
Figura 29 Área de limpieza.....	86
Figura 30 Área de cosmetología	87
Figura 31 Croquis macro del Comité del Pueblo #1	88
Figura 32 Micro localización del sector el Comité del Pueblo #1	89
Figura 33 Distribución de planta.....	92
Figura 34 Tabulación de la distribución de planta.....	93
Figura 35 Tabulación del área de atención al cliente.....	93
Figura 36 Tabulación área de masajes	94
Figura 37 Tabulación servicios higiénicos.....	94
Figura 38 Tabulación área de cosmetología	95
Figura 39 Tabulación área administrativa.....	96

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad es importante cuidar la estética y salud corporal ya que es un factor relevante en la sociedad, teniendo en cuenta que tiene impacto físico y emocional en las personas. Los consumidores finales de servicios como son masajes holísticos, sesiones de aromaterapia, quiropráctica y técnicas de belleza no son solo mujeres sino también hombres que se preocupa por el bienestar físico.

El proyecto tiene como fin aliviar los dolores de hombres y mujeres utilizando terapias para el estrés, mitigando en parte un de los males provocados por este mundo cambiante y por supuesto ayudar a la correcta aplicación del maquillaje para proporcionar al cliente sincronía integral. El Centro Cosmetológico Amanecer pretende dar un servicio enfocado a cuerpo, alma y espíritu a usuarios del Sector el Comité del Pueblo #1.

Para determinar la factibilidad del mismo se utiliza como fuente de información a la encuesta e internet, utilizando el método deductivo el cual nos permite sacar conclusiones generales de hechos particulares. Se realizó un estudio de campo para tener una visión en lo que se refiere al estudio técnico, análisis de mercado para poder realizar la parte financiera.

La propuesta a más de generar beneficio corporal a las personas que utilizan los servicios ofrecidos por el Centro Cosmetológico Amanecer también ayuda a conservar el medio ambiente ya que la mayoría de productos utilizados son ecológicos.

Una vez llevado a la práctica se prevé generar empleo y proporcionar rentabilidad al inversionista.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Abstract

At present it is important to check the aesthetic and physical health as it is a relevant factor in society, considering it has physical and emotional impact on people. The end users of services are as holistic massage, aromatherapy sessions, chiropractic and beauty techniques are not only women but also men who care about physical fitness.

The project aims to alleviate the pains of men and women using therapies for stress, alleviating in part one of the evils of this changing world and of course help the proper application of makeup to give the customer complete synchrony. Dawn Cosmetic Center aims to give a focused body, soul and spirit to the users of the Sector Committee Village # 1 service.

To determine the feasibility of it is used as a source of information and internet survey, using the deductive method which allows us to draw general conclusions from particular facts. A field study to get insight in what refers to the technical study, market analysis to make the financial side was performed.

The proposal to generate more body benefit people who use the services offered by the Cosmetic Center Sunrise also helps preserve the environment as most of the products used are environmentally friendly.

Once implemented is expected to generate employment and provide returns to the investor.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

CAPITULO I

1.01 Introducción

En la actualidad es muy importante la estética y la salud corporal ya que es un factor que tiene gran relevancia en la sociedad, teniendo en cuenta que cada vez es más requerido por los usuarios porque tiene un efecto psicológico donde se cumple el dicho “La imagen es la proyección de uno”.

La base de los tratamientos estéticos sin duda es la piel siendo este el órgano más grande del cuerpo humano, en el cual podemos realizar los distintos tratamiento tanto faciales como son mascarillas y corporales refiriéndonos a masajes holísticos, estas técnicas ayudan a hombres y mujeres a elevar su autoestima dándoles seguridad consigo mismos.

A través del tiempo se han ido desarrollando técnicas cosmetológicas que ayudan a las personas a tener una imagen agradable sin tener que pasar por el quirófano, dando resultados sorprendentes, empleando la medicina cosméticas.

1.02 Antecedentes

Antecedentes históricos

En tiempos prehistóricos los primeros humanos utilizaron materiales relacionados a plantas, animales o minerales como lo demuestran los pequeños contenedores de huesos vaciados que han sido encontrados con pastas coloreadas hechas de grasa y óxido de hierro.

Desde los tiempos de los antiguos egipcios se conocía la relación de la salud con la columna vertebral. Hipócrates, 350 años antes de Cristo recomendaba a sus discípulos buscar en la columna vertebral la causa de muchas enfermedades y dedicó 2 de sus libros al arte de corregirla.

Dos principales obras de importancia médica son: "Sobre reducción de articulaciones por apalancamiento" y "Manipulación: su importancia para la buena salud". Una frase atribuida a Hipócrates es "Obtener conocimiento de la columna, pues es el requisito para sanar muchas enfermedades".

Después que Hipócrates diera a conocer la técnica de la manipulación, otro médico griego, Galeno; se hizo conocido en Roma, después de curar una parálisis de la mano derecha de un erudito romano. La historia señala que manipuló el cuello del paciente, aliviando su padecimiento, siendo una clara manipulación quiropráctica. (Francisco, (s.f.))

La cosmetología es una disciplina científica se toman en consideración temas como estado

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

general de salud, condiciones médicas de la piel, pigmentación, alergias, y también asuntos como actividades laboral y social de la persona, su edad y su tratamiento rutinario de higiene y belleza.

La quiropráctica no se convirtió en una ciencia válida hasta finales del siglo XIX. La terapia manipulativa, se desarrolló en muchas formas en los siglos anteriores, en Europa, el arte de la manipulación lo practicaron personas a las que se llamó (reductores o componedores de huesos), la reducción ósea era un arte que se transmitía en forma familiar. (Ecovisiones, 2014)

Aunque la quiropráctica en varias formas de manipulación articular fue usada en Europa y, en toda Asia, no fue sistematizada para convertirse en una ciencia curativa específica. La formación no fue regulada y no se construyó una teoría que fuera aceptada por la ciencia médica de la época, sino hasta finales del siglo XIX.

Reflexología en China se conocían formas de tratamiento por medio de puntos de presión en el pie, entre los documentos más antiguos que se conservan sobre el masaje reflejo se destaca el "Nei Tching Sou Ven" atribuido al emperador Amarillo (2700 A.C.) en el cual se describen tratamientos para recuperar el equilibrio corporal (Mancias, 2014).

Antecedentes referenciales

Actualmente los consumidores finales de cosmetología no son solo mujeres sino también hombres que se preocupan por su apariencia en un rango de edad de 25 a 50 años, utilizando productos naturales de acuerdo a la época y al tipo de piel.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

En Ecuador actualmente se practica la quiropráctica, como un método alternativo para mejorar la salud, la dinámica vertiginosa del mundo actual lleva a las personas a afrontar cuadros de estrés que afectan notablemente a su salud, desencadenándose problemas que se evidencian a través de dolencias y malestares.

Una forma de dar lucha al estrés es el deporte y una buena alimentación a la que se suman otras alternativas.

La quiropráctica es parte de la cosmetología ya que se ocupa de la belleza, del disfrute de los sensores emocionales y sensoriales, esta práctica ayuda a prevenir enfermedades por ende, que las personas tengan más cuidado con su salud.

Quiropráctica es un sistema para el cuidado de la salud que alivia una de las más serias formas de tensión del cuerpo, conocido como estrés de los nervios espinales. (Robert, S.f)

La tensión de los nervios espinales puede afectar tanto a éstos, como a músculos, órganos internos, discos, o el cerebro y debilitar la salud en general.

La salud de la espina dorsal es muy importante para el funcionamiento adecuado de nuestros órganos. Con esto terminan los dolores de cabeza, espalda, ciática y se alivian malestares musculares.

Hay varios tratamientos que se puede seguir para mejorar la salud como por ejemplo:

Hiperactividad

El quiropráctico detecta las vértebras que están mal alineadas y en el caso de la hiperactividad, las subluxaciones cervicales son las que están directamente relacionadas con esta patología.

Escoliosis

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

La escoliosis es una desviación anormal en el plano frontal de la columna vertebral, que afecta con mayor frecuencia a las mujeres entre los 8 y los 18 años y las personas que la padecen sufren tanto a nivel físico como a nivel emocional. Además, al principio, cuando es más fácil de corregir, normalmente no se padecen síntomas, y si se deja evolucionar sin ningún control los órganos vitales pueden verse afectados.

Las causas pueden ser genéticas, unos malos hábitos posturales continuados o una causa desconocida, pero independientemente de la causa la detección temprana es muy importante

Lumbalgias

El nervio ciático es el más ancho y largo de nuestro cuerpo, comienza en la pelvis, va hasta la parte superior de los muslos y se divide en dos pequeñas ramas detrás de las rodillas hasta los pies. (Robert, S.f)

Muchos factores pueden afectar al óptimo funcionamiento de nuestra columna y de nuestro sistema nervioso (golpes, caídas, tabaco, medicación.) y traducirse directamente en una compresión del nervio ciático (ciática) provocándose diversa sintomatología.

Las lumbalgias (vulgarmente llamado lumbago) es un síndrome músculo esquelético, caracterizado por una sensación dolorosa focalizada en la espalda baja (zona lumbar). Se produce por la distensión de los músculos lumbares. Se origina por distintas causas y formas, siendo las más comunes el estrés, el sobre-esfuerzo físico y las malas posturas.

El quiropráctico detecta todas las subluxaciones presentes a lo largo de la columna vertebral y a través de los ajustes las va corrigiendo.

La finalidad del proyecto es aliviar los dolores a hombres y mujeres utilizando terapias para el estrés, dando masajes holísticos de esta manera calmando dolores crónicos en los pacientes.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

1.03 Factibilidad

Un proyecto factible se refiere aquellas propuestas que por sus características puede materializarse, para brindar solución a determinados problemas, esto quiere decir que los proyectos factibles son viables y permite satisfacer la necesidad concreta, detectada tras un análisis. (General, 2014)

Para que un proyecto sea factible tenemos que realizar un diagnóstico posteriormente tiene que haber una sustentación teórica del mismo, teniendo claro que metodologías se van a emplear en el proyecto y analizado desde un punto de vista económico su viabilidad.

Utilizando un sistema de gestión empresarial y este que vaya a su vez con el concepto de mejora continua.

1.04 Justificación

El estudio de factibilidad de creación de un Centro Cosmetológico responde a las necesidades de lograr que cambie la salud estética y salud mental.

Un alto porcentaje de las personas se ocupa de la imagen y salud corporal de sí mismos ya que es un factor importante para la sociedad, en el cual no es necesario invertir grandes sumas de dinero para que este propósito sea posible. La mayoría de negocios en el sector belleza no dan servicios que se preocupan por la belleza integral.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Este proyecto pretende dar un servicio enfocado en cuerpo, alma y espíritu para hombres y mujeres del Sector el Comité del Pueblo #1, porque saben que la cosmetología no es solamente la correcta aplicación de maquillaje como muchas personas lo dicen sino tiene por objetivo embellecer el cuerpo de una manera saludable.

Satisfaciendo así las necesidades físicas-estéticas de los interesados para disminuir el grado de estrés, problemas musculares y proporcionar belleza al cliente.

El centro brindará bienestar al público realizando masajes holísticos, utilizando productos naturales, técnicas de relajación con música, aceites esenciales y recursos humanos de calidad, utilizando productos que no tengan contenidos tóxicos que pueden ser nocivos para la salud, aportando así a la conservación del medio ambiente.

La matriz productiva del Plan nacional del Buen vivir, está encaminada a incorporar a los sectores que históricamente estaban excluidos del esquema del desarrollo del mercado. Es por ese motivo que se puede decir que impulsa a la producción diversificada y que proporcione un valor agregado.

Ya que no se basa solamente en la explotación de recursos naturales, sino que se fundamenta en la utilización de los conocimientos de la población.

Para medir la aceptación del negocio se realizará, investigación de mercado para conocer el impacto de este centro Cosmetológico en el Comité del Pueblo #1.

De esta manera se realizará el mencionado estudio para determinar factores importantes como son: clientes potenciales, competidores, proveedores, mano de obra, además de los recursos materiales y financieros.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

CAPITULO II

Análisis situacional

El análisis situacional es el estudio del medio en el cual se desenvuelve la empresa, donde se toma en cuenta los factores internos y externos, los mismos que influyen cuando se proyecta una organización.

2.01 Análisis Externo

Son los elementos que están fuera de la organización, pero que se interrelacionan con ella y este puede tener un efecto positivo o negativo, permitiendo fijar las oportunidades y amenazas.

2.01.1 Factor económico

El factor económico se ha convertido en uno de los más importantes en la creación de una empresa, se considera la economía monetaria y fiscal de los gobiernos, ingresos.

PIB

Inflación

Balanza Comercial

Tasa de interés

Tabla 1 Indicadores económicos

Indicadores Económicos en Ecuador								
Indicadores	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	Var. % 12/11	Var. % Prom. 12/08
Crecimiento real del PBI (%)	6.4	1.0	3.3	8.0	5.0	4.4	-37.7	-5.9
PBI per cápita (US\$)	4,231	3,970	4,310	4,865	5,311	5,627	9.2	5.8
Tasa de inflación (%)	8.8	4.3	3.3	5.4	4.2	6.1	-23.1	-17.1
Tasa de desempleo (%)	6.9	8.5	7.6	6.0	5.3	5.8	-11.7	-6.4

Fuente: World Economic Outlook, FMI.. Elaboración: Promperú. *Proyectado

Fuente: World Economic Outlook

2.01.01.01 PIB (Producto Interno Bruto)

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado, además es uno de los indicadores que nos proporciona información sobre la composición de la riqueza nacional y el peso que tiene cada sector económico.

Es importante que el PIB este subiendo constantemente por que nos indica la competitividad de las empresas. Si la producción de las empresas no crece a un ritmo mayor, significa que no se está invirtiendo en la creación de nuevas empresas, y por lo tanto, la generación de empleos tampoco crece al ritmo deseado.

Si el PIB crece por abajo de la inflación significa que los aumentos salariales tenderán a ser menores que la misma.

Un crecimiento del PIB representa mayores ingresos para el gobierno a través de impuestos.

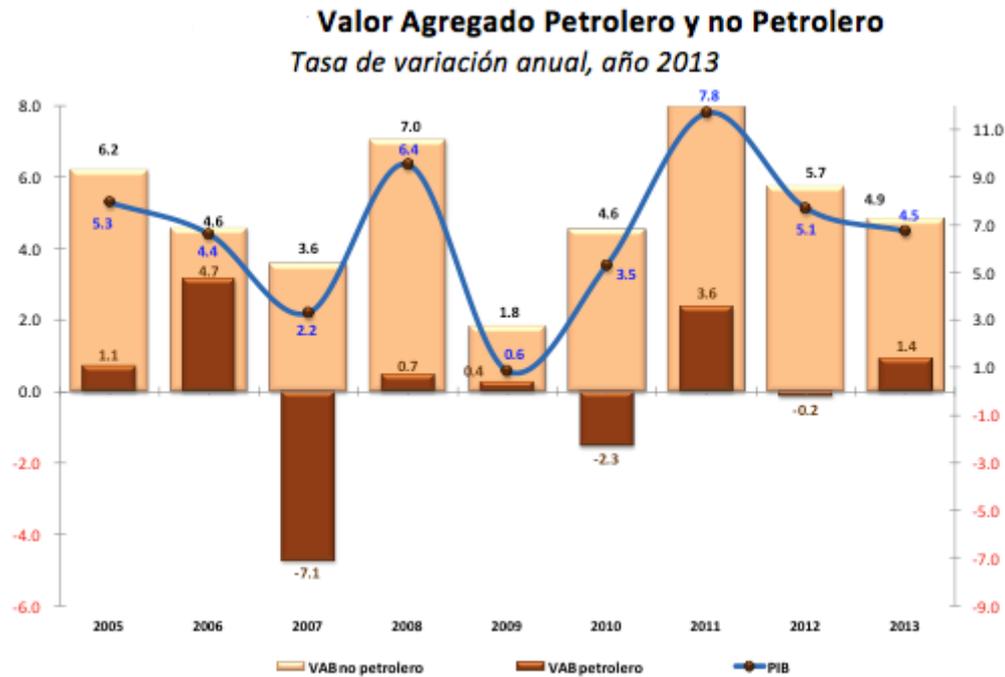
Si el gobierno desea mayores ingresos, deberá fortalecer las condiciones para la inversión no especulativa, es decir, inversión directa en empresas; y también fortalecer las condiciones para que las empresas que ya existen sigan creciendo. (E.Jose, 2014)

El resultado del crecimiento se explica mayoritariamente por el desempeño del sector no petrolero, que registró un crecimiento anual de 4.9%, llegando a representar el 85.4% del

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

total del PIB 2013. De su parte, el valor agregado petrolero tuvo un crecimiento anual de 1.4%.

Figura 1 Producto Interno Bruto



Fuente: BCE

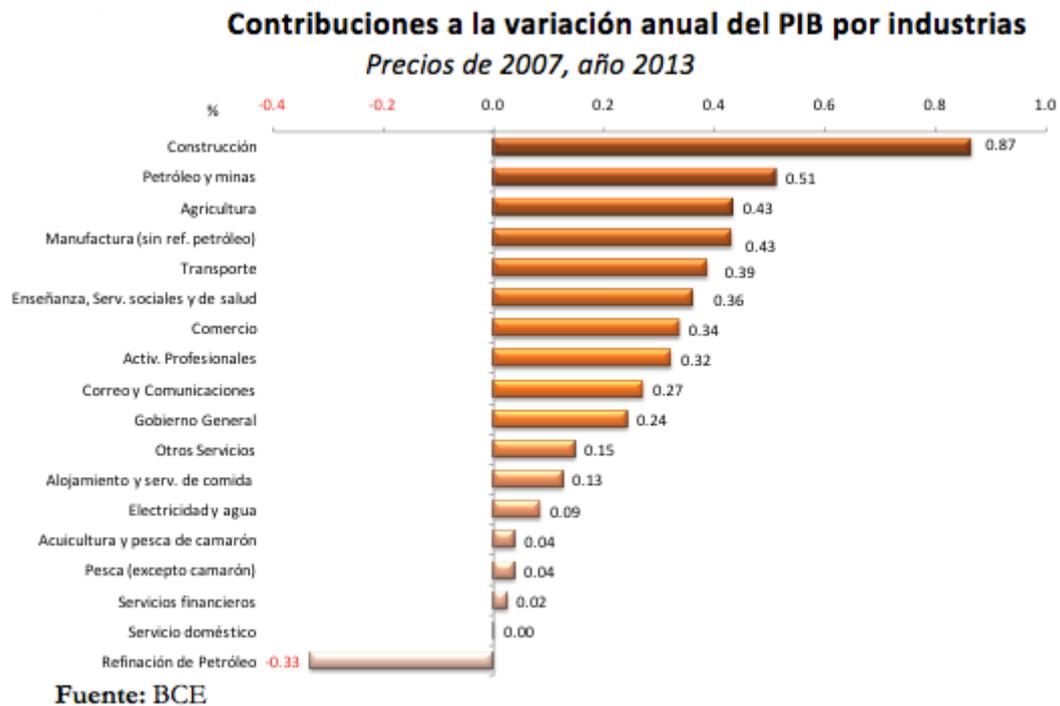
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

El resultado del crecimiento se explica mayoritariamente por el desempeño del sector no petrolero, que registró un crecimiento anual de 4.9%, llegando a representar el 85.4% del total del PIB 2013. De su parte, el valor agregado petrolero tuvo un crecimiento anual de 1.4%.

En el año 2013 la formación bruta de capital fijo creció en 6.6%; las exportaciones en 4.5%; el gasto de consumo final del gobierno en 4.3%; las importaciones en 4.2%; y el gasto de consumo final de los hogares en 3.4%.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Figura 2 PIB por industrias



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

ANALISIS

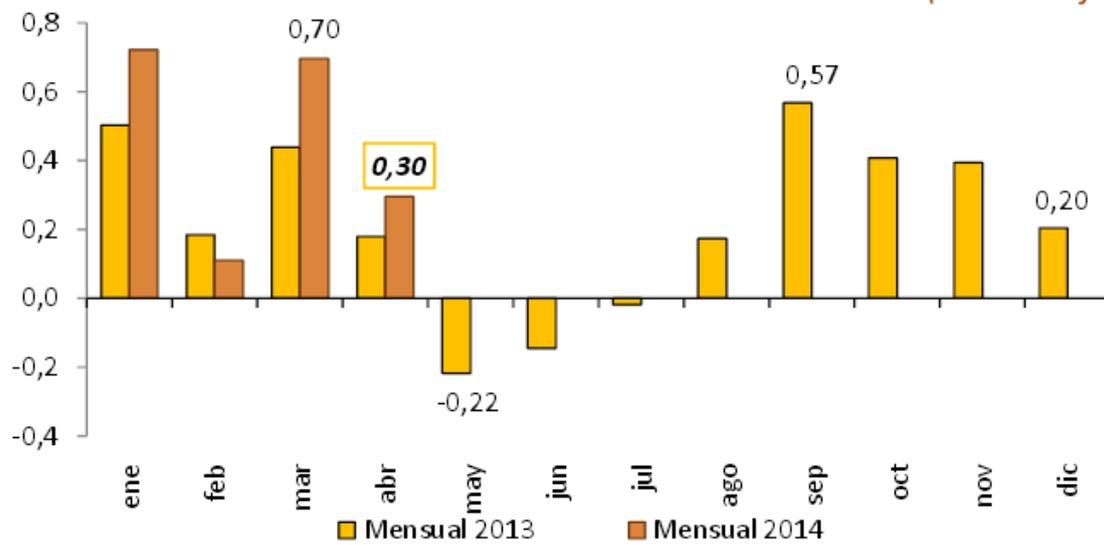
El PIB ha tenido un crecimiento del 4,5% en el año anterior debido al desempeño relevante que han tenido las empresas de bienes y servicios es por esa razón que sería una oportunidad si se crea una empresa cosmetológica ya que aportaría con un grano de arena al incremento del Producto Interno Bruto.

2.01.01.02 Inflación

La tasa de inflación mide el porcentaje de variación del nivel de precios de la economía, para calcular la tasa de inflación, usamos un índice de precios, que mide el nivel general de precios con relación a un año base, por lo cual la tasa de inflación se calcula como el coeficiente de variación porcentual del índice de precios de un periodo determinado.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Figura 3 Inflación mensual por división de consumo



Fuente: Banco Central del Ecuador

ANALISIS

La inflación de este año a decrecido es por esa razón que se puede establecer que a menor inflación de precios es mejor para adquirir los productos y maquinaria para la cosmetología.

2.01.01.03 Balanza comercial

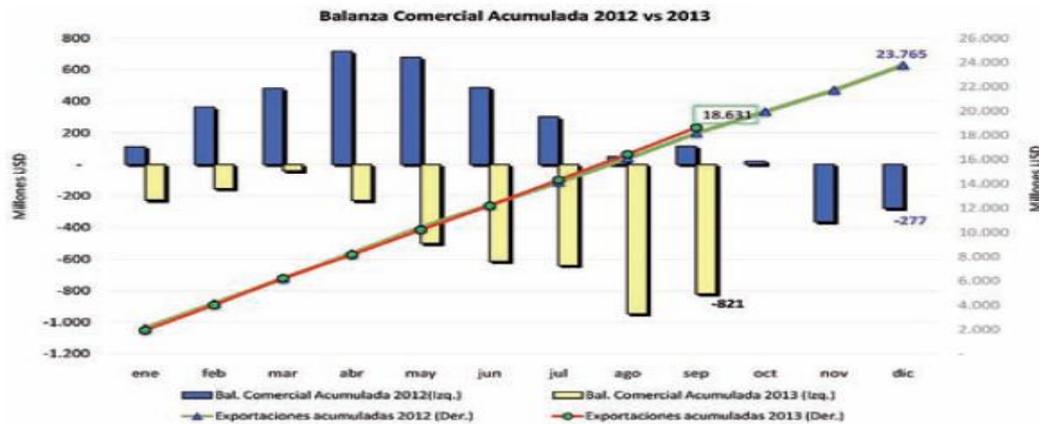
Esta balanza consiste en los pagos y cobros que se derivan del comercio de mercancías.

La balanza comercial forma parte de la balanza de pagos de un país, incluye las importaciones y las exportaciones de mercancías, es decir, que no contempla la prestación de servicios entre países, ni la inversión o movimientos de capitales. (Economic, 2013)

Figura 4 Balanza Comercial

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

BALANZA COMERCIAL



Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis

La balanza comercial tiene déficit esto quiere decir que las importaciones son mayores a las exportaciones de bienes o servicios, por lo tanto sería una desventaja para la empresa porque en nuestro país no fabrican las máquinas que necesitamos para dar los servicios cosmetológicos esto implica que tendríamos que importar de otro país y pagar todos los aranceles impuestos por el estado.

2.01.01.04 Tasas de interés

Tasa activa y pasiva

Según el Banco Central del Ecuador tiene como objetivo promover niveles y relaciones entre las tasas de interés pasivas y activas que estimulen el ahorro nacional y el financiamiento de las actividades productivas, con el propósito de mantener la estabilidad de precios y los equilibrios monetarios en la balanza de pagos. (Ecuador, 2014)

Tasa activa es el porcentaje que las entidades bancarias cobran por realizar algún tipo de servicios.

Tasa pasiva es el porcentaje que pagan los bancos a los oferentes por el dinero captado.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Figura 5 Porcentaje tasas de interés

	TASA DE INTERES
PASIVA REFERENCIAL:	5.19%
ACTIVA REFERENCIAL:	8.19%

Fuente: Banco Nacional de Fomento

Análisis

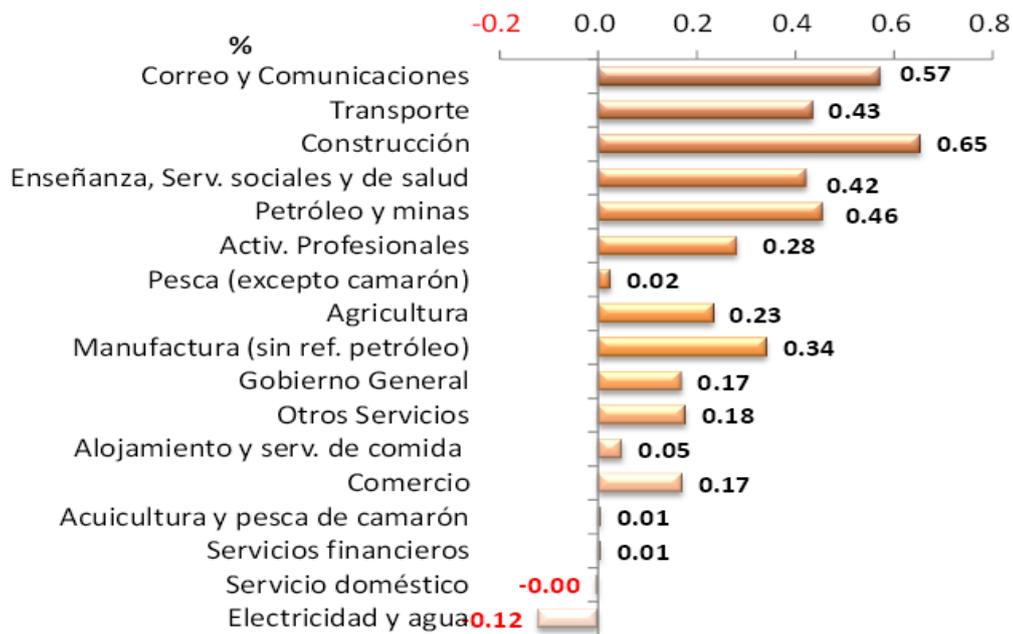
Si se realiza una alianza con el Banco Nacional del Fomento para la creación de la nueva empresa sería una ventaja ya que la tasa activa es baja con relación a otras entidades financieras.

2.01.01.05 Tasa de crecimiento en el sector

Figura 6 Tasas de crecimiento sector servicios

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

CONTRIBUCIONES AL CRECIMIENTO t/t-4



Fuente: Banco Central del Ecuador

El crecimiento en el sector de servicios ha sido del 18 % esta cifra es considerable ya que ha tenido un impacto positivo en la matriz productiva.

2.01.02 Factor social

Es el vínculo que existe entre la sociedad y la naturaleza, donde influyen ambos factores entre sí, teniendo en cuenta que lo social es el conjunto de relaciones que las personas establecen en un grupo y este va de la mano con la cultura que es el conjunto de valores, criterios, hábitos costumbres de un territorio.

Los servicios cosmetológicos en la actualidad se han incrementado debido al status adquirido por la belleza y la extensión de longevidad de nuestros días se busca llegar a la vejez con mayor vitalidad y un mejor aspecto,

En los últimos años el estrés ha sido causa de preocupación en los lugares de trabajo, no solo para el afectado sino también para la organización, solo en años recientes la sociedad ha

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

comenzado a prestar atención a la importante influencia que tiene el estrés en la sociedad y el impacto que tiene en la producción económica. Por este motivo se ha realizado varios estudios para mitigar este problema que representa pérdidas económicas lo cual se confundía con pereza, desgano o falta de voluntad.

Según el biólogo canadiense Hans Selye define al estrés como una respuesta no específica del organismo ante un estímulo real o imaginario. Esta situación ocasiona malestar o lo que se puede conocer como fatiga crónica.

Uno de los objetivos de la matriz productiva es mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, fortaleciendo las capacidades y potencialidades de las personas, garantizando un trabajo digno y de esta manera consolidar un sistema económico social y solidario. (Desarrollo, 2014)

2.01.02.01 PEA (Población económicamente activa)

En Ecuador la PEA se aplica a las personas mayores de 6 años que trabajan por lo menos una hora a la semana. (Empleo, 2014).

El desempleo urbano se ubicó en 4,6% en marzo de 2013 frente al 4,9% del mismo mes del año anterior. Por otro lado el subempleo en el área urbana llegó a 44,7% y la ocupación plena a 48,6% en comparación a 43,5% y 50,2% respectivamente de marzo del 2012.

La encuesta revela que aproximadamente 8 de cada 10 empleos en el área urbana son generados por el sector privado, tendencia que se ha mantenido en los últimos años.

Igual comportamiento se presenta en las cifras de pobreza y desigualdad registradas en marzo

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

del 2013 al no mostrar cambios estadísticamente significativos. La pobreza urbana se ubicó en 17,7% frente a 16,0% de marzo del 2012.

La extrema pobreza en zonas urbanas en marzo del 2013 fue de 4,39% frente al 4,43% del mismo mes del año anterior.

Es por esa razón que se da la iniciativa para la creación de un centro cosmetológico en el sector del Comité del Pueblo # 1 para que sea un generador de empleo, de esta se estará contribuyendo a positivamente a la matriz productiva del país.

Población ocupada (PO)

Son aquellas personas de 10 años y más que trabajaron al menos una hora en la semana de referencia o pese a que no trabajaron, tienen trabajo del cual estuvieron ausentes por motivos tales como: vacaciones, enfermedad, licencia por estudios, etc. Se considera ocupadas también a aquellas personas que realizan actividades dentro del hogar por un ingreso, aunque las actividades desarrolladas no guarden las formas típicas de trabajo asalariado o independiente. (INEC, 2014)

La población con ocupación plena está constituida por personas ocupadas de 10 años y más, que trabajan como mínimo la jornada legal de trabajo y tienen ingresos superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas (no realizaron gestiones), o bien que trabajan menos de 40 horas y sus ingresos son superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas (no realizaron gestiones). (INEC, 2014)

Población económicamente inactiva (PEI)

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Son todas aquellas personas de 10 años y más que no están ocupadas, tampoco buscan trabajo y no estaban disponibles para trabajar. Típicamente las categorías de inactividad son:

a) Rentista

Persona que no trabaja y percibe ingresos provenientes de utilidades de un negocio, empresa u otra inversión.

b) Jubilado o Pensionado

Persona que ha dejado de trabajar y está recibiendo una pensión por concepto de jubilación.

c) Estudiante

Persona que se dedica con exclusividad al estudio, no trabaja, no busca trabajo.

d) Ama de casa

Persona que se dedica con exclusividad a los quehaceres domésticos, no estudia, no trabaja, no busca trabajo, ni percibe rentas o pensiones.

e) Incapacitado

Persona permanentemente imposibilitada de trabajar debido a un impedimento físico o mental. (INEC, 2014)

Análisis

En conclusión se puede decir que la tasa de desempleo en el país se ido reduciendo, gracias a las diversas alternativas que está dando el gobierno para que los emprendedores puedan presentar proyectos viables y estos a su vez son revisados por expertos para que se lo lleve a la práctica.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

El proyecto será encaminado directamente a la población ocupada y a la población económicamente inactiva teniendo en cuenta que en estos segmentos se encuentran las personas que tienen un ingreso dependiente o independiente.

2.01.03 Factor legal

Es importante que una empresa proteja sus intereses y estos que se adapten a sus objetivos, antes de empezar un proyecto se debe considerar el factor legal para que haya una adecuada gestión administrativa como del talento humano.

Para una constituir una empresa se debe tomar en cuenta el número de accionista, el giro del negocio, la constitución del capital.

Según la Constitución del Ecuador 2008, capítulo segundo, derechos del buen vivir.

Título séptimo, inclusión y equidad

Sección octava

Ciencia, tecnología, innovación y saberes ancestrales.

Art.385 El sistema nacional de ciencia, tecnología, innovación y saberes ancestrales, en el marco del respeto al ambiente, la naturaleza, la vida, las culturas y la soberanía, tendrá como finalidad:

1. Generar, adaptar y difundir conocimientos científicos y tecnológicos.
2. Recuperar, fortalecer y potenciar los saberes ancestrales.
3. Desarrollar tecnología e innovaciones que impulsen la producción nacional, eleven la eficiencia y productividad, mejoren la calidad de vida y contribuyan a la realización del buen vivir.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Régimen de Desarrollo

Titulo VI

Capitulo Primero - Principios Generales; Art. 278.- Para la consecución del buen vivir, a las personas y a las colectividades y sus diversas formas organizativas, les corresponde:

inciso 2.- Producir intercambiar y consumir bienes y servicios con responsabilidad social y ambiental.

Política Comercial

Sección séptima; Art.304.- La Política Comercial tendrá los siguientes objetivos: inciso 3.- Fortalecer el aparato productivo y la producción nacional.

Basados en las leyes establecidas que garantizan el buen vivir, se debe cumplir con los siguientes requisitos legales para la constitución de la empresa.

Obtener el RUC del SRI,

Permisos del Cuerpo de Bomberos

Permiso de funcionamiento por parte de la Dirección Provincial de Salud de Pichincha (Ministerio de Salud)

Patente municipal por uso del suelo del Municipio de Quito.

Sector

Actividades de Servicios

Según la clasificación nacional de actividades económicas se puede clasificar al servicio cosmetológico.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Medicina Holística.- Trata la enfermedad como un desequilibrio existente entre el individuo y varios factores los cuales pueden ser de carácter económico, laboral, social, familiar. Esta medicina trata de mantener un equilibrio entre el sujeto y el entorno mediante masajes realizados en todo el cuerpo.

Medicina Oriental.- El objetivo de esta medicina es regular la ingesta de la comida y bebida de las personas, para maximizar el flujo armónico de la energía en el organismo.

Medicina Quiropráctica.- Consiste en la manipulación del cuerpo, de forma específica la columna vertebral, realizando movimientos rítmicos y masaje en áreas afectadas que pueden causar contracción de los nervios o vasos sanguíneos.

Masajes.- Este está orientado a aliviar el cansancio, la rigidez de hombros y las cefaleas. Su objetivo es unificar, coordinar e integrar el cuerpo y la mente, estimulando los nervios y músculos.

Reflexología y Meditación.- Esta técnica utiliza masajes en diferentes puntos de los pies, basándose en la creencia de que corresponde a diferentes funciones de los órganos del cuerpo. La meditación busca lograr el autocontrol del individuo.

Aromaterapia.- Consiste en administrar aceites de esencias mediante fricciones en la piel, realizando movimientos circulares. La aromaterapia a tratado inflamaciones, gripes, trastornos emocionales.

Belleza.- Es la percepción objetiva de la parte física del individuo.

Debemos tener presente que la belleza externa o física se marchita con el tiempo pero la belleza espiritual permanece.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

2.01.03.01 Compañía de responsabilidad limitada

La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se contrae con un mínimo de dos personas, y pudiendo tener como máximo de quince integrantes con un capital de \$500. En ésta especie de compañías sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa acompañado siempre de una expresión peculiar para que no pueda confundirse con otra compañía.

En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva y debe ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías

2.01.03.02 Apertura cuenta de integración del capital

- Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía (socios o accionistas)
- Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías
- Solicitud para la apertura de la cuenta de Integración de Capital (formato varía de acuerdo al banco en el que se apertura) que contenga un cuadro de la distribución del Capital.
- El valor del depósito

2.01.03.03 Celebrar la escritura pública

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

- Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía (socios o accionistas)
- Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías
- Certificado de apertura de la cuenta de Integración de Capital dada por el banco
- Minuta para constituir la Compañía
- Pago derechos Notaría

2.01.03.04 Solicitar la aprobación de las escrituras de constitución

- Tres copias certificadas de las Escrituras de constitución
- Copia de la cédula del Abogado que suscribe la solicitud
- Solicitud de aprobación de las Escrituras de constitución de la Compañía

2.01.03.05 Obtener la resolución de la aprobación de las escrituras

Recibo entregado por la Superintendencia de Compañías al momento de presentar la solicitud.

2.01.03.06 Cumplir con las disposiciones de la resolución

Para obtener la patente y el certificado se adjuntara:

- Copia de las Escrituras de constitución y de la resolución aprobatoria de la Superintendencia de Compañías.
- Formulario para obtener la patente (se adquiere en el Municipio).
- Copia de la cédula de ciudadanía de la persona que será representante legal de la Empresa.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

2.01.03.07 Patente municipal

Obtener el permiso de Patente, todos los comerciantes e industriales que operan en cada cantón, así como los que ejerzan cualquier actividad de orden económico.

Hasta el 31 de enero de cada año y el permiso tiene validez durante un año

Ley de Régimen Municipal: Art, 381 al 386 Código Municipal para el DMQ, Ordenanza 001 Art.III 33 al III 46 (R.O. N° 226 del 31 de diciembre de 1997); R.O.234 del 29 de Diciembre de 2000.

2.01.03.08 Patente jurídica

Formulario de declaración del impuesto de patentes, original y copia.

Escritura de constitución de la compañía, original y copia.

Original y copia de la resolución de la Superintendencia de Compañías.

Copias de la cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada.

2.01.03.09 Inscribir las escrituras en el registro mercantil

Tres copias de las Escrituras de constitución con la marginación de las resoluciones.

Patente municipal.

Certificado de inscripción otorgado por el Municipio.

Publicación del extracto.

Copias de cédula y papeleta de votación de los comparecientes.

Elaborar nombramientos de los directivos de la compañía, inscribir nombramientos en el registro mercantil

- Tres copias de cada Nombramiento
- Copia de las Escrituras de Constitución
- Copias de cédula y papeleta de votación del Presidente y Gerente

Reingresar los documentos en la superintendencia de compañías

- Formulario RUC 01A
- Formulario RUC 01B
- Nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil
- Copias de cédulas y papeletas de votación de Gerente y Presidente
- Tercera copia certificada de la Escritura de Constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil
- Una copia de la panilla de luz o agua del lugar donde tendrá su domicilio la Compañía
- Publicación del extracto

Obtener el ruc

- Formulario 01A con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías.
- Formulario 01B con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías
- Original y copia de los nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

- Original y copia de la Escritura de constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del Representante Legal.
- Una copia de la planilla de luz, agua, teléfono, pago del impuesto predial del lugar donde estará domiciliada la Compañía a nombre de la misma o, contrato de arrendamiento. Cualquiera de estos documentos a nombre de la Compañía o del Representante Legal.
- Si no es posible la entrega de estos documentos, una carta por el propietario del lugar donde ejercerá su actividad la Compañía, indicando que les cede el uso gratuito.
- Original y copia de las 4 hojas de datos que entrega la Superintendencia de Compañías.
- Si el trámite lo realiza un tercero deberá adjuntar una carta firmada por el Representante Legal autorizando.

Apertura de una cuenta bancaria a nombre de la compañía

- Solicitud de apertura de cuenta.
- Copia de cédula y papeleta de votación de las personas que manejen la cuenta.
- Copia de una planilla de servicios básicos donde conste la dirección de residencia quienes van a manejar la cuenta.
- Un depósito con un monto mínimo dependiendo de la institución bancaria.

Obtener permiso para imprimir facturas

- Solicitud de inspección (formulario que entregan en el SRI).
- Permiso de Bomberos.
- En caso de realizar operaciones de Comercio Exterior, la autorización de la CAE.
- Certificados, contratos o facturas de proveedores de la Compañía.
- Certificado de cuenta bancaria a nombre de la Compañía.
- Registro patronal en el IESS.
- Patente Municipal.
- Facturas que sustenten la propiedad mobiliaria.
- Contrato de compraventa que sustente la propiedad inmobiliaria.
- Panilla de luz, agua, teléfono o carta del pago del impuesto predial a nombre de la Compañía y/o el contrato de arrendamiento, o la carta de autorización de uso gratuito de oficina con reconocimiento de firma.

Permiso sanitario

El permiso sanitario sirve para facultar el funcionamiento del establecimiento o actividades comerciales sujetas al control sanitario. Este documento es concedido por la autoridad de salud competente (Ministerio de Salud), al establecimiento que cumple con buenas condiciones técnicas sanitarias e higiénicas.

Certificado de uso de suelo

Categorización (para locales nuevos) otorgado por el área de control sanitario.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Comprobante de pago de patente del año.

Permiso de funcionamiento del año anterior (original).

Certificados de salud

Informe del control sanitario sobre cumplimiento de requisitos para la actividad

Copia de la cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizado.

Tasas

Se deben cancelar las tasas fijadas en el Reglamento de tasa por control sanitario y permisos de funcionamiento, publicado en el Registro Oficial N° 58 del miércoles 9 de abril del 2003.

Permiso de bomberos

Se debe acercar a las oficinas del Cuerpo de Bomberos asignadas en el sector donde se establecerá el funcionamiento del local.

Comprar una solicitud de inspección y llenarla con los datos, para que posteriormente esta entidad realice dicha inspección.

Presentar el informe entregado por la persona responsable.

Copia de la cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada (del último proceso electoral).

Copia del RUC.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Copia de la patente municipal, (y pago de la patente el año anterior en caso de tenerla).

Permiso ambiental

Se requiere que el emprendedor tenga el RUC.

Antes de obtener ese requisito, se hará una inspección al establecimiento, el permiso le durará dos años.

Cuando se haya cumplido con todos los requisitos legales incluyendo la afiliación al IESS a los trabajadores la Compañía puede abrir sus puertas.

Tener una empresa legalizada puede ser vista por muchos como un trámite tedioso pero esta actividad es necesaria para que la empresa se desarrolle exitosamente ya que tendrá grandes beneficios al estar dentro del marco legal.

Los beneficios que trae consigo la legalidad son: la Seriedad, porque los individuos usualmente prefieren adquirir sus productos a través de personas o empresas que les provean garantía y calidad, cosa que se logra muchas veces a través de esto. Además la oportunidad de Ingreso al Sistema Financiero para recibir créditos, generar soporte y garantía, aportar crecimiento a la comunidad y país, y brindar la posibilidad de reclamar ante las autoridades.

L.U.A.E (Licencia Única de Actividades Económicas)

Es el documento habilitante y acto administrativo único con el que el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito autoriza a su titular el ejercicio de actividades económicas en un establecimiento, ubicado dentro del Distrito.

La LUAE integra los siguientes permisos y/o autorizaciones administrativas:

Informe de Compatibilidad y Uso de Suelo (ICUS)

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Permiso Sanitario

Permiso de Funcionamiento de Bomberos

Rotulación (Identificación de la actividad económica)

Permiso Ambiental

Licencia Única Anual de Funcionamiento de las actividades turísticas

Permiso Anual de Funcionamiento de la Intendencia General de Policía

El proceso para obtener la LUAE puede iniciarse a través de la página web del Municipio de Quito. O con la presentación del formulario impreso lleno y firmado en cualquiera de las Administraciones Zonales.

Formulario único de solicitud de LUAE

Copia de RUC

Copia de cédula de identidad o ciudadanía del representante legal

Copia de la papeleta de votación del representante legal de las últimas elecciones

Calificación artesanal de la Junta Nacional de la Defensa del Artesano o MIPRO (sólo para jurídicos)

En caso de no ser local propio: Autorización del dueño del predio para colocar el rótulo (sólo para artesanos)

Para colocar rótulo: En caso de propiedad horizontal: Autorización de la asamblea de copropietarios o del administrador como representante legal. En caso de rótulo existente:

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Dimensiones y fotografía de fachada del local. En caso de rótulo nuevo: Dimensiones y esquema gráfico de cómo quedará el rótulo

2.01.04 Factor Tecnológico

Toda empresa de vanguardia debe contar con tecnología de punta para que se cumplan las metas propuestas, identificando tendencias de innovación tecnológica, en los procesos de servicio, en los materiales, gestión administrativa.

Para una empresa cosmetológica el factor tecnológico es importante porque la maquinaria es una herramienta primordial para dar los servicios planteados entre estas se encuentran:

Máquinas de información TENS(es utilizado para reducir la inflamación)

Figura 7 Maquina TENS



Fuente: Pagina Web

Pistola de quiropráctica (sirve para aliviar el dolor de la columna vertebral y las extremidades)

Figura 8 Pistola de quiropráctica

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.



Fuente: Pagina web

Vaporizador facial (reestablece el metabolismo de los tejidos de la piel, limpia el acné, manchas negras y ayuda a la circulación de la sangre)

Figura 9 Vaporizador facial



Fuente: Pagina web

Maquina facial galvanizada (esta tiene 5 funciones: gavanic previene arrugas y mejora la vitalidad de la piel. Succión al vacío limpia y succiona la suciedad. Vacío spray limpia

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

profundamente la piel. Cepillo rotatorio elimina células muertas. Alta frecuencia ayuda a sanar heridas, acelera la circulación sanguínea y previene el envejecimiento)

Figura 10 Maquina facial



Fuente: Pagina

web

Un buen análisis del entorno tecnológico puede generar oportunidades de crecimiento en una empresa permitiendo identificar las amenazas.

2.02 Entorno local

Este también es conocido como factor interno de la empresa, está enfocado a los elementos que se pueden controlar para obtener ventaja de las amenazas competitivas.

2.02.01 Clientes

Tenemos que tener en cuenta que el cliente es uno de los pilares fundamentales en la organización, es por esa razón que cuando los clientes están concentrados o son numerosos, su poder de negociación representa una fuerza importante que afecta la intensidad de la

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

competencia , es aquí donde las empresas rivales aprovechan para ganarse a los clientes potenciales.

Son empresas u organizaciones que se interesan por nuestro servicio que tienen motivaciones, capacidad y posibilidad para realizar la compra del bien o servicio. (Kotler, 2014)

Los clientes del grupo objetivo del proyecto a implementar son hombres y mujeres de 15 años en adelante del sector el Comité del Pueblo # 1.

Tabla 2 Clientes

Tabla 2 Clientes	
CLIENTES HOMBRES Y MUJERES	
NOMBRES DE ESTABLECIMIENTOS	DIRECCION
B.PICHINCHA	COMITÉ DEL PUEBLO #1 CALLE JORGE GARCES
COLEGIO BENJAMIN CARRION	CALLE ADOLFO KLINGER Y JORGE GARCES
DINAPEN	CALLE JORGE GARCES Y ELOY ALFARO
GIMNACIO SLANDER	ZONA 12

Elaborado: Sylvia Vásquez

2.02.02 Proveedores

Según la segmentación del mercado en el plano demográfico nuestros servicios van dirigidos a diversos grupos étnicos, por tal razón vamos a utilizar una amplia variedad de productos los cuales brindaran a cada cliente la satisfacción de encontrar productos conocidos por los mismos.

Por esa razón se realizara alianzas estratégicas para llegar a acuerdos que beneficien a las partes, ya que se van a utilizar productos para realizar las terapias a los clientes de la empresa

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Entidad de negocios dentro de una cadena suministra de manera directa bienes que serán utilizados en el Centro Cosmetológico.

Tabla 3 Proveedores de insumos

PROVEEDORES			
NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO	PRODUCTOS
YANBAL	AV. Naciones Unidas E3-39 y Amazonas Edificio La Previsora.P1	2263200	Kit de Maquillaje
NATURAL GARDEN	6 de Diciembre N47-225 y Manuel Fritz(Sector el Inca)	22402923	Pomadas y Cremas
NEFESH	Eloy Alfaro y Alemania	22544577	Esencias
ANGELISSIMA	Guayaquil	994015768	Kit de Maquillaje orgánico

Elaborado: Sylvia Vásquez

Proveedores de maquinas

Tabla 4 Proveedores

PROVEEDORES			
NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO	MAQUINA
BEAUTY	COMPRA POR INTERNET	989174526	Máquina de electroterapia
IMPORTADORA DISTRITED	COMPRA POR INTERNET	991565742	Camillas cosmetológicas
IMPORTADORA DISTRITED	COMPRA POR INTERNET	991565742	Máquinas para cosmetología

Elaborado: Sylvia Vásquez

2.02.03 Competidores

La competencia es un mal necesario, que nos impulsa a ser innovadores para tener éxito en el negocio o proyecto que se plantea. La observación de mercados, nos ayuda en gran manera a obtener información para contrarrestar las amenazas de la competencia.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Es recomendable abrir una ficha o expediente para cada competidor y entre más conozcamos de ellos, estaremos en mejores posibilidades de estar delante de los rivales.

El grado de rivalidad entre las empresas competidoras, suele aumentar cuando los competidores cambian de marca o servicio a otro con facilidad, cuando hay muchas barreras para salir al mercado, cuando los costos fijos son muy elevados, es por la demanda cambiante del cliente que siempre debe haber algo nuevo.

Tabla 5 Competencia

COMPETENCIA		
NOMBRE	DIRECCION	ACTIVIDAD
SPA LUZ	Comité del Pueblo #1 calle Ángel Espinoza	Tratamientos corporales
SALUD Y VIDA	Comité del Pueblo #1 calle Jorge Garcés	Aromaterapia y tratamientos corporales
COSMETOLOGIA KARLA	Comité del Pueblo # 1 calle Jorge Garcés	Técnicas de belleza

Elaborado: Sylvia Vásquez

Tomando en cuenta los ofrecimientos de la competencia al público se puede notar que estos centros se dedican a una actividad específica, por tal razón el proyecto a implementar se enfoca a las distintas actividades como son técnicas de belleza, aromaterapia, reflexología y masajes holísticos para satisfacer al cliente y abrirnos campo en el mercado.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

2.03 Análisis interno

2.03.01 Análisis estratégico

La propuesta para la implementación del proyecto es ofrecer al distinguido público del sector el Comité del Pueblo #1, tratamientos corporales, técnicas de belleza que ayudan a fortalecer el cuerpo, alma y espíritu a través de las diversas técnicas.

2.03.01.01 Misión

Proporcionar una excelente alternativa en relajamiento Anti estrés y cuidado de imagen, mediante la utilización de tecnología y profesionales calificados para mejorar la salud y belleza de nuestros clientes

2.03.01.02 Visión

Ser el Centro Cosmetológico más importante del Norte de Quito, proporcionando servicios de relajación y belleza a nuestros clientes, utilizando tecnología y talento humano competitivo buscando siempre la satisfacción de los usuarios.

2.03.01.03 Objetivos

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

2.03.01.03.01 Objetivo General

Ser una empresa competitiva, ágil, moderna y en continua expansión, mediante la implementación tecnológica apoyada en talento humano competitivo para ofrecer servicios innovadores diferentes de la competencia

2.3.1.3.2 Objetivos Específicos

- Comercializar servicios exclusivos logrando acuerdos con distribuidores de equipos y productos estéticos para sobresalir a la competencia.
- Lograr niveles de eficiencia y organización tomando decisiones oportunas para cumplir con las exigencias del mercado estético.
- Mejorar la salud del cliente por medio de masajes corporales.
- Potenciar al talento humano de manera que realice procedimientos eficientes en el lugar de trabajo.
- Realizar evaluaciones al personal para que haya un mejoramiento continuo.

2.03.01.04 Principios y valores

Innovación.- es la clave para el cumplimiento de nuestro compromiso con el progreso, desarrollando soluciones que se anticipen y satisfagan las necesidades de nuestros clientes, con productos y servicios de alto valor.

Profesionalismo.- mantener un ambiente laboral agradable que propicie excelentes relaciones con los clientes y proveedores demostrando una cultura de servicio.

Confianza.- conocer las necesidades, sentimientos y expectativas de los clientes, para desarrollar e implementar propuestas encaminadas a la satisfacción del mismo.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Calidad.- ofertar calidad en los servicios brindados a los clientes, manteniendo siempre estándares de excelencia.

Trabajo en equipo.- es compartir conocimientos, experiencias y esfuerzos aportando lo mejor de cada uno asumiendo responsabilidades para la consecución del objetivo en común.

2.03.02 Gestión administrativa

La gestión administrativa es muy importante ya que permite controlar las operaciones y gestiones de modo más preciso y adecuado para cumplir con los objetivos.

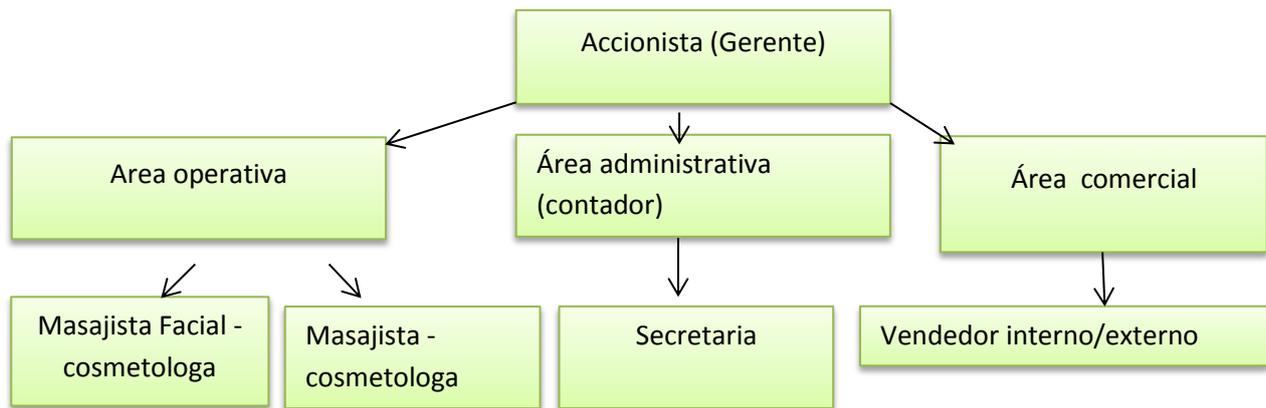
La administración sirve para planear las diferentes funciones de las organizaciones, con el fin de ofrecer bienes y servicios de calidad para satisfacer la necesidad del cliente y por ende tener crecimiento en la empresa. Para ello se plantean acciones a realizar ultimando hasta el mínimo detalle, teniendo en cuenta planes de contingencia en caso de que algo pueda salirse de las manos y de esta manera velar para que todos los procesos que se lleven a cabo tengan éxito, por medio de la organización y gestión de los recursos económicos, humanos y materiales ejecutándolas de manera que tengan beneficios las dos partes.

Gestionar es trabajar y buscar el máximo aprovechamiento de recursos en la empresa, además esta acción genera rentabilidad y ganancia tanto económica como en el servicio al cliente.

Por medio de la gestión administrativa se genera propuestas para que haya un cambio positivo en las organizaciones, es aquí donde se ve la importancia de los administradores que vienen a ser los líderes y el eje sobre el cual giran las determinaciones y el futuro como tal de la empresa, por lo tanto estas personas deben concebir las soluciones más apropiadas, para tener un accionar eficaz

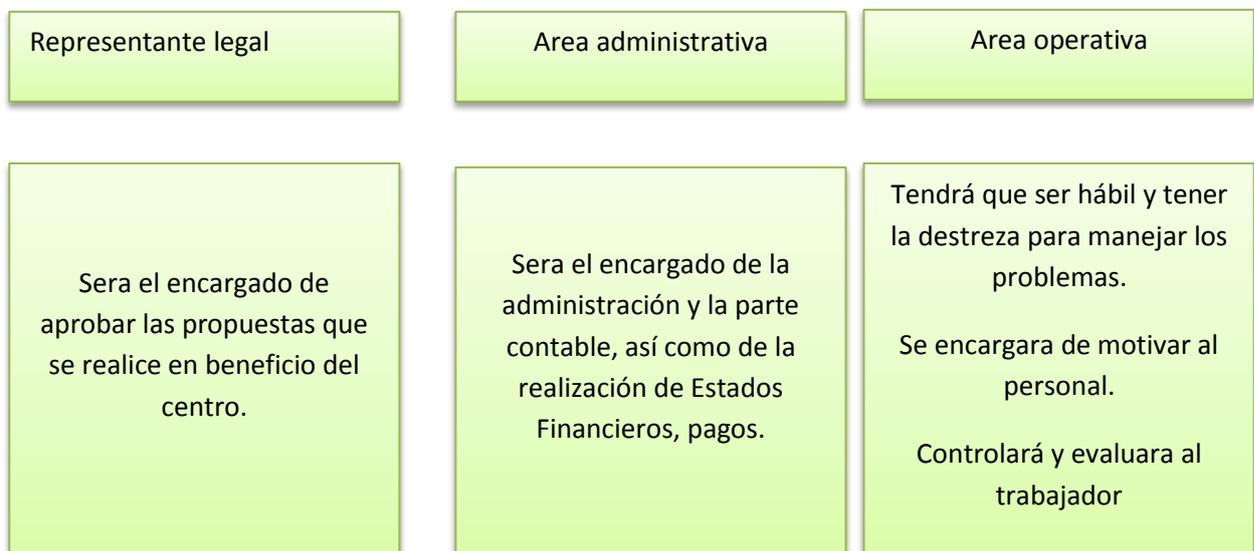
Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Flujograma Estructural



El organigrama estructural del centro cosmetológico muestra las funciones de cada uno de los departamentos que tendrá el mismo, empezando por la máxima autoridad hasta concluir con la parte operativa que son la base de la organización.

Organigrama funcional



El organigrama funcional habla sobre las funciones que tiene el accionista, el área administrativa y el área operacional del centro cosmetológico.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Figura 11 Área administrativa



Fuente: Pagina web

En el área administrativa se va requerir los servicios de:

- Administrador-contador
- Realizara toda la parte contable
- Facturara

Secretaria

- Archivara documentos
- Hará tramites fuera del centro cosmetológico si fuera necesario
- Atenderá al cliente vía telefónica y de manera presencial.
- Realizara inventario de los materiales e insumos
- Coordinara citas

2.03.03 Gestión Operativa

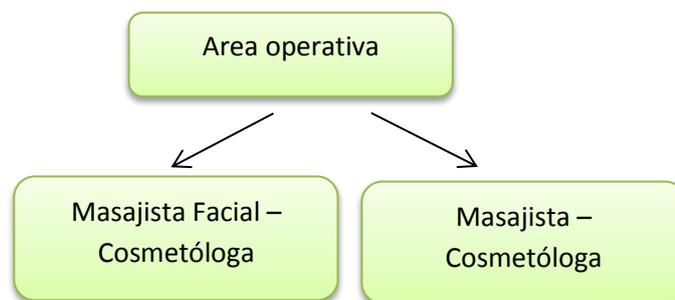
Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Es una guía para orientar la acción, previsión, visualización empleando recursos y esfuerzos para lograr los propósitos que se desean alcanzar, realizando actividades con secuencia lógica de tal manera que cada individuo haga lo que le corresponde.

Los objetivos operativos se derivan directamente de los objetivos tácticos, el nivel operativo involucra a cada una de las actividades de la cadena de valor interna, tanto primarias como de apoyo.

Se puede decir que sin el nivel operativo la organización no avanza o no crece, por eso se ve la importancia de esta gestión, la cual se orienta al empleo de recursos y esfuerzos para llegar a una meta, todas obtenidas por la secuencia de actividades además de un tiempo requerido.

Flujograma del proceso



Masajista facial – cosmetóloga

- Esta persona será la encargada de realizar reafirmaciones faciales.
- Limpiar y succionar las impurezas del rostro con máquinas o mediante mascarillas.
- Aplicara técnicas de belleza (maquillaje).
- Dara sesiones de aromaterapia.

Masajista – cosmetóloga

- Mediante masajes o por maquinas se ayudara a restaurar la función de la columna vertebral y las extremidades.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

- Aliviar el dolor y mejorar la movilidad de la persona.
- Realizar masajes des estresantes
- Dar masajes holísticos.

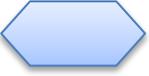
Figura 12 Masajes holísticos



Fuente: Pagina web

Flujo grama de masajes holísticos

Tabla 6 Flujo grama de masajes holísticos

Símbolo	Proceso	Tiempo
	El cliente ingresa al centro cosmetológico	12 segundos
	La secretaria da la bienvenida y ofrece técnicas de belleza	5 minutos
	Asesora sobre las técnicas de belleza	5 minutos
	El cliente decide	12 segundos
	La secretaria llama al cosmetólogo para darle el servicio	10 segundos
	El cliente informa como le gustaría verse	15 segundos
	El cosmetólogo pone la bata al cliente	3 segundos
	El profesional procede a limpiar el rostro con un desmaquillador	25 segundos

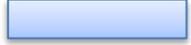
Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

	Se le pone un exfoliante en el rostro al cliente	15 segundos
	Se hará masajes suaves para remover las células muertas	5 minutos
	Se retira el exfoliante del rostro del cliente	30 segundos
	Se pondrá una mascarilla dependiendo el tipo de piel del cliente.	30 segundos
	Esperar para que la mascarilla provea de los nutrientes al rostro	12- 15 minutos
	Retirar la mascarilla del rostro del cliente	5 minutos
	Hidratar el rostro del cliente	2 minutos
	Se procede a maquillar	20 minutos

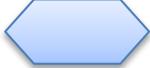
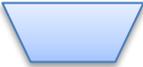
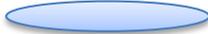
Elaborado por: Sylvia Vásquez

Flujograma de quiropráctica

Tabla 7 Flujo grama de quiropráctica

Símbolo	Proceso	Tiempo
	El cliente ingresa al centro cosmetológico	12 segundos
	La secretaria da la bienvenida y ofrece sesión de quiropráctica	5 minutos
	Asesora sobre los beneficios de la quiropráctica	5 minutos
	El cliente decide	12 segundos
	La secretaria llama al cosmetólogo para darle el servicio	10 segundos

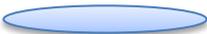
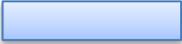
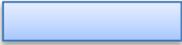
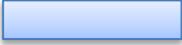
Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

	El cliente informa que molestias tiene	15 segundos
	El cosmetólogo pone la bata al cliente	3 segundos
	El profesional llena una ficha detallando la subluxación del cliente	7 minutos
	Aplicar las técnicas de ajuste quiropráctico	30 minutos
	Preguntar al cliente como se siente periódicamente	3 segundos
	Se le aplicara un gel analgésico en el lugar afectado realizando masajes	7 minutos
	Servicio concluido	5 segundos

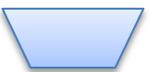
Elaborado por: Sylvia Vásquez

Flujo grama de una sesión de reflexología

Tabla 8 Flujo grama de reflexología

Símbolo	Proceso	Tiempo
	El cliente ingresa al centro cosmetológico	12 segundos
	La secretaria da la bienvenida y ofrece sesión de reflexología	5 minutos
	Asesora sobre los beneficios que brinda la reflexología	5 minutos
	El cliente decide	12 segundos
	La secretaria llama al cosmetólogo para darle el servicio	10 segundos
	El cliente informa que molestias tiene	15 segundos

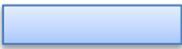
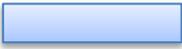
Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

	El cosmetólogo ubicara al cliente en un lugar cómodo	3 segundos
	El profesional llena una ficha detallando el dolor del paciente	7 minutos
	El cosmetólogo dará masajes en los puntos reflejos para calmar el dolor	20 minutos
	Una vez restaurado el flujo energético se masajea en el punto donde hay más dolor	10 minutos
	Se reestablece el funcionamiento de la parte afectada.	7 minutos
	Servicio concluido	5 segundos

Elabora por: Sylvia Vásquez

Flujograma de una sesión de aromaterapia

Tabla 9 Flujo grama de aromaterapia

Símbolo	Proceso	Tiempo
	El cliente ingresa al centro cosmetológico	12 segundos
	La secretaria da la bienvenida y ofrece sesión de aromaterapia	5 minutos
	Asesora sobre los beneficios que brinda la aromaterapia	5 minutos
	El cliente decide	12 segundos
	La secretaria llama al cosmetólogo para darle el servicio	10 segundos
	El cliente informa que molestias tiene	15 segundos

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

	El profesional llena una ficha detallando el malestar del cliente	7 minutos
	El cosmetólogo ubicara al cliente en un lugar cómodo	3 segundos
	El cliente se pondrá una bata	3 minutos
	El cosmetólogo prepara las esencias para el paciente	5 minutos
	Mediante masajes se le untara las esencias para que el paciente se relaje.	25 minutos
	Fin del servicio	5 segundos

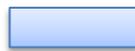
Elaborado por: Sylvia Vásquez

Significado de los símbolos

Inicio y fin



Proceso



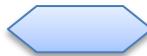
Decisión



Datos



Preparación



Operación manual



Operación alternativa



Documentos



2.03.04 Gestión Comercial

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Tradicionalmente en las empresas de servicios públicos existe una importante carga de tareas centradas en la Gestión Comercial.

Hay que tener en cuenta que es una misión de tipo social y por ende están obligados a mantener un nivel de excelencia en lo que se refiere a prestación de servicios.

Para que la gestión sea factible se debe tener en cuenta la diversidad del servicio, el área geográfica, entre otros para disminuir la complejidad comercial.

En el centro cosmetológico se va necesitar un vendedor interno y externo el cual tendrá a su cargo.

- Atender a los clientes consultas y reclamos relacionados al servicio.
- Realizar alianzas estratégicas con clientes.
- Control de operaciones comerciales.
- Encargarse de la publicidad del centro cosmetológico
- Dar a conocer al cliente los servicios y beneficios que brinda el centro cosmetológico al usuario.
- Dar charlas sobre técnicas de belleza, reflexología, aromaterapia y masajes holísticos.
- Dotar al personal de materiales e implementos para la ejecución de sus labores.

Producto

El servicio que ofrecerá el centro cosmetológico será dirigido a personas que deseen mejorar su salud corporal y apariencia física, para fortalecer su autoestima logrando bienestar en el cliente.

Matriz BCG

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Producto estrella.- es el que tiene mayor participación en el mercado y generan un alto índice de rentabilidad. (Yubinca, 2012)

Producto vaca.- la participación del producto en el mercado no es tan alta como el producto estrella.

Producto hueso.- no tiene tanta acogida por el usuario, para que el servicio sea adquirido se dará paquetes promocionales para que genere rentabilidad.

Producto incógnita.- son productos o servicios que el cliente desconoce, se requiere de inversión y no se sabe si será rentable o no. (Yubinca, 2012)

Figura 13 Matriz BCG



Elaborado por: Sylvia Vásquez

En el centro cosmetológico el producto estrella será las técnicas de belleza ya que tiene gran acogida por hombres y mujeres que desean que su apariencia sea mejor, como producto vaca lechera tenemos a los masajes holísticos ya que son complemento de cosmetología, el producto hueso será la reflexología ya que por lo general hay personas que tienen algún tipo de dolor muscular y el producto incógnita es la aromaterapia, se le ha ubicado en este lugar porque no tiene gran acogida en el mercado basados en las encuestas realizadas anteriormente, pero esta técnica es un agregado para que los clientes se puedan relajar y de esta manera eviten el estrés.

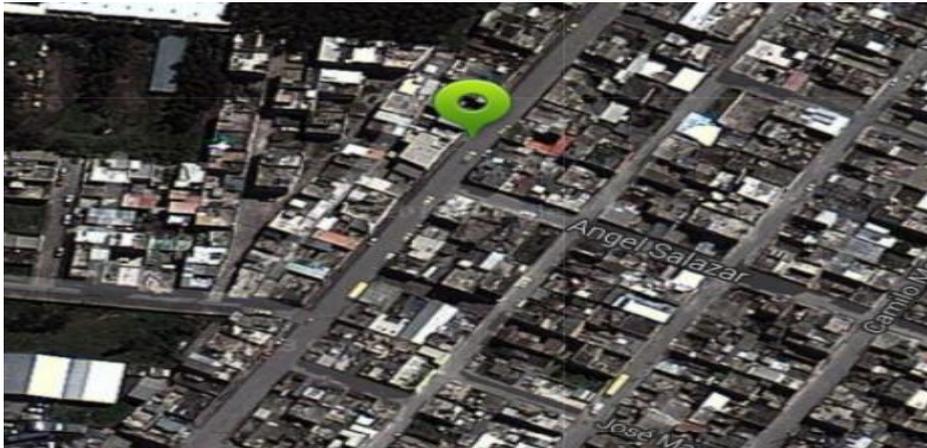
Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Plaza

Esta estrategia nos permite determinar la ubicación óptima del centro cosmetológico el cual será de fácil acceso tanto para proveedores como para nuestros clientes.

El lugar óptimo para la creación del centro cosmetológico es el Comité del Pueblo # 1

Figura 14 Ubicación del Centro Cosmetológico



Elaborado: Sylvia Vásquez

Canales de distribución

Es una etapa en la cual el fabricante de bienes o servicios, pone estos en manos del consumidor final. (Rafael)

Canal directo.- el centro cosmetológico Amanecer, ofrecerá a los clientes servicios que no requieren de la participación de intermediarios, será directamente masajista – cliente.

Actividades

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Venta de servicios vía telefónica y radial.

Compras electrónicas.

Este canal es una ventaja competitiva ya que nos permite dirigirnos directamente a la población objetivo, dándoles a conocer las ventajas de los servicios que se ofrecerán en el centro cosmetológico, así como despejar las dudas existentes en los clientes.

Precio

El precio que se establecerá para cada uno de los servicios ya sea técnicas de belleza, quiropráctica, masajes holísticos o sesiones de aromaterapia será de \$14, este valor se ha determinado en base a las encuestas realizadas a las personas residentes en el sector el Comité del Pueblo #1, teniendo presente que este precio es menor al ofrecido por la competencia ya que el objetivo del Centro Cosmetológico Amanecer es proporcionar bienestar corporal al cliente y posesionarse en el mercado.

Promoción

Es importante planear estrategias de promoción para fortalecerse frente a la competencia logrando así atraer a nuevos clientes para obtener los objetivos planteados del centro cosmetológico.

El nombre del centro cosmetológico:

Amanecer

Slogan:

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Cuida tu salud y te verás bien.

Para tener mayor acceso al cliente se utilizara:

Spot publicitario

Publicidad en radio e internet: se utilizara esta técnica para vender el servicio que brinda el centro cosmetológico en el cual se emplearan anuncios para convencer al cliente.

Venta personal

Una estrategia para captar clientes está en manos del vendedor interno – externo, el cual realizara las siguientes actividades:

- Atender a los clientes consultas y reclamos relacionados al servicio.
- Realizara ventas directas puerta a puerta en la zona.
- Control de operaciones comerciales.
- Encargarse de la publicidad del centro cosmetológico
- Dar a conocer al cliente los servicios y beneficios que brinda el centro cosmetológico al usuario.
- Dar charlas sobre técnicas de belleza, reflexología, aromaterapia y masajes holísticos

Promociones de venta

- Para incrementar la demanda de los servicios ofrecidos por el Centro Cosmetológico Amanecer se dará, descuentos del 10% en cualquiera de los tratamientos + una sesión gratis de aromaterapia a clientes que lleven a 5 personas nuevas familiares o amigos que utilicen una de las sesiones ofrecidas por el centro.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

- Otorgarles a nuestros clientes fieles una sesión gratis por su Cumpleaños, para lograr un lazo de amistad teniendo en cuenta que el cliente es pieza clave en el negocio.
- Se realizara promociones tales como pague 1 y reciba 2, con el motivo de dar a conocer todos los servicios ofrecidos por el Centro Cosmetológico Amanecer en fechas especiales como: Día de la madre, San Valentín, Día del padre, Día del Adulto mayor.

Publicidad

Tarjetas de presentación



2.04 FODA

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Tabla 10 FODA

FORTALEZA	OPORTUNIDADES
Dar al cliente más alternativas que los habituales centros cosmetológicos	Captar clientes por dar más alternativas que la competencia
Estar localizado en un lugar comercial	Tener mayor accesibilidad a los proveedores
Poseer un personal profesional en las distintas áreas	Dar un servicio calificado
Contar con área administrativa, operativa y comercial	Tener una adecuada gestión en el centro cosmetológico
Mantener un buen ambiente laboral	Fortalecer valores y principios del personal enfocados en el cliente
Precio de cada uno de los servicios brindados por el centro cosmetológico	Abrirse campo en el mercado
DEBILIDADES	AMENAZAS
Tener un espacio reducido	Que la competencia incremente alternativas en su negocio
Estar rodeado de negocios que se dedican a la misma actividad	Inflación
Contar con un número mínimo de personal	Que los negocios vecinos tengan mayor personal para dar sus servicios
Carente cumplimiento en las distintas áreas	
Falta de actividades recreativas	

Elaborado: Sylvia Vásquez

Estrategias

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Tabla 11 Estrategias

ESTRATEGIAS
OPORTUNIDAD /AMENAZA
La persona que está en el área de ventas realizara alianzas estratégicas con los establecimientos que adquieren servicios similares para captar clientes
Debido al alto costo de los materiales y maquinas utilizadas en el centro cosmetológico se hará convenios de fidelidad para con los proveedores, de esa manera tener rebajas, productos a tiempo que se necesita en el centro
Para siempre contar con un grupo calificado , se dará capacitaciones cada 8 meses para obtener los objetivos buscados por el centro
FORTALEZAS / OPORTUNIDADES
Ofrecer un lugar acogedor , que da servicios de calidad al cliente
Tener mayor acceso a proveedores que nos proporcionan los insumos para el centro
Dar charlas motivacionales para la superación personal dando hincapié a los valores del individuo
Los precios de los servicios de que ofrecerá el centro cosmetológico serán económicos para abrirse mercado y captar clientes
FORTALEZAS /AMENAZAS
Si la competencia incrementara alternativas , el centro cosmetológico realizara descuentos, promociones para mantener a los clientes
DEBILIDADES / OPORTUNIDADES
A pesar del espacio reducido del centro cosmetológico, se ubicara cada área en los lugares idóneos para la comodidad del cliente
Para la motivación del personal en el cumpleaños se le regalara una sesión de masajes, técnicas belleza y podrá salir dos horas antes de la jornada normal
DEBILIDADES / AMENAZAS
Buscar nuevas alternativas para ofrecer al cliente

Elaborado: Sylvia Vásquez

CAPITULO III

Estudio de mercado

Según Malhotra describe al estudio de mercado como un "Proceso de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de ayudar a los responsables de marketing a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específica"

Este análisis es utilizado por lo general para determinar una sección de la población ya sea en edad, genero, ubicación varias empresas utilizan este estudio para obtener información y plantear estrategias para tener ventaja frente a la competencia.

En el proyecto de implementación de un centro cosmetológico el estudio de mercado es importante, porque nos permite realizar un plan de negocios basados en la recolección y análisis de información obtenida por los clientes.

Nos sirve para determinar cuántos clientes futuros van adquirir nuestros servicios como centro cosmetológico, la disponibilidad que los usuarios tienen para pagar el precio del

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

servicio a brindar, nos permite conocer la demanda para realizar proyecciones de venta y determinar ventajas y desventajas competitivas.

3.01 Análisis al consumidor

Se define como las actividades del individuo orientadas a la adquisición y uso de bienes y/o servicios, incluyendo los procesos de decisión que preceden y determinan esas actividades. Son acciones que el consumidor lleva a cabo en la búsqueda, compra, uso y evaluación de productos o servicios que espera servirán para satisfacer sus necesidades. (J., 1990)

Existe una diferencia muy grande entre las necesidades, expectativas del cliente y lo propuesto por los vendedores. Al mismo tiempo, la crisis económica ha provocado un cambio en el comportamiento del consumidor: es más conocedor, informado, más exigente y está a la van guardia en el mundo de la cosmetología. Actualmente, éste no quiere gastar en experiencias lujosas pero sí en servicios necesarios de calidad. El consumidor puede apreciar mejor las miles de ofertas de los centros cosmetológicos y el valor recibido por lo gastado, lo cual es muy importante. Eso ha generado un cambio en el comportamiento del ofertante, ya que dedica mayor atención a mejorar los resultados de la actividad comercial para obtener rentabilidad.

En conclusión el éxito de una empresa depende fundamentalmente de la demanda, porque los clientes son un pilar necesario en la empresa es por esa razón que se tiene que trazar estrategias para captar usuarios para el futuro centro cosmetológico.

3.02 Determinación de fuentes de información

3.02.01 Fuente de información primaria

Es aquella información que se obtiene directamente de la realidad misma, sin sufrir ningún proceso de elaboración previa. Son las que el investigador recoge por sí mismo en contacto con la realidad. Por ejemplo la observación, entrevista, cuestionario, encuesta.

Encuesta

“La encuesta es una búsqueda sistemática de información en la que el investigador pregunta a los investigados sobre los datos que desea obtener durante la evaluación datos agregados”

(Rada, 2014)

Focus group

“Son grupos de discusión u otras fórmulas de participación en las que exista comunicación.”

(Jesus, 2008)

3.02.02 Fuente de información secundaria

Son registros escritos que proceden también de un contacto con la realidad, pero que han sido recogidos y muchas veces procesados por sus investigadores. Por ejemplo: internet, bibliotecas.

La información que se levanta debe ser confiable, suficiente, valida de tal manera que nos permita llegar a conclusiones con bases sólidas.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Internet

Es una herramienta muy buena en la actualidad ya que la mayoría de personas lo utiliza, por ese motivo se puede llegar a un mayor número de personas para que vean los beneficios que da el centro cosmetológico

Para este proyecto se realizara encuestas para obtener información y realizar planes estratégicos para posesionarnos en el mercado.

La investigación que se va utilizar es la encuesta porque no se tiene datos históricos de oferta y demanda también se realizara investigación de campo para obtener información y tener una perspectiva clara del alcance del proyecto.

3.03 Plan muestral

El plan muestral para este proyecto se basa principalmente en la utilización de fuentes primaria y secundaria, con respecto a la primaria utilizaremos la encuesta, la investigación de campo, y cuando nos referimos a la segunda contamos con internet, biblioteca.

3.03.01 Determinación de la población

Población

La población para el presente proyecto es de 47421 habitantes, la información fue obtenida de las circunscripciones del Consejo Nacional Electoral, realizada en el Censo de Población y Vivienda 2010.

Del total de la población del sector el Comité del Pueblo # 1 según datos reflejados en el informe de la Oficina de Coordinación y Orientación (OCO), refleja que hay un PEA del 64,47 % conformado por hombres y 35.53% por mujeres.

Tabla 12 PEA sector el Comité del Pueblo #1

PEA DEL SECTOR EL COMITÉ DEL PUEBLO	
PORCENTAJE	ACTIVIDAD
28,94	Empleados privados
11,18	Empleados públicos
9,21	Trabajan en construcción
1,31	Jornaleros
14,47	Actividades domesticas
34,86	Choferes, profesionales, comerciantes

Elaborado: Sylvia Vásquez

Tabla 13 Población del Comité del Pueblo #1

POBLACION	
# DE HABITANTES	PARAMETRO
47421	Habitantes Comité del Pueblo #1
30572	Hombres
16849	Mujeres
16123	mayores de 18 años
7738	Población Objetivo 18-65 años PEA

Elaborado: Sylvia Vásquez

Mi mercado objetivo son todos los hombres y mujeres considerados como población económicamente activa, comprendida entre las edades de 18 y 65 años que residen en el sector el Comité del Pueblo #1.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

3.03.02 Metodología

“La metodología reflexiona sobre los métodos y técnicas tomando en cuenta aspectos políticos, filosóficos y éticos sobre el desarrollo”. (Gesa, 2003)

La técnica que se tomara en cuenta es la encuesta de tipo aleatorio simple porque es una herramienta utilizada al azar para obtener información de los futuros clientes ya que el método para formular la misma es el camino para llegar al fin establecido.

3.03.03 Método

3.03.03.01 Método teórico

Es un proceso lógico que el investigador realiza con el objetivo de demostrar la hipótesis del problema.

3.03.03.02 Método científico

Según O. Kempthorne, el método científico es la aplicación de la lógica a la objetividad al estudio de los fenómenos.

3.03.03.03 Método deductivo

Es un método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares.

3.03.03.04 Método inductivo

Son conclusiones que parten de hechos particulares válidos, para llegar a conclusiones de carácter general.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

3.03.03.05 Método analítico

Es un método cognoscitivo, que consiste en descomponer un objeto de estudio separando cada una de las partes para estudiarlas de forma individual.

Para el proyecto se utilizara el método deductivo el cual nos permite sacar conclusiones generales de hechos particulares.

3.03.04 Marco muestral

La población que será tomada en cuenta está conformada por hombres y mujeres de 18 años en adelante del sector el Comité del Pueblo #1.

3.03.05 Tamaño muestral

Muestra

La muestra una parte que se coge del total de la población.

Muestra probabilística

El muestreo probabilístico es aquel con la que todos los sujetos tienen la misma probabilidad de entrar a formar parte del estudio, la elección se realiza al azar. (Fuentelsaz Carmen, 2006)

Muestra no probabilística

El muestreo no probabilístico es aquel en el que no todos los sujetos tienen la misma probabilidad de formar parte de la muestra de estudio. (Fuentelsaz Carmen, 2006)

Análisis

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

La muestra que se va a obtener del sector el Comité del Pueblo # 1 será de tipo probabilístico, porque se escogerá personas al azar, para que la información obtenida tenga validez.

$$n = \frac{N}{(N-1)E^2+1}$$

Dónde:

n = Muestra

N = Población o universo

E = Margen de error (nuestro margen de error es del 5%)

Se va a realizar un estudio de mercado para la implementación de un centro cosmetológico en el sector del Comité del Pueblo #1, con los siguientes datos:

N = 7738

E = 0.05

Tamaño de la muestra

$$n = \frac{7738}{(7738-1)0,05^2+1}$$

$$n = \frac{7738}{(7737)0,05^2+1}$$

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

n =	7738
	20,34

n =	380
-----	-----

Donde n es 380, significa el número de personas que van a ser encuestadas para obtener la información de demanda de los futuros clientes y en base a los resultados obtenidos se formulara estrategias

3.03.06 Diseño de la encuesta

ENCUESTA

Facultad: Administración Banca y Finanzas

El objetivo de la presente encuesta es determinar la factibilidad de crear, un centro cosmetológico en el Comité del Pueblo #1, que brinde servicios personales en pro de la salud corporal.

Género: Masculino Femenino

Edad: 18 – 22 23 – 28 más de 28

Ingresos aproximados

1.-Usted ha ido a un centro de cosmetología

Si No

2.-Mencione el nombre del Centro Cosmetológico donde usted asistió la última vez para realizarse terapias

3.-Con qué frecuencia usted asiste a los centros cosmetológicos

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Semanalmente	<input type="text"/>
Quincenalmente	<input type="text"/>
Mensualmente	<input type="text"/>
Nunca	<input type="text"/>

4.-Considera usted importante para su salud física recibir terapias cosmetológicas

Si No

5.-Que tipo de servicio usted utiliza

Masajes holísticos	<input type="text"/>
Reflexología	<input type="text"/>
Aromaterapia	<input type="text"/>
Técnicas de belleza	<input type="text"/>

6.- En qué lugares conoce usted que realizan este servicio

SPA	<input type="text"/>
Centro cosmetológico	<input type="text"/>
salones de belleza	<input type="text"/>

7.- De acuerdo con el servicio usted estaría dispuesto a cancelar el siguiente valor

Masajes holísticos	\$ 20	Si	<input type="text"/>	No	<input type="text"/>
Reflexología	\$ 10	Si	<input type="text"/>	No	<input type="text"/>
Aromaterapia	\$ 6	Si	<input type="text"/>	No	<input type="text"/>
Técnicas de belleza	\$ 10	Si	<input type="text"/>	No	<input type="text"/>

8.- Esta usted de acuerdo con la implementación de un centro cosmetológico en el Comité del Pueblo #1

Si No

3.04 Análisis de información

Encuesta

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

3.04.01 Análisis de Información

3.04.01.01 Genero

1.- Tabulación de Género

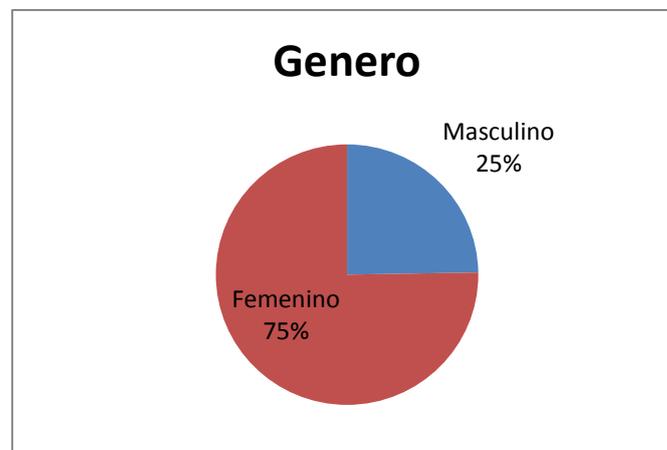
Tabla 14 Genero de los encuestados

Genero	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	94	24,74
Femenino	286	75,26
Total	380	100,00

Elaborado: Sylvia Vásquez

2.- Representación Grafica

Figura 15 Pregunta 1 (genero)



Elaborado: Sylvia Vásquez

3.- Conclusión

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Como se puede observar en la tabla y la representación gráfica el 75% de los encuestados son de género femenino y el 25% son de género masculino, los cuales han proporcionado información para llevar a cabo la encuesta.

3.4.1.02 Edad

1.- Tabulación de Edad

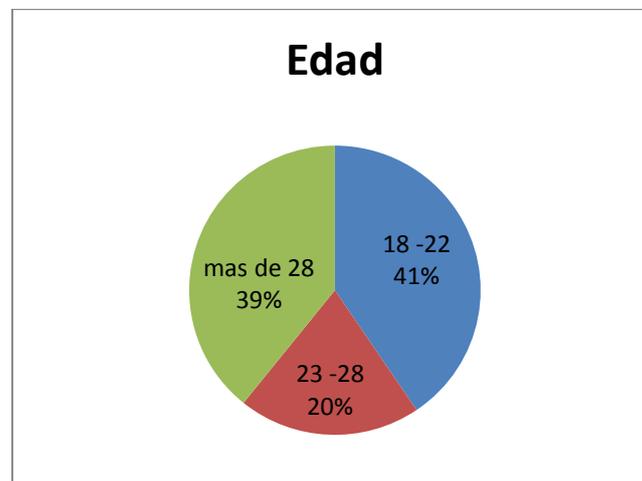
Tabla 15 Edad de los encuestados del sector el Comité del Pueblo #1

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 -22	154	40,53
23 -28	77	20,26
más de 28	149	39,21
Total	380	100,00

Elaborado: Sylvia Vásquez

2.- Representación Grafica

Figura 16 Edad de los encuestados



Elaborado: Sylvia Vásquez

3.- Conclusión

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

El 41% de los encuestados tiene entre 23 a 28 años y el porcentaje menor lo tiene las personas mayores a los 28 años, eso quiere decir que los jóvenes adultos son aquellos que me darán información para poder realizar el análisis de la encuesta.

3.4.1.03 Preguntas de la encuesta

1.- Usted ha ido a un centro de Cosmetología

1.- Tabulación

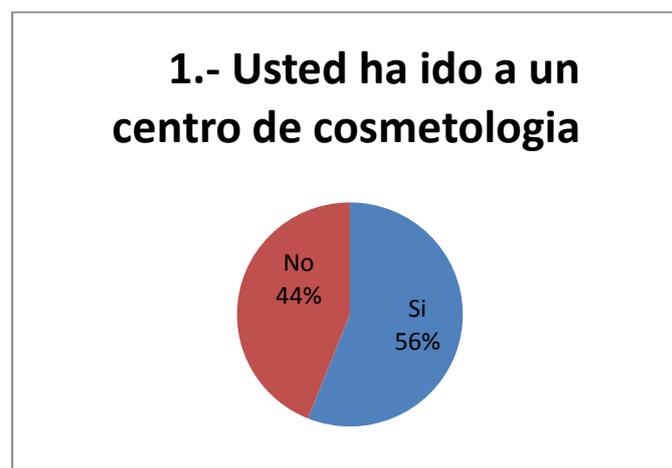
Tabla 16 Pregunta #1 de la encuesta

Concepto	Frecuencia	Porcentaje
Si	213	56,05
No	167	43,95
Total	380	100

Elaborado: Sylvia Vásquez

2.- Representación Grafica

Figura 17 Pregunta #1 de la encuesta



Elaborado: Sylvia Vásquez

3.- Conclusión

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

La mayoría de personas encuestadas ha ido a un centro cosmetológico, pero hay un porcentaje alto que no ha ido esto se debe a varios factores entre ellos lo económico y la falta de tiempo.

2.- Mencione el nombre del Centro Cosmetológico donde usted asistió la última vez para realizarse terapias.

1.- Tabulación

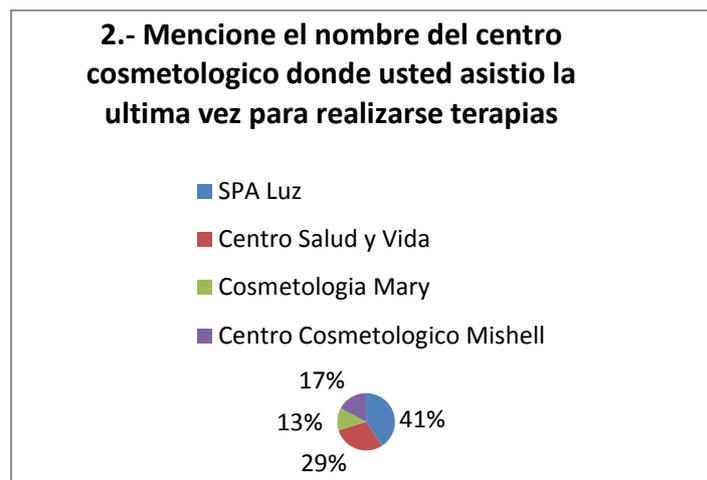
Tabla 17 Pregunta # 2 de la encuesta

Concepto	Frecuencia	Porcentaje
SPA Luz	155	40,79
Centro Salud y Vida	112	29,47
Cosmetología Mary	48	12,63
Centro Cosmetológico Mishell	65	17,11
Total	380	100

Elaborado: Sylvia Vásquez

2.- Representación Gráfica

Figura 18 Pregunta # 2 de la encuesta



Elaborado: Sylvia Vásquez

3.- Conclusión

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

El lugar cosmetológico más visitado por los clientes es el SPA Luz porque ofrece tratamientos corporales y dan una atención cálida al usuario, al Centro Salud y Vida acuden pocas personas a pesar de que dan técnicas de aromaterapia y tratamientos corporales porque no les gusta la atención, la menor parte de los encuestados dice que asiste a la Cosmetología Mary a recibir técnicas de belleza por el bajo costo de su servicios.

3.- Con qué frecuencia usted asiste a los centros cosmetológicos

1.- Tabulación

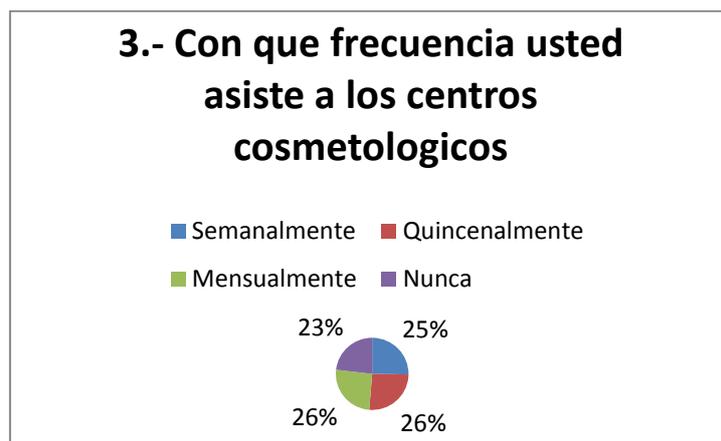
Tabla 18 Pregunta # 3 de la encuesta

Concepto	Frecuencia	Porcentaje
Semanalmente	96	25,26
Quincenalmente	99	26,05
Mensualmente	97	25,53
Nunca	88	23,16
Total	380	100

Elaborado: Sylvia Vásquez

2.- Representación Grafica

Figura 19 Pregunta # 3 de la encuesta



Elaborado: Sylvia Vásquez

3.- Conclusión

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

La mayor parte asiste a los centros cosmetológicos quincenalmente, mensualmente y semanalmente respectivamente de acuerdo con el tráfico, hay un porcentaje considerable que nunca ha ido, esto debido a la falta de recursos económicos.

4.- Considera usted importante para su salud física recibir terapias cosmetológicas

1.- Tabulación

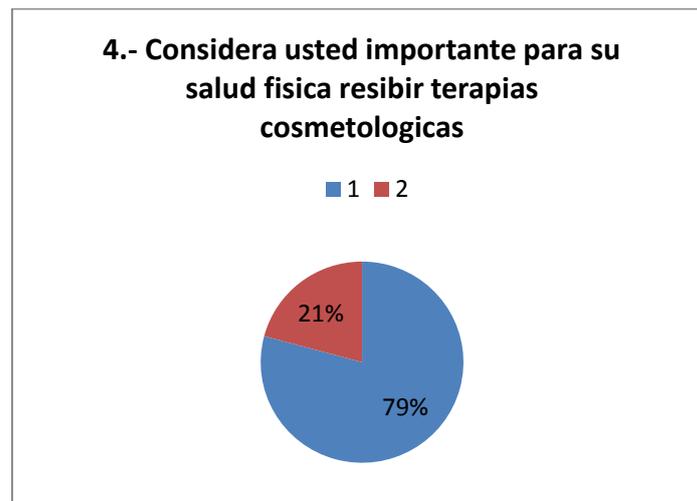
Tabla 19 Pregunta # 4 de la encuesta

Concepto	Frecuencia	Porcentaje
Si	296	77,89
No	84	22,11
Total	380	100

Elaborado: Sylvia Vásquez

2.- Representación Grafica

Figura 20 Pregunta # 4 de la encuesta



Elaborado: Sylvia Vásquez

3.- Conclusión

El 79% de los encuestados dice que las terapias cosmetológicas son muy importantes para la salud física y mental porque los usuarios pueden estar bien en cuerpo, mente y alma.

5.- Que tipo de servicios usted utiliza

1.- Tabulación

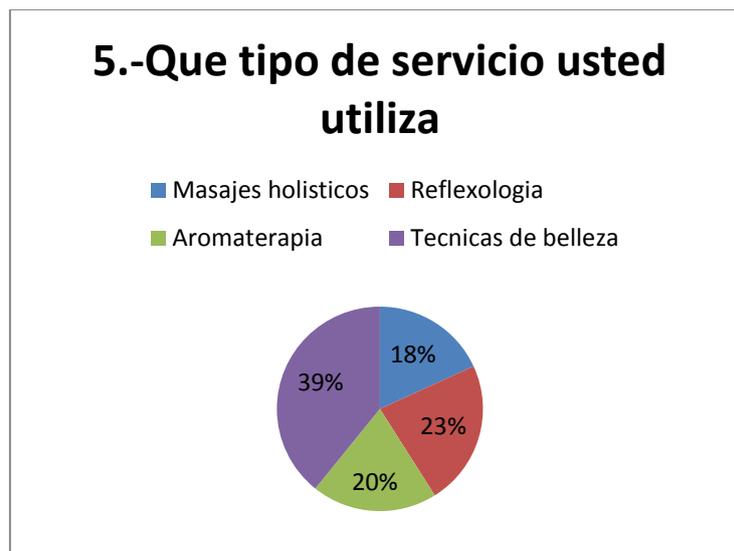
Tabla 20 Pregunta # 5 de la encuesta

Concepto	Frecuencia	Porcentaje
Masajes holísticos	69	18,16
Reflexología	87	22,89
Aromaterapia	75	19,74
Técnicas de belleza	149	39,21
total	380	100,00

Elaborado: Sylvia Vásquez

2.- Representación Gráfica

Figura 21 Pregunta # 5 de la encuesta



Elaborado: Sylvia Vásquez

3.- Conclusión

Un gran porcentaje de encuestados utiliza servicios de belleza y reflexología, por ser accesibles y económicos, mientras que los servicios de aromaterapia y masajes holísticos no son utilizados con frecuencia por el desconocimiento que tienen las personas de los beneficios que estos brindan a los pacientes.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

6.- En qué lugares usted conoce que realizan este servicio

1.- Tabulación

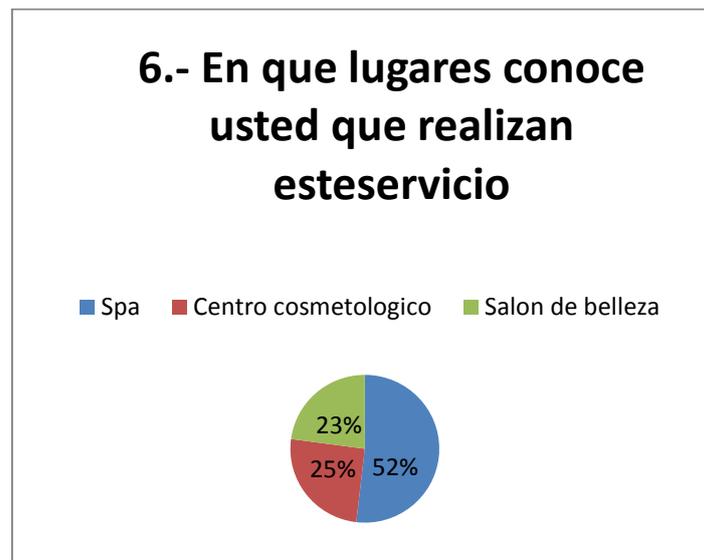
Tabla 21 Pregunta # 6 de la encuesta

Concepto	Frecuencia	Porcentaje
Spa	197	51,84
Centro cosmetológico	96	25,26
Salón de belleza	87	22,89
Total	380	100

Elaborado: Sylvia Vásquez

2.- Representación Grafica

Figura 22 Pregunta # 6 de la encuesta



Elaborado: Sylvia Vásquez

3.- Conclusión

Los servicios mencionados en la encuesta en su mayoría lo dan es SPA, por ser lugares conocidos, que otorgan una gran variedad de servicios, algunas personas conocen que estos beneficios también lo dan los centros cosmetológicos.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

7.- De acuerdo con el servicio usted estaría dispuesto a cancelar el siguiente valor

1.- Tabulación

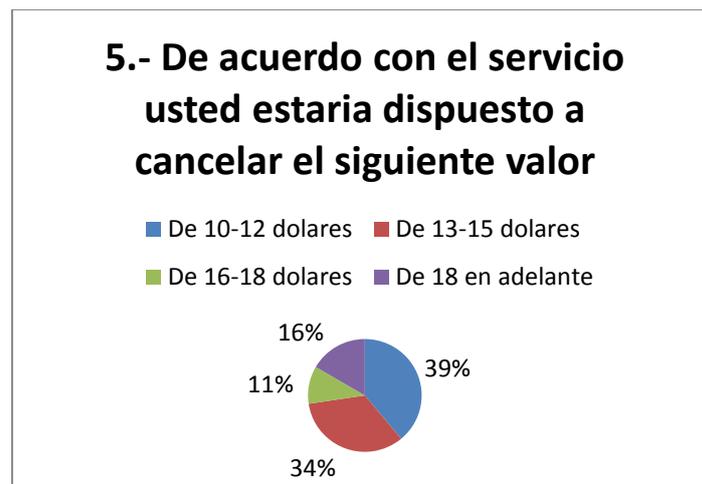
Tabla 22 Pregunta #7 de la encuesta

Concepto	Frecuencia	Porcentaje
De 10-12 dólares	148	38,95
De 13-15 dólares	128	33,68
De 16-18 dólares	41	10,79
De 18 en adelante	63	16,58
Total	380	100

Elaborado: Sylvia Vásquez

2.- Representación Gráfica

Figura 23 Pregunta # 7 de la encuesta



Elaborado: Sylvia Vásquez

3.- Conclusión

Según el sondeo realizado la gran mayoría pagaría aproximadamente \$12 por cualquiera de los masajes (masajes holísticos, reflexología, aromaterapia y técnicas de belleza) ya que en la actualidad las personas luchan contra el estrés causado por el diario vivir,

8.- Esta usted de acuerdo con la implementación de un centro cosmetológico en el Comité del Pueblo #1

1.- Tabulación

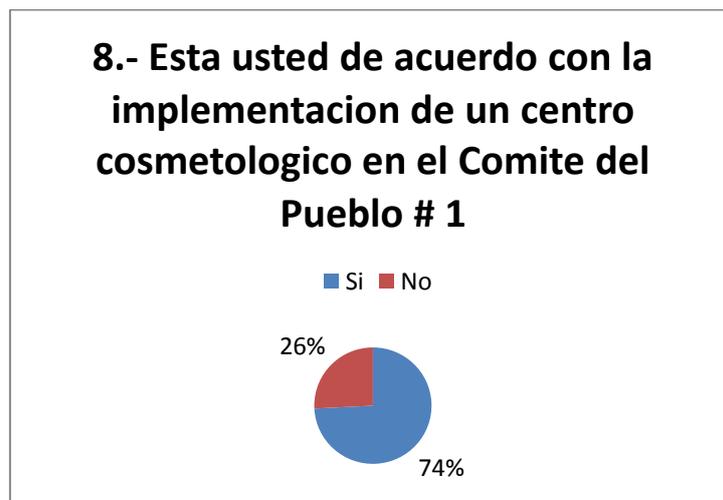
Tabla 23 Pregunta #8 de la encuesta

Concepto	Frecuencia	Porcentaje
Si	282	74,21
No	98	25,79
Total	380	100

Elaborado: Sylvia Vásquez

2.- Representación Grafica

Figura 24 Pregunta # 8 de la encuesta



Elaborado: Sylvia Vásquez

3.- Conclusión

Según la información recabada en la encuesta la mayoría de personas está de acuerdo en la implementación de un centro cosmetológico en el Comité del Pueblo # 1, por ser un proyecto

que proporcionaría a los usuarios servicios novedosos y accesibles, mientras que el 25% de encuestados dice que no se haga porque no es viable.

3.04.01.04 Análisis

Aceptación

Tabla 24 Aceptación

Aceptación		
Población muestra	% de encuestados	Habitantes
380	74%	281

Elaborado: Sylvia Vásquez

De la muestra obtenida en la encuesta realizada (pregunta # 6) el 74% de informantes, menciona que el proyecto goza de aceptación por la ciudadanía ya que brindaría servicios que los usuarios necesitan.

Frecuencia

Tabla 25 Frecuencia

Frecuencia		
Población muestra	% de encuestados	Habitantes
380	0,26	99

Elaborado: Sylvia Vásquez

De las 380 personas encuestadas el 26 % de usuarios utilizan frecuentemente los servicios que brindara el centro cosmetológico anualmente, (pregunta #3) para lograr fidelización por parte de los futuros clientes se hará planes estratégicos para captar su atención los cuales constara de promociones y sobre todo se trabajara en atención al cliente, para que el demandante sienta que es una persona primordial para la organización

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Precio

Tabla 26 Precio

Precio		
Precio promedio primer año	Frecuencia	Demanda actual
14	4608	63636

Elaborado: Sylvia Vásquez

El precio promedio que tendrá una sesión será de \$14 la cual se ha obtenido de la media sacada de los precios propuestos al público el resultado se dividió para la muestra, se ha adquirido ese precio que se cobrara para todos los servicios porque tienen un mismo costo, los cuales podrían ser un masaje holístico, sesiones de aromaterapia y técnicas de belleza para que los clientes conozcan nuestros servicios y no solo se enfoque en uno, tratando siempre que el usuario quede satisfecho con el servicio brindado por el centro cosmetológico.

3.04 Oferta

Es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a producir en el mercado en función al precio en un periodo determinado, con el fin de satisfacer las necesidades del cliente.

Relación con el sector

Se relaciona con el sector de la salud humana y servicios sociales de cuidado. Se enfoca a la oferta de servicios en tratamientos faciales, corporales, masajes holísticos, reflexología utilizando técnicas de aromaterapia.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

3.04.01 Oferta proyectada

Tabla 27 Proyección de la oferta

Proyección de la oferta				
Años	Población total Comité del Pueblo #1	Clientes oferta actual	Tasa de crecimiento del sector	Oferta proyectada
2014	47446	36580,866	0,18	36581
2015	36580,866		1,18	43165
2016	43165,42188		1,18	50935
2017	50935,19782		1,18	60104
2018	60103,53343		1,18	70922
2019	70922,16944		1,18	83688

Elaborado: Sylvia Vásquez

Se prevé que tendremos una demanda proyectada para el año 2015 de 36581 personas que demandaran los diferentes servicios brindados por los centro cosmetológico del sector el Comité del Pueblo #1, es por esa razón que para ese momento se hará innovaciones en la prestación de servicios.

3.05 Demanda

Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios pueden ser adquiridos a los diferentes precios del servicio por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado. (Venegas, 2014)

Relación con el sector

El centro cosmetológico va a proporcionar a los futuros clientes servicios referentes a masajes holísticos, reflexología, sesiones de aromaterapia y además va a dar técnicas de belleza, a un precio accesible para su mayor acogida en el mercado.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Las cuales ayudaran al cliente físicamente creando mayor confianza en sí mismo, fortaleciendo su autoestima dando como resultado bienestar y satisfacción en los clientes.

La demanda está en función de los siguientes elementos:

- Precio.- es el valor monetario que se le asigna a determinados bienes o servicios.
- Ingresos.- son todas las entradas económicas que percibe una persona.
- Comportamiento del consumidor.- se refiere a la conducta que adopta el consumidor cuando adquiere un bien o servicio.

3.05.01 Demanda proyectada

Tabla 28 Proyección de la demanda

Proyección de la demanda negocio amanecer			
Años	Población objetivo	Tasa de crecimiento del sector	demanda proyectada
2014	4608	1	4608
2015	4608	1,015	4677
2016	4677,12	1,015	4747
2017	4747,2768	1,015	4818
2018	4818,485952	1,015	4891
2019	4890,763241	1,015	4964

Elaborado: Sylvia Vásquez

La tabla anterior representa la proyección de la demanda empezando con el año 2014 la cual se calcula que tendrá una tasa de crecimiento del 1,015% esto se debe a que no se sabe la cantidad exacta de personas que adquieran los servicios que brindara el centro cosmetológico, en los años posteriores se calcula una tasa de crecimiento mayor porque se tiene en cuenta la tasa de crecimiento poblacional de Quito y se prevé que los clientes serán fieles con la adquisición de los servicios y se abrirá el mercado.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

3.05.01.01 Demanda del producto en valores o proyección de ingresos del negocio

Tabla 29 Demanda del producto en valores

demanda del producto en valores			
Años	Precio	Demanda proyectada	Ingresos anuales O proyección de ventas
2014	14	4608	64512
2015	20	4677	93540
2016	25	4747	118675
2017	26	4818	125268
2018	27,5	4891	134502,5
2019	29	4964	143956

Elaborado: Sylvia Vásquez

Este cuadro muestra las ventas proyectadas que el centro cosmetológico podría realizar en los posteriores años o también podríamos decir que son los ingresos que el negocio tendría.

3.05.01.02 Proyección del precio del negocio

Tabla 30 Proyección del precio del negocio

PRESUPUESTO DE VENTAS						
VOLUMEN ESTIMADO DE VENTAS	13/08/2014	01/01/2015	01/01/2016	01/01/2017	01/01/2018	01/01/2019
EN UNIDADES DE PRODUCTO						
Masajes holísticos	829,00	842,00	855,00	867,00	880,00	894,00
Reflexología	1.060,00	1.076,00	1.092,00	1.108,00	1.125,00	1.142,00
Aromaterapia	921,00	935,00	949,00	964,00	978,00	993,00
Técnicas de belleza	1.797,00	1.824,00	1.851,00	1.879,00	1.907,00	1.936,00
PRODUCTO 5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PRODUCTO 6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PRODUCTO 7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PRODUCTO 8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL PRODUCCIÓN EN UNIDADES	4.607,00	4.677,00	4.747,00	4.818,00	4.890,00	4.965,00
PRECIO ESTIMADO EN DÓLARES						
Masajes holísticos	\$14,00	\$20,00	\$25,00	\$26,00	\$27,50	\$29,00
Reflexología	\$14,00	\$20,00	\$25,00	\$26,00	\$27,50	\$29,00
Aromaterapia	\$14,00	\$20,00	\$25,00	\$26,00	\$27,50	\$29,00

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Técnicas de belleza	\$14,00	\$20,00	\$25,00	\$26,00	\$27,50	\$29,00
PRODUCTO 5	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
PRODUCTO 6	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
PRODUCTO 7	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
PRODUCTO 8	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
INGRESOS TOTALES	\$64.498,00	\$93.540,00	\$118.675,00	\$125.268,00	\$134.475,00	\$143.985,00

Elaborado: Sylvia Vásquez

Se ha realizado la proyección del precio de los 5 años posteriores para tener el valor que se le da al servicio a través del tiempo en los últimos tres años no hay un incremento de precio representativo porque se prevé que habrá clientes fijos.

3.05.02 Demanda insatisfecha

El centro cosmetológico pretende satisfacer la demanda insatisfecha que hay en el sector de la salud humana y servicios sociales de la ciudad, para que se haga posible esta meta se incentivará al personal que mediante capacitaciones desarrolle su potencial para que brinde un excelente servicio al cliente.

3.05.03 Oferta Insatisfecha

Tabla 31 Proyección de la oferta en dólares

Proyección de oferta en dólares			
Años	Demanda proyectada	% de insatisfacción encuesta	Demanda insatisfecha
2015	48157	26%	12520,90334
2016	48880	26%	12708,71689
2017	49613	26%	12899,34764
2018	50357	26%	13092,83786
2019	51112	26%	13289,23043

Elaborado: Sylvia Vásquez

Esta información es obtenida de la encuesta realizada a las personas del sector el Comité del Pueblo #1 los cuales dicen que han ido a varios centros y no han cumplido sus expectativas .Pregunta #8 de la encuesta.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Capítulo IV

Estudio Técnico

Para realizar un proyecto se debe tener en cuenta varias variables como son la factibilidad y rentabilidad.

El estudio técnico se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar.

Determinado su proceso se puede determinar la cantidad necesaria de maquinaria, equipo y mano de obra calificada que se necesita, también identifica los proveedores y acreedores de materia prima y herramientas que ayuden para dar el servicio.

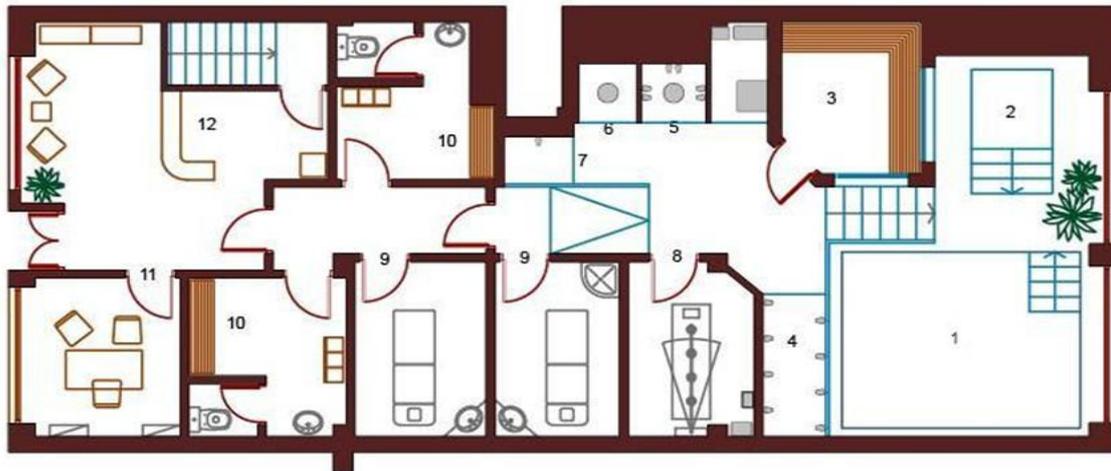
En conclusión consiste en resolver preguntas referentes a donde, cuando, como y con que producir lo que se desea y el aspecto técnico de un proyecto consiste en todo aquello que tenga que ver con el funcionamiento y la operatividad del proyecto. (ILPES, 2006)

4.1 Tamaño del proyecto

El proyecto va a constar de 450 m² y se dividirá en las siguientes áreas.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Figura 25 Plano del proyecto



Fuente: Pagina web

4.01.01 Capacidad instalada

Al ingresar al centro cosmetológico habrá una sala de espera y recepción esta tiene 25m², esta área para la Atención al cliente.

Tendrá 2 salas para masajes 2 para realizar masajes holísticos de 12m² cada una y la última será destinada para sesiones de reflexología la cual tenía un área de 12m².

El área de limpieza tiene 5m² tiene una pequeña lavandería y cuarto de secado y desinfección de utensilios, esta área está situada frente al área de masajes.

Hay 2 servicios higiénicos cada uno de 6m² para uso de los clientes.

El área para el centro cosmetológico es de 16m², tiene una pequeña sala para proporcionar a los clientes técnicas de belleza.

Área administrativa tendrá 8m²

Atención al cliente: Sala de espera área 25m².

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Figura 26 Sala de espera



Fuente: Pagina web

Sala de masajes holísticos: área 12 m²

Figura 27 Sala de masajes holísticos



Fuente: Pagina web

Baños: área 6m²

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Figura 28 Servicios higiénicos



Fuente: Pagina web

Área de limpieza: área 5 m²

Figura 29 Área de limpieza



Fuente: Pagina web

Área de cosmetología: 16 m²

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Figura 30 Área de cosmetología**Fuente: Pagina web**

4.01.02 Capacidad optima

La capacidad optima del centro cosmetológico ubicado en el Comité del Pueblo # 1 es de 450 m², es la ideal para empezar el negocio ya que toda el área será destina para realizar actividades específicas. Se iniciara con dos camillas para masajes, durando cada sesión aproximadamente una hora.

4.02 Localización

Para tener una localización adecuada de un proyecto primero se debe realizar un análisis de las alternativas de ubicación y el costo que cada una representa para la futura organización.

La localización de las instalaciones representa un elemento fundamental que siempre se debe tomar en cuenta al momento de planificar las futuras operaciones del centro cosmetológico, el estudio de la localización es un elemento que sirve para el análisis de nuevos proyectos o la posibilidad de expansión desde el punto de vista financiero y sobre todo para obtener efectividad de la mercadotecnia.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Por esa razón el proyecto está localizado en el Sector del Comité del Pueblo #1, en las calles Jorge Garcés y Ángel Salazar

4.02.01 Macro localización

País: Ecuador

Provincia: Pichincha

Ciudad: Quito

Cantón: Quito

Parroquia: Comité del Pueblo

Población: 47421

Clima: Templado

Figura 31 Croquis macro del Comité del Pueblo #1



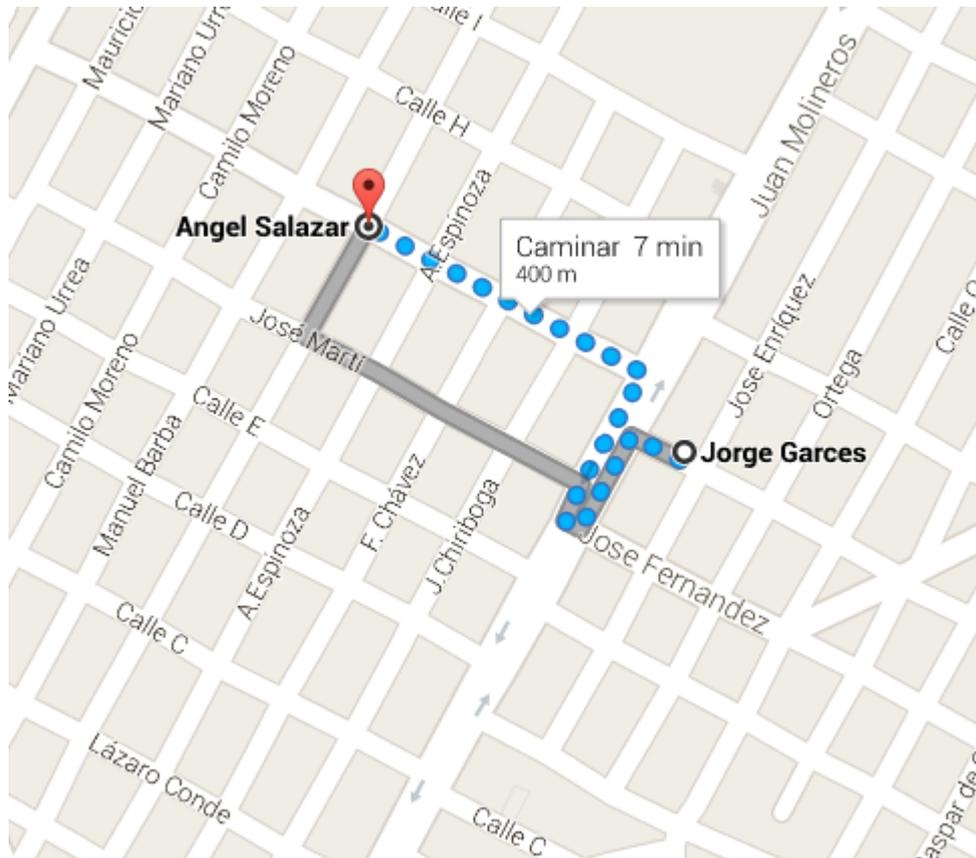
Fuente: Pagina web

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

4.02.02 Micro localización

El centro cosmetológico estará ubicado en el sector del Comité del Pueblo # 1, en las calles Jorge Garcés y Ángel Salazar, al norte de la ciudad de Quito.

Figura 32 Micro localización del sector el Comité del Pueblo #1



Fuente: Pagina web

4.03 Ingeniería del producto

Es un enfoque sistemático que integra la manufactura y el diseño, con la intención de optimizar todos los elementos involucrados en el ciclo de la vida de un producto. (Giesecke, 2006)

El objetivo del centro cosmetológico es proporcionar servicios innovadores en el Sector el Comité del Pueblo #1, de reflexología, masajes holísticos, aromaterapia y técnicas de belleza

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

optimizando recursos para dar un servicio eficiente al público teniendo ahorro en insumos y costos.

4.03.01 Definición del servicio

Los servicios que serán ofrecidos por el centro cosmetológico son:

- Reflexología
- Masajes holísticos
- Aromaterapia
- Técnicas de belleza

Reflexología

Esta es una técnica que trabaja a partir de puntos reflejos que encontramos en el pie y representan todos nuestros sistemas con los órganos involucrados con ellos, con los cuales están conectados por vía nerviosa se caracteriza por equilibrar el funcionamiento de cada órgano, por lo tanto de cada sistema, dando por entendido el correcto funcionamiento de los sistemas influye significativamente en nuestro estado de salud. El arte de la reflexología consiste en realizar masajes de los pies para calmar ciertos males y tensiones, al estimular manualmente las zonas que representa cada sistema podemos calmar el dolor, facilitar la eliminación de toxinas para prevenir ciertas enfermedades.

La reflexología es una herramienta de manera efectiva para poder afrontar la manera en que la gente aborda el estrés. (Valerie, 2011)

En el centro cosmetológico con el fin de proporcionar salud física dará a sus futuros usuarios terapias de reflexología, para calmar tensiones causadas por el desequilibrio que hay en el

sistema del cuerpo humano por medio de masajes en los pies de esta manera se podrá calmar el dolor de los pacientes.

Masajes holísticos

Este masaje en el cuerpo se caracteriza por transportar al receptor a un estado de calma o relajación, sirve para mejorar la circulación sanguínea, relaja los músculos, ayuda a desechar toxinas, disminuyendo notablemente las enfermedades provocadas por el estrés.

Aromaterapia

Es una terapia que utiliza aceites esenciales para mejorar la salud, tanto física como mental, afecta a nuestro estado emocional dando una sensación de calma provocando bienestar al cliente.

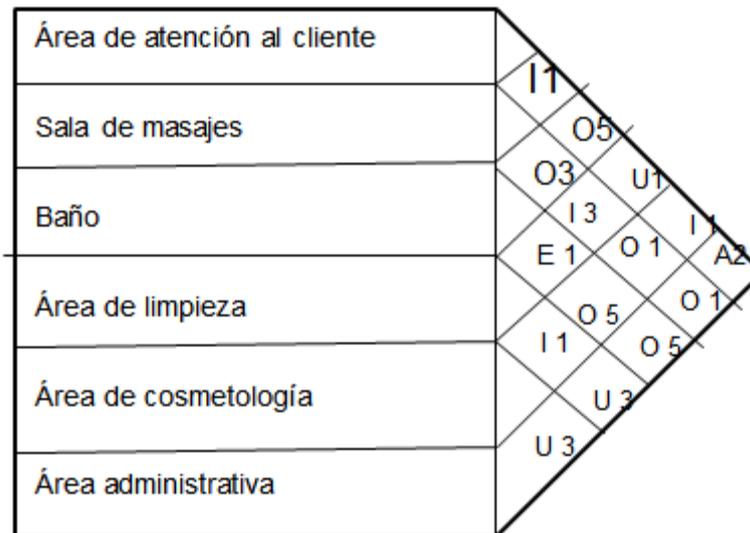
Técnicas de belleza

Se describe al tratamiento que se le da al cuerpo en cuanto se refiere a limpieza, tonificación, exfoliación, específicamente a técnicas de belleza de rostro y cuerpo, dando bienestar emocional y físico a quien lo practique.

4.03.02 Distribución de planta

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Figura 33 Distribución de planta



Elaborado por: Sylvia Vásquez

4.030.2.01 Razones de cercanía

A = Absolutamente necesario

E = Especialmente

I = Importante

O = Cercanía ordinaria

U = Cercanía indiferente

X = Cercanía indeseable

4.03.02.02 Códigos de cercanía

1 Por procesos

2 Por gestión administrativa

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

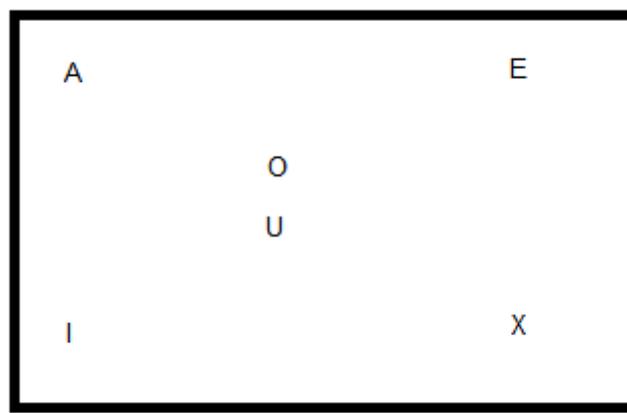
3 Por necesidad

4 Por ruido

5 Por higiene

40.3.02.03 Tabulación

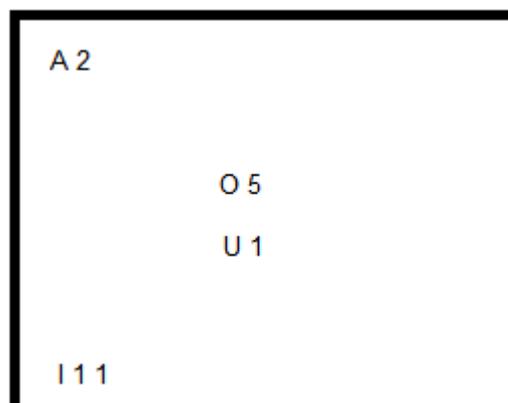
Figura 34 Tabulación de la distribución de planta



Elaborado por: Sylvia Vásquez

Área de atención al cliente $5 \times 5 = 25\text{m}^2$

Figura 35 Tabulación del área de atención al cliente

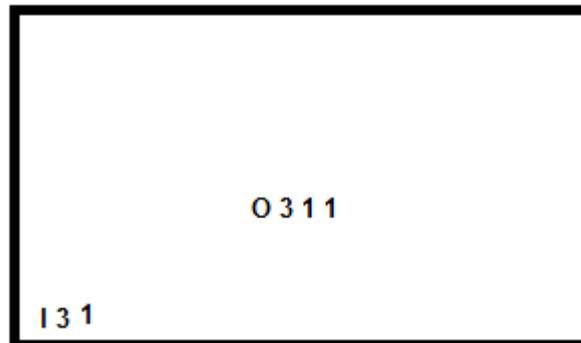


Elaborado por: Sylvia Vásquez

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Área para sala de masajes $4 \times 3 = 12\text{m}^2$

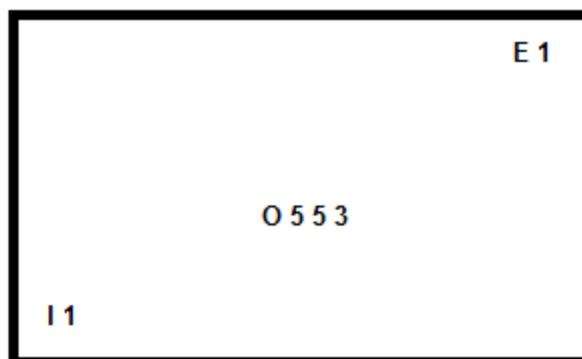
Figura 36 Tabulación área de masajes



Elaborado: Sylvia Vásquez

Área de servicios higiénicos $3 \times 2 = 6\text{m}^2$

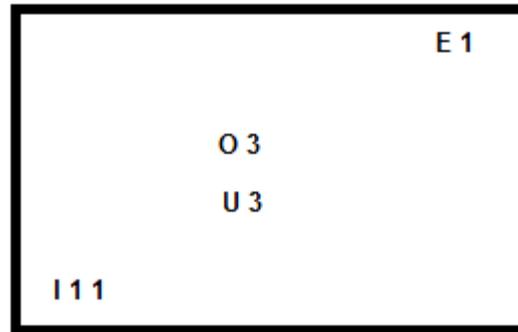
Figura 37 Tabulación servicios higiénicos



Elaborado: Sylvia Vásquez

Área de limpieza $2.5 \times 2.5 = 5\text{m}^2$

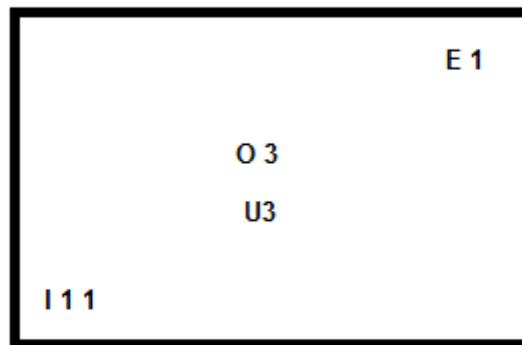
Figura 37 Área de limpieza



Elaborado por: Sylvia Vásquez

Área de cosmetología $4 \times 4 = 16 \text{m}^2$

Figura 38 Tabulación área de cosmetología



Elaborado por: Sylvia Vásquez

Área administrativa $4 \times 2 = 8 \text{m}^2$

Figura 39 Tabulación área administrativa

A 2
O 5 1
U 3 3

Elaborado por: Sylvia Vásquez

4.03.03 Proceso productivo

- Registro de entrada de materia prima
- Verificar que la materia prima se encuentre en buenas condiciones
- Distribución de materia prima a las distintas áreas
- Ubicación de la materia prima en el puesto de trabajo
- Mesclar la materia prima (esencias)
- Adecuar cada área de acuerdo al servicio que se dará al cliente.
- Verificar la lista nombre y hora de los clientes que van a recibir el o los servicios ofrecidos por el centro cosmetólogo.
- A la hora señalada recibir al cliente
- Preparar al cliente para que este reciba el servicio (puede ser una sesión de masajes, reflexología, aromaterapia o técnicas de belleza.)
- Dar el servicio al cliente

Tabla 32 Proceso de actividades

N°	ACTIVIDAD	TIEMPO EN MINUTOS
A.I. 1	Registro de entrada de materia prima	18 minutos
2	Verificar que la materia prima este en buenas condiciones	2 minutos
3	Ver fechas de caducidad.	5 minutos
4	Ubicación de m.p. en el puesto de trabajo	5 minutos
5	Adecuar el puesto de trabajo	5 minutos
6	Verificar nombre y hora del futuro cliente	5 segundos
7	Recibir al cliente	10 segundos
8	Preparación del cliente para dar el servicio	5 segundos
9	Dar el servicio requerido por el cliente	45 minutos

Elaborado por: Sylvia Vásquez

Se ha realizado este cuadro para conocer el número aproximado de clientes a los cuales se deberían dar los servicios ofrecidos por el centro cosmetológico, en conclusión se ha determinado que se dará los servicios como mínimo a 16 clientes por día el servicio de masajes holísticos, reflexología, sesiones de aromaterapia y técnicas de belleza esto quiere decir a 96 personas semanalmente ya que se trabajara de martes a domingo y mensualmente se atenderá aproximadamente a 384 personas.

Tabla 33 Media aritmética del precio

MEDIA	11*148	1628,00
	14*128	1792,00
	17*41	697,00
	18*63	1134,00
	SUMATORIA	5251,00
		380 13,8184211

Elaborado por: Sylvia Vásquez

Tabla 34 Capacidad instalada anual

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

CAPACIDAD INSTALADA ANUAL

384 x 12	4608 clientes
4608 x 14	\$ 64512

Elaborado por: Sylvia Vásquez

Para determinar la capacidad instalada del proyecto en valores, primero multiplicamos el total de sesiones mensuales del centro cosmetológico por un año y obtenemos como resultado el número de clientes aproximado y este a su vez por el precio proyectado.

4.03.03.01 El proceso productivo para masajes holísticos

- Bienvenida al cliente
- Realizar un diagnóstico
- Preparar al paciente con la indumentaria necesaria
- Dar el masaje holístico
- Despedida del usuario (concreta próxima visita)

4.03.03.02 El proceso productivo para reflexología

- Bienvenida al cliente
- Realizar un diagnóstico
- Preparar al cliente en la camilla
- Proceder a realizar la técnica reflexológica
- Despedida del usuario (concreta próxima visita)

4.030.3.03 El proceso productivo para sesión de aromaterapia

- Bienvenida al cliente
- Realizar un diagnóstico
- Preparar al cliente utilizando esencias

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

- Proceder a realizar ejercicios de meditación y relajación
- Despedida del usuario (concreta próxima visita)

4.03.03.04 El proceso productivo para técnicas de belleza

- Bienvenida al cliente
- Realizar un diagnóstico
- Preparar al cliente para embellecer su rostro
- Proceder a realizar limpieza facial, exfoliación, poner mascarilla de acuerdo a la necesidad del cliente, hidratación, maquillaje.
- Asesoría de imagen
- Despedida del usuario (concreta próxima visita)

4.03.04 Maquinaria

Las máquinas expuestas a continuación se utilizarán en las distintas áreas tales como administrativa y operativa.

Maquinaria

Tabla 35 Maquinaria

Maquinaria			
Descripción	Cantidad	v/unitario	v/total
Equipo facial 8 funciones	2	990	1980
Ultrasonido cosmético	2	540	1080
Esterilizador	3	150	450
Máquina dermoabrasión	2	2200	4400
Lupas con lámpara	4	145	580
Máquinas vacuoterapia	2	1500	3000
Televisor	2	800	1600
Equipo de sonido	1	600	600
Total			13690

Elaborado: Sylvia Vásquez

Equipo de computación

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosméticos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Tabla 36 Equipo de computación

Equipo de computación			
Descripción	Cantidad	v/u	v/total
Computador	3	800	2400
Impresora	2	200	400
Teléfono	1	100	100
Total			2900

Elaborado por: Sylvia Vásquez

Muebles y enseres

Tabla 37 Muebles y enseres

Muebles y enseres			
Descripción	Cantidad	v/unitario	v/total
Juego de oficina	1	1300	1300
Camillas con silla	3	400	1200
Carritos para productos	3	120	360
Juego de sala	2	1000	2000
Total			4860

Elaborado: Sylvia Vásquez

Insumos

Tabla 38 Insumos

Insumos			
Descripción	Cantidad	v/unitario	v/total
Cremas limpiadoras	10	15	150
Gel limpiador para piel con acné	1	35	35
Emulsión limpiadora piel sensible	1	30	30
Lociones, tónicos, astringentes, hidratantes y calmantes	5	38	190
Exfoliantes	6	32	192
Mascarillas variadas	20	17	340
Arenas y arcillas	4	40	160
Bloqueador solar	8	25	200
Aceites o esencias x12	3	25	75

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Total	1372
--------------	-------------

Elaborado por: Sylvia Vásquez

Materiales

Tabla 39 Materiales

Materiales			
Descripción	Cantidad	v/unitario	v/total
Algodón	5	1,25	6,25
Gasas	5	1,5	7,5
Cotonetes	4	2,25	9
Pañuelos faciales	4	1,1	4,4
Esponja de celulosa	24	2	48
Alcohol	6	5	30
Lancetas por 100	2	5,5	11
Recipiente grande	6	2,8	16,8
Recipiente mediano	6	2,2	13,2
Recipiente pequeño	6	1,8	10,8
Espátulas	5	4	20
Brochas	5	5	25
Tijeras	4	3	12
Guantes quirúrgicos x 100	2	6,5	13
Almohadas	4	20	80
Juegos de camillas	9	30	270
Manto cobertor de camilla	9	7	63
Toallas	12	15	180
Bata y juego paciente	12	15	180
Gorros desechables x100	4	6	24
Kit maquillaje profesional	2	225	450
Espejos	3	25	75
Vaporizadores	2	20	40
Total			1588,95

Elaborado: Sylvia Vásquez

Materiales de limpieza

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Tabla 40 Materiales de limpieza

Materiales de limpieza				
Descripción	Cantidad	v/u	v/total	
Escoba	2	2	4	
Desinfectante	2	2,5	5	
Guantes	2	1,8	3,6	
Detergente	1	5,6	5,6	
Cloro	2	1,2	2,4	
Jabón	1	0,6	0,6	
Total			21,2	

Elaborado: Sylvia Vásquez

Útiles de oficina

Tabla 41 Útiles de oficina

Útiles de oficina				
Descripción	Cantidad	v/u	v/total	
Resma de papel	1	5	5	
Cuaderno	1	1,2	1,2	
Esferos	6	0,3	1,8	
Lápiz	6	0,3	1,8	
Carpeta	15	0,2	3	
Facturas	1	6	6	
Corrector	1	0,6	0,6	
Separador de hojas	4	0,8	3,2	
Total			22,6	

Elaborado por: Sylvia Vásquez

Capítulo V

Estudio Financiero

5.01 Ingresos operacionales y no operacionales

5.02 Costos

5.02.01 Costos directos

Tabla 42 Costos directos

INFORMACIÓN SOBRE COSTOS				
COMPOSICIÓN DE MATERIAS PRIMA				
Masajes holísticos	MENSUAL	CANTIDAD A.	COSTO UNID.	COSTO
			DÓLARES	TOTAL
CREMAS HIDRATANTES 120mg	3.5	43,00	\$ 14,50	\$ 623,50
LOCION Y TONICOS 150ml	2.2	26,00	\$ 17,00	\$ 442,00
GEL REDUCTOR 500gr	4.3	52,00	\$ 14,00	\$ 728,00
CREMAS REAFIRMANTES Y ACEITES RELAJANTES	3	37,00	\$ 23,00	\$ 851,00
				\$ 2.644,50
Reflexología	MENSUAL	CANTIDAD	COSTO UNID.	COSTO
			DÓLARES	TOTAL
GEL ANALGESICO 120ml	3.4	47,00	\$ 17,00	\$ 799,00
LINIMENTO NONI 180ml	9	125,00	\$ 15,00	\$ 1.875,00
POMADAS 10g	2.7	33,00	\$ 2,50	\$ 82,50
QUITADOL	1.3	16,00	\$ 13,00	\$ 208,00
				\$ 2.964,50
Aromaterapia	MENSUAL	CANTIDAD	COSTO UNID.	COSTO
			DÓLARES	TOTAL
NATURAL OIL ESTIMULANTE 30ml	3	36,00	\$ 14,90	\$ 536,40
BALSAMO PARA EL CUERPO 75ml	3,4	44,00	\$ 20,00	\$ 880,00
ANTI ESTRESS 30ml	4,8	58,00	\$ 21,15	\$ 1.226,70
ESENCIAS EUCALIPTO, TOMILLO, MANZANILLA 10ml	8,1	97,00	\$ 2,50	\$ 242,50

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

			\$ 2.885,60
			COSTO UNID.
Técnicas de belleza	MENSUAL	CANTIDAD	DÓLARES
CREMA LIMPIADORA / DESMAQUILLANTE	2,3	30,00	\$ 19,75
CORRECTOR DE IMPERFECCIONES	1,9	24,00	\$ 20,00
MAQUILLAJE ,RUBOR , KIT DE SOMBRAS Y LIPS	1,1	15,00	\$ 140,00
TONICOS,EXFOLIANTES,HIDRATANTE,MASCARILLAS	1,5	25,00	\$ 18,00
			\$ 3.622,50

TOTAL COSTOS M.P.: \$ 12.117,10

Elaborado por: Sylvia Vásquez

Tabla 43 Mano de obra directa

MANO DE OBRA DIRECTA				
OBREROS	CANTIDAD	REMUNERACIÓN MENSUAL INDIV.	REMUNERACIÓN MENSUAL TOTAL	REMUNERACIÓN ANUAL
OBREROS NO CALIFICADOS	0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
OBREROS SEMICALIFICADOS	0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
MASAJISTAS	2,00	\$ 340,00	\$ 680,00	\$ 8.160,00
	0,00		\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL	2,00	\$ 340,00	\$ 680,00	\$ 8.160,00

Elaborado: Sylvia Vásquez

En el cuadro de costos directos de materia prima se ha detallado los materiales que se van a utilizar en cada una de las sesiones ofrecidas por el Centro Cosmetológico Amanecer, posteriormente se especifica el número de unidades que se requiere de forma mensual por el valor unitario de cada uno y este a su vez se multiplica por los meses del año, obteniéndose la cantidad anual de cada una de las técnicas empleadas por el centro.

El cuadro de mano de obra directa indica que en el centro cosmetológico habrá 2 masajistas a los cuales se les pagara el básico.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

5.02.02 Costos indirectos

Tabla 44 Materiales indirectos

MATERIALES INDIRECTOS			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
TARJETAS DE PRESENTACION	2.000,00	\$ 0,02	\$ 33,00
SPOT PUBLICITARIO RADIO KISS Y RADIO COLON	250,00	\$ 16,13	\$ 4.033,33
	0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
		\$ 0,00	\$ 0,00
	0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
	0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL		\$ 16,15	\$ 4.066,33

Elaborado por: Sylvia Vásquez

Tabla 45 Suministros mensuales

SUMINISTROS MENSUALES			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ENERGÍA ELÉCTRICA (KW/h)	1,00	\$ 100,00	\$ 100,00
TV CABLE	1,00	\$ 28,00	\$ 28,00
AGUA POTABLE (m3)	1,00	\$ 150,00	\$ 150,00
TELEFONO	1,00	\$ 50,00	\$ 50,00
	0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL			\$ 328,00

Elaborado por: Sylvia Vásquez

Tabla 46 Reparación y mantenimiento

REPARACIONES Y MANTENIMIENTO			
CONCEPTOS	VALOR ACT. FIJO	PORCENTAJE APLICADO	VALOR TOTAL
EDIFICIOS	\$ 0,00	2,00%	\$ 0,00
MAQUINARIAS Y EQUIPO	\$ 13.690,00	5,00%	\$ 684,50
COMPUTADORAS	\$ 2.900,00	4,00%	\$ 116,00
SOFTWARE	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00
MULTIMEDIA	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00
OTROS	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00
TOTAL			\$ 800,50

Elaborado por: Sylvia Vásquez

Tabla 47 Imprevistos

IMPREVISTOS			
CONCEPTO	C.I.F.	% IMPREVISTOS	TOTAL
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	\$ 5.194,83	2,00%	\$ 103,90
OTROS	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00
	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00
TOTAL			\$ 103,90

TOTAL COSTOS 25.575,82

Elaborado: Sylvia Vásquez

En los cuadros anteriores se detalla los costos indirectos para dar masajes holísticos, sesiones de aromaterapia, técnicas de belleza y reflexología.

5.02.03 Gastos Administrativos

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Tabla 48 Gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS				
PERSONAL ADMINISTRATIVO	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	TOTAL MENSUAL	REMUNERACIÓN ANUAL
GERENTE GENERAL	1,00	\$ 640,00	\$ 640,00	\$ 7.680,00
ASISTENTE			\$ 0,00	\$ 0,00
CONTADOR	1,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 4.080,00
SECRETARIA	1,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 4.080,00
MENSAJERO			\$ 0,00	\$ 0,00
	0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
	0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
SUBTOTAL	3,00	\$ 1.320,00	\$ 1.320,00	\$ 15.840,00
			GASTOS MENSUALES	TOTAL ANUAL
GASTOS OFICINA			\$ 22,60	\$ 271,20
MOVILIZACIÓN Y VIÁTOS			\$ 0,00	\$ 0,00
CUOTAS, SUSCRIPCIONES			\$ 50,00	\$ 600,00
ARRIENDO DEL LOCAL			\$ 400,00	\$ 4.800,00
HONORARIOS DE AUDITORÍA			\$ 0,00	\$ 0,00
ENERGÍA, AGUA, TELÉFONO			\$ 300,00	\$ 3.600,00
SEGUROS			\$ 0,00	\$ 0,00
OTROS			\$ 0,00	\$ 0,00
			\$ 0,00	\$ 0,00
DEPRECIACIÓN			\$ 161,56	\$ 1.938,67
EDIFICIOS ADMINISTRATIVOS			\$ 0,00	\$ 0,00
MUEBLES Y ENSERES			\$ 81,00	\$ 972,00
COMPUTADORES			\$ 80,56	\$ 966,67
SOFTWARE			\$ 0,00	\$ 0,00
MATERIAL DE LIMPIEZA			\$ 0,59	\$ 7,07
			\$ 0,00	\$ 0,00
			\$ 0,00	\$ 0,00
AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS			\$ 202,50	\$ 2.430,00
			\$ 0,00	\$ 0,00
			\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS			\$ 2.618,80	\$ 31.425,60

Elaborado por: Sylvia Vásquez

A continuación se detalla los gastos incurridos por el centro cosmetológico Amanecer por la dirección y el control que esta va a tener al momento de llevarla a la práctica.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

5.02.04 Costos de ventas

Tabla 49 Costos de venta

COSTO DE VENTAS				
PERSONAL DE VENTAS	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	TOTAL MENSUAL	REMUNERACIÓN ANUAL
GERENTE	0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
VENDEDORES	1,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 4.080,00
CHOFERES DE TRANSPORTE	0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
SECRETARIA	0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
	0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
	0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
SUBTOTAL	1,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 4.080,00
PROPAGANDA Y PUBLICIDAD				\$ 3.936,50
GASTOS DE TRANSPORTE				\$ 20,00
MANTENIMIENTO				\$ 0,00
				\$ 0,00
				\$ 0,00
				REMUNERACIÓN ANUAL
PORCENTAJE DE COMISIÓN	\$64.498,00	3,00%	\$ 1.934,94	\$ 1.934,94
TOTAL COSTO DE VENTAS		3		\$ 9.971,44

Elaborado: Sylvia Vásquez

El cuadro anterior muestra los costos en los que ha incurrido para comercializar los servicios que ofrece el centro cosmetológico a los futuros clientes.

5.02.05 Costos fijos y variables

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Tabla 50 Costos fijos

COSTOS FIJOS				
		SUELDO	TOTAL	REMUNERACION
SUELDOS	CANTIDAD	MENSUAL	MENSUAL	ANUAL
Gerente (Accionista)	1	640	640	7680
Secretaria	1	340	340	4080
Vendedor	1	340	340	4080
Administrador	1	340	340	4080
Masajista	1	340	340	4080
Masajista	1	340	340	4080
SUBTOTAL	6	2340	2340	28080

Elaborado: Sylvia Vásquez

Tabla 51 Costos variables

COSTOS VARIABLES			
		VALOR	VALOR
CONCEPTO	CANTIDAD	UNITARIO	TOTAL
ENERGÍA ELÉCTRICA (KW/h)	1	\$ 100,00	\$ 100,00
TV CABLE	1	\$ 28,00	\$ 28,00
AGUA POTABLE (m3)	1	\$ 150,00	\$ 150,00
TELEFONO	1	\$ 50,00	\$ 50,00
	0	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL			\$ 328,00

Elaborado: Sylvia Vásquez

Los costos fijos son los que no se modifican de acuerdo a los servicios realizados y los costos variables van en proporción con los servicios que se darán a los clientes.

5.02 Inversiones

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Tabla 52 Inversión inicial

INVERSIÓN INICIAL				
ACTIVOS FIJOS	unidades	valor unitario en USD	Total	depreciación
Terrenos	0,00	\$0,00	\$0,00	
Edificios	0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Almacén Comercial	0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Galpón Industrial	0,00	\$0,00		\$0,00
Vías de acceso	0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Parqueadero, carga y descarga	0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Cerramiento	0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Maquinaria y Equipo	1,00	\$13.690,00	\$13.690,00	\$1.369,00
Computadores	1,00	\$2.900,00	\$2.900,00	\$966,67
Útiles de oficina	1,00	\$22,60	\$22,60	\$2,26
Muebles y Enseres	1,00	\$4.860,00	\$4.860,00	\$972,00
Software	0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Estructuras especiales (capacidad técnica.)	0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Materiales de limpieza	1,00	\$21,20	\$21,20	\$7,07
Insumos	1,00	\$1.372,00	\$1.372,00	\$0,20
Materiales	1,00	\$1.588,95	\$1.588,95	\$317,79
Otros	1,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
SUBTOTAL ACTIVOS FIJOS			\$24.454,75	\$3.634,98

ACTIVOS DIFERIDOS	valor totalizado en USD
Gastos de Instalación	\$ 30,00
Capacitación	\$ 600,00
Investigación y desarrollo	\$ 0,00
Gastos Legales de Constitución	\$ 1.800,00
Viajes (Contactos con Proveedores/clientes)	\$ 0,00
Impuestos por contratar crédito	\$ 0,00
Intereses del período pre operacional	\$ 0,00
SUBTOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 2.430,00
Capital de Trabajo Inicial(sueldo básico)	\$ 1.800,00

INVERSIÓN TOTAL	\$ 28.684,75
------------------------	---------------------

Elaborado por : Sylvia Vásquez

Este cuadro muestra la inversión que se va a realizar para ejecutar el proyecto de tal manera que genere beneficio al inversionista.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

5.02.01.01 Activos fijos

Tabla 53 Activos fijos

INVERSIONES		
INVERSIONES		
ACTIVOS FIJOS	VALORES	PORCENTAJE
Terrenos	\$ 0,00	0,00%
Edificios	\$ 0,00	0,00%
Almacén Comercial	\$ 0,00	0,00%
Galpón Industrial	\$ 0,00	0,00%
Vías de acceso	\$ 0,00	0,00%
Parqueadero, carga y descarga	\$ 0,00	0,00%
Cerramiento	\$ 0,00	0,00%
Maquinaria y Equipo	\$ 13.690,00	47,73%
Computadores	\$ 2.900,00	10,11%
Laboratorio	\$ 22,60	0,08%
Muebles y Enseres	\$ 4.860,00	16,94%
Software	\$ 0,00	0,00%
Estructura especiales	\$ 0,00	0,00%
Materiales de limpieza	\$ 21,20	0,07%
Insumos	\$ 1.372,00	4,78%
Materiales	\$ 1.588,95	5,54%
Otros	\$ 0,00	0,00%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 24.454,75	85,25%

Elaborado por: Sylvia Vásquez

El cuadro de activos fijos nos permite visualizar los elementos que tiene una vida útil de corto plazo y no son destinados para la venta.

5.02.01.02 Activo Nominal (Diferido)

Tabla 54 Activos diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS	valor totalizado en USD
Gastos de Instalación	\$ 30,00
Capacitación	\$ 600,00
Investigación y desarrollo	\$ 0,00
Gastos Legales de Constitución	\$ 1.800,00
Viajes (Contactos con Proveedores/clientes)	\$ 0,00
Impuestos por contratar crédito	\$ 0,00
Intereses del período pre operacional	\$ 0,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 2.430,00

Elaborado por: Sylvia Vásquez

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

El cuadro anterior muestra los gastos de constitución, instalación y capacitación que tendrá la compañía al momento de constituirse.

5.02.02 Capital de trabajo

Tabla 55 Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
Capital de operación	\$ 1.800,00	6,28%
TOTAL INVERSIÓN	\$ 28.684,75	100,00%

Elaborado: Sylvia Vásquez

En el cuadro se observa el capital de trabajo que es el excedente de los activos fijos a corto plazo sobre los pasivos a corto plazo.

5.02.03 Fuentes de Financiamiento

Tabla 56 Fuente de financiamiento

FINANCIAMIENTO		
Crédito	\$ 0,00	0,00%
Capital Social	\$ 28.684,75	100,00%
TOTAL FINANCIAMIENTO	\$ 28.684,75	100,00%

Elaborado por: Sylvia Vásquez

El financiamiento del proyecto se debe al cobro de la liquidación del accionista por servir 28 años a la empresa Tame Línea Aérea del Ecuador, el capital propio será invertido en el proyecto con la finalidad de obtener utilidad, por ese motivo no se ha incurrido a realizar un préstamo a una entidad financiera.

5.02.05 Depreciaciones

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Tabla 57 Depreciaciones

DEPRECIACIONES					
MAQUINARIA Y EQUIPO					
2014 año base	2015	2016	2017	2018	2019
13.690,00	2.738,00	2.738,00	2.738,00	2.738,00	2.738,00
UTILES DE OFICINA					
2014 año base	2015	2016	2017	2018	2019
22,60	4,52	4,52	4,52	4,52	4,52
MUEBLES Y ENCERES					
2014 año base	2015	2016	2017	2018	2019
4.860,00	972,00	972,00	972,00	972,00	972,00
INSUMOS					
2014 año base	2015	2016	2017	2018	2019
1.372,00	274,40	274,40	274,40	274,40	274,40
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN					
2014 año base	2015	2016	2017		
2.900,00	966,67	966,67	966,67		
MATERIALES					
2014 año base	2015	2016	2017	2018	2019
1.588,95	317,79	317,79	317,79	317,79	317,79
MATERIALES DE LIMPIEZA					
2014 año base	2015	2016	2017	2018	2019
21,20	4,24	4,24	4,24	4,24	4,24

Elaborado por: Sylvia Vásquez

Es una tabla donde está plasmado el valor de los activos que se irán depreciando periódicamente hasta cumplir con su vida útil.

5.2.6 Estado de situación inicial

Tabla 58 Estado de situación inicial

**CENTRO COSMETOLOGICO AMANECER
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL
AL 09 DE SEPTIEMBRE DEL 2014**

<u>ACTIVOS</u>		<u>PASIVOS</u>	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Bancos	0	Préstamo Bancario por Pagar	0,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	0	TOTAL PASIVO CORRIENTE	0,00
ACTIVO FIJO		TOTAL PASIVO	
Maquinaria y Equipo	13.690,00		
Materiales	1.588,95	<u>PATRIMONIO</u>	
Muebles y Enseres	4.860,00	Capital Social	28.684,75
Equipos de Computación	2.900,00		
Útiles de oficina	22,60		
Materiales de limpieza	21,20		
Insumos	1.372,00		
TOTAL ACTIVO FIJO	24.454,75	TOTAL PATRIMONIO	28.684,75
ACTIVO DIFERIDO			
Gasto de instalación	30,00		
Capital de trabajo	1.800,00		
Capacitación	600,00		
Gasto Constitución	1.800,00		
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	4.230,00		
TOTAL ACTIVOS	28.684,75	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	28.684,75

Elaborado: Sylvia Vásquez

5.2.7 Estado de resultados proyectado

Tabla 59 Estado de resultados

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

PERÍODOS	13/08/2014		01/01/2015		01/01/2016		01/01/2017		01/01/2018		01/01/2019	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
VENTAS NETAS	\$ 64.498,00	100,00%	\$ 93.540,00	100,00%	\$ 118.675,00	100,00%	\$ 125.268,00	100,00%	\$ 134.475,00	100,00%	\$ 143.985,00	100,00%
COSTO DE VENTAS	\$ 25.575,82	39,65%	\$ 37.092,04	39,65%	\$ 47.058,99	39,65%	\$ 49.673,35	39,65%	\$ 53.324,27	39,65%	\$ 57.095,33	39,65%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 38.922,18	60,35%	\$ 56.447,96	60,35%	\$ 71.616,01	60,35%	\$ 75.594,65	60,35%	\$ 81.150,73	60,35%	\$ 86.889,67	60,35%
GASTO DE VENTAS	\$ 9.971,44	15,46%	\$ 14.461,36	15,46%	\$ 18.347,25	15,46%	\$ 19.366,53	15,46%	\$ 20.789,94	15,46%	\$ 22.260,19	15,46%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 31.425,60	48,72%	\$ 32.996,88	35,28%	\$ 34.646,72	29,19%	\$ 36.379,06	29,04%	\$ 38.198,01	28,41%	\$ 40.107,91	27,86%
UTILIDAD (PÉRDIDA) OPERACIONAL	-\$ 2.474,86	-3,84%	\$ 8.989,73	9,61%	\$ 18.622,04	15,69%	\$ 19.849,06	15,85%	\$ 22.162,78	16,48%	\$ 24.521,56	17,03%
GASTOS FINANCIEROS	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
OTROS INGRESOS	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%	\$ 0,00	0,00%
OTROS EGRESOS	\$ 103,90	0,16%	\$ 150,68	0,16%	\$ 191,17	0,16%	\$ 201,79	0,16%	\$ 216,62	0,16%	\$ 231,94	0,16%
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DE PARTICIPACIÓN	-\$ 2.578,76	-4,00%	\$ 8.839,05	9,45%	\$ 18.430,87	15,53%	\$ 19.647,27	15,68%	\$ 21.946,16	16,32%	\$ 24.289,63	16,87%
15% PARTICIPACIÓN LABORAL	-\$ 386,81	-0,60%	\$ 1.325,86	1,42%	\$ 2.764,63	2,33%	\$ 2.947,09	2,35%	\$ 3.291,92	2,45%	\$ 3.643,44	2,53%
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	-\$ 2.191,94	-3,40%	\$ 7.513,19	8,03%	\$ 15.666,24	13,20%	\$ 16.700,18	13,33%	\$ 18.654,24	13,87%	\$ 20.646,18	14,34%

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

IMPUESTO A LA RENTA	-\$ 547,99	-0,85%	1.878,30	2,01%	\$ 3.916,56	3,30%	\$ 4.175,04	3,33%	\$ 4.663,56	3,47%	\$ 5.161,55	3,58%
UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA	-\$ 1.643,96	-2,55%	5.634,89	6,02%	11.749,68	9,90%	12.525,13	10,00%	13.990,68	10,40%	15.484,64	10,75%
RESERVA LEGAL	-\$ 164,40	-0,25%	563,49	0,60%	1.174,97	0,99%	1.252,51	1,00%	1.399,07	1,04%	1.548,46	1,08%

Elaborado por: Sylvia Vásquez

El estado de pérdidas y ganancias es un estado financiero en el cual están plasmados los ingresos resultados de las ventas proyectadas y los gastos que el Centro Cosmetológico incurrirá.

5.2.8 Flujo de caja

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Tabla 60 Flujo de caja

FLUJO DE CAJA PROYECTADO							
	Del al						
INGRESOS OPERACIONALES	Per. Pre	13/08/2014	01/01/2015	01/01/2016	01/01/2017	01/01/2018	01/01/2019
	operacional						
Recuperación por ventas	\$ 0,00	\$ 64.498,00	\$ 93.540,00	\$ 118.675,00	\$ 125.268,00	\$ 134.475,00	\$ 143.985,00
EGRESOS OPERACIONALES							
Pago a proveedores	\$ 0,00	\$ 12.117,10	\$ 17.573,16	\$ 22.295,22	\$ 23.533,83	\$ 25.263,53	\$ 27.050,15
Mano de Obra Directa	\$ 0,00	\$ 8.160,00	\$ 8.160,00	\$ 8.568,00	\$ 8.568,00	\$ 8.996,40	\$ 8.996,40
Mano de Obra Indirecta	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Gasto de Ventas		\$ 9.971,44	\$ 14.461,36	\$ 18.347,25	\$ 19.366,53	\$ 20.789,94	\$ 22.260,19
Gastos de Administración		\$ 31.425,60	\$ 32.996,88	\$ 34.646,72	\$ 36.379,06	\$ 38.198,01	\$ 40.107,91
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 0,00	\$ 5.298,72	\$ 7.684,62	\$ 9.749,54	\$ 10.291,18	\$ 11.047,56	\$ 11.828,84
TOTAL EGRESOS OPERACIONALES	\$ 0,00	\$ 66.972,86	\$ 80.876,01	\$ 93.606,72	\$ 98.138,59	\$ 104.295,44	\$ 110.243,49
FLUJO OPERACIONAL	\$ 0,00	-\$ 2.474,86	\$ 12.663,99	\$ 25.068,28	\$ 27.129,41	\$ 30.179,56	\$ 33.741,51
INGRESOS NO OPERACIONALES							
Créditos a contratarse a corto plazo	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Créditos a contratarse a largo plazo	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Aportes Futura Capitalización	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Aportes de capital	\$ 26.884,75	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Recuperación de Inversiones Temporales	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Recuperación de otros activos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
otros ingresos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 26.884,75	\$ 0,00	\$ 0,00				

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

EGRESOS NO OPERACIONALES							
Pago de intereses	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Pago de créditos a corto plazo	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Pago de créditos a largo plazo	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Pago participación utilidades	\$ 0,00	-\$ 386,81	\$ 1.325,86	\$ 2.764,63	\$ 2.947,09	\$ 3.291,92	\$ 3.643,44
Pago de Impuestos	\$ 0,00	-\$ 547,99	\$ 1.878,30	\$ 3.916,56	\$ 4.175,04	\$ 4.663,56	\$ 5.161,55
Reparto de dividendos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Adquisición de inversiones temporales	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Adquisición de Activos Fijos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Terrenos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Edificios	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Almacén Comercial	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Galpón Industrial	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Vías de acceso	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Parqueadero, carga y descarga	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Cerramiento	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria y Equipo	\$ 13.690,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Computadores	\$ 2.900,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Útiles de oficina	\$ 22,60	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Muebles y Enseres	\$ 4.860,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Software	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Estructura especiales	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Materiales de limpieza	\$ 21,20	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Insumos	\$ 1.372,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Materiales	\$ 1.588,95	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Otros	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Cargos Diferidos	\$ 2.430,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 26.884,75	-\$ 934,80	\$ 3.204,15	\$ 6.681,19	\$ 7.122,14	\$ 7.955,48	\$ 8.804,99

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

FLUJO NO OPERACIONAL	\$ 0,00	\$ 934,80	-\$ 3.204,15	-\$ 6.681,19	-\$ 7.122,14	-\$ 7.955,48	-\$ 8.804,99
FLUJO NETO GENERADO	\$ 0,00	-\$ 1.540,06	\$ 9.459,84	\$ 18.387,08	\$ 20.007,27	\$ 22.224,08	\$ 24.936,52
SALDO INICIAL DE CAJA	\$ 0,00	\$ 0,00	-\$ 1.540,06	\$ 7.919,77	\$ 26.306,86	\$ 46.314,13	\$ 68.538,21
SALDO FINAL DE CAJA	\$ 0,00	-\$ 1.540,06	\$ 7.919,77	\$ 26.306,86	\$ 46.314,13	\$ 68.538,21	\$ 93.474,72

Elaborado por: Sylvia Vásquez

El cuadro de flujo de caja representa los ingresos y egresos de la compañía, el objetivo es conocer la liquidez de la empresa, para saber si el Centro Cosmetológico puede cumplir con las obligaciones contraídas y posteriormente repartir los beneficios de ley a todos los que integran el centro.

5.03. Evaluación

5.03.01. Tasa de descuento (TMAR)

Tabla 61 Tasa de descuento

Años	Flujo Operacional
	TMAR
Inversión Inicial	\$ 28.684,75
13/08/2014	-\$ 1.540,06
01/01/2015	\$ 9.459,84
01/01/2016	\$ 18.387,08
01/01/2017	\$ 20.007,27
01/01/2018	\$ 22.224,08
01/01/2019	\$ 24.936,52
perpetuidad	\$ 64.341,70
TOTAL	\$ 186.501,18

Elaborado: Sylvia Vásquez

La tasa de descuento nos permite conocer el flujo neto generado de esta manera para saber con cuanto podemos contar en el futuro.

5.03.02 VAN (Valor Actual Neto)

Tabla 62 VAN

VALOR ACTUAL NETO		
13/08/2014		
Años	Flujo Operacional	VAN
		14,10%
Inversión Inicial	\$ 28.684,75	\$ 28.684,75
13/08/2014	-\$ 1.540,06	-\$ 1.349,75
01/01/2015	\$ 9.459,84	\$ 7.266,28
01/01/2016	\$ 18.387,08	\$ 12.378,15
01/01/2017	\$ 20.007,27	\$ 11.804,44
01/01/2018	\$ 22.224,08	\$ 11.492,00
01/01/2019	\$ 24.936,52	\$ 11.301,13
Perpetuidad	\$ 64.341,70	\$ 21.014,82
TOTAL	\$ 186.501,18	\$ 102.591,83

Elaborado por: Sylvia Vásquez

5.3.3 TIR (Tasa interna de retorno)

Tabla 63 TIR

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)		
13/08/2014		
Años	Flujos Operativos Descontados	
Inversión Inicial	\$ 28.684,75	
13/08/2014	-\$ 1.349,75	
01/01/2015	\$ 7.266,28	
01/01/2016	\$ 12.378,15	
01/01/2017	\$ 11.804,44	
01/01/2018	\$ 11.492,00	
01/01/2019	\$ 11.301,13	
Perpetuidad	\$ 21.014,82	
TIR		93,46%

Elaborado: Sylvia Vásquez

El cuadro de la TIR nos permite conocer en porcentaje la rentabilidad de los cobros y pagos en periodos de tiempo.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

5.03.03 PRI (Periodo de recuperación de la inversión)

Tabla 64 Tabla y formula PRI

PERÍODO REAL DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN					
13/08/2014					
Años	Flujos Operativos Descontados	Acumulado flujo neto	Diferencia entre flujos e inversión	parcial del año sobrante	PRRI en años
Inversión Inicial	\$ 28.684,75				
13/08/2014	-\$ 1.349,75	-\$ 1.349,75	\$ 27.335,00	-20,252	-20,252
01/01/2015	\$ 7.266,28	\$ 5.916,54	\$ 34.601,29	4,762	5,762
01/01/2016	\$ 12.378,15	\$ 18.294,69	\$ 46.979,44	3,795	5,795
01/01/2017	\$ 11.804,44	\$ 30.099,13	\$ 58.783,88	4,980	7,980
01/01/2018	\$ 11.492,00	\$ 41.591,12	\$ 70.275,87	6,115	10,115
01/01/2019	\$ 11.301,13	\$ 52.892,26	\$ 81.577,01	7,218	12,218
Perpetuidad	\$ 21.014,82	\$ 73.907,08	\$ 102.591,83	4,882	10,882
Total	\$ 102.591,83				

FORMULA DE PRI	
PRI =	$\frac{a + (b-c)}{D}$
PRI =	$3 + \frac{(28684,75 - 18294,69)}{41591,12}$
PRI =	3,25

Elaborado por: Sylvia Vásquez

Dónde:

A= Al número de años anterior en el que se recupera la inversión.

B= inversión inicial

C= El flujo acumulado del año anterior en el que se recupera la inversión

D= Flujo en el que se recupera la inversión

Esto quiere decir que la inversión se recuperara en 3 años y tres meses.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

5.03.06 RBC (Relación costo beneficio)

Tabla 65 Razón costo beneficio

RAZÓN BENEFICIO / COSTO		
13/08/2014		
Años	Flujos Operativos Descontados	
Inversión Inicial	\$ 28.684,75	R = <u>V. A. N.</u> Inversión
13/08/2014	-\$ 1.349,75	
01/01/2015	\$ 7.266,28	
01/01/2016	\$ 12.378,15	
01/01/2017	\$ 11.804,44	R = -\$ 2,58
01/01/2018	\$ 11.492,00	
01/01/2019	\$ 11.301,13	
Perpetuidad	\$ 21.014,82	
	\$ 73.907,08	

Elaborado: Sylvia Vásquez

5.3.5 Punto de equilibrio

Tabla 66 Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO		
COSTOS FIJOS	13/08/2014 Valores	Porcentaje
Mano de obra directa	\$ 8.160,00	11,56%
Mano de obra indirecta	\$ 0,00	0,00%
Reparación y mantenimiento	\$ 800,50	1,13%
Arriendos	\$ 0,00	0,00%
Seguros	\$ 0,00	0,00%
Imprevistos	\$ 103,90	0,15%
Depreciación y Amortización	\$ 3.634,98	5,15%
Gastos de Ventas	\$ 9.971,44	14,12%
Gastos de Administración	\$ 31.425,60	44,51%
Gastos Financieros	\$ 0,00	0,00%
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 54.096,42	76,62%
COSTOS VARIABLES		
Materias primas consumidas	\$ 12.117,10	17,16%
Suministros	\$ 328,00	0,46%
Materiales Indirectos	\$ 4.066,33	5,76%

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

TOTAL COSTOS VARIABLES	\$ 16.511,43	23,38%
PUNTO DE EQUILIBRIO		
VALORES	\$ 70.607,84	109,47%
PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES		
	costo ponderado	unidades ponderadas
Masajes holísticos	\$ 15.409,83	1.100,70
Reflexología	\$ 17.274,51	1.233,89
Aromaterapia	\$ 16.814,75	1.201,05
Técnicas de belleza	\$ 21.108,76	1.507,77

Elaborado por: Sylvia Vásquez

5.03.06 Análisis de índices financieros

En la evaluación de los índices financieros se puede observar que la tasa de descuento es de \$186501,18 este valor es un proyectado que nos indica con cuanto podemos contar en el futuro.

La tasa interna de retorno es del 93,46 % eso nos permite notar que el proyecto es rentable, se podrá recuperar la inversión en 3 años con 3 meses aproximadamente, el indicador de costo – beneficio nos indica que es viable ya que los ingresos son mayores que los egresos y el punto de equilibrio en valores es de \$ 70607,84 para que el Centro Cosmetológico no pierda ni gane.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Capítulo VI

Análisis de impactos

6.01 Impacto ambiental

Según Manuel Gonzales Herrera en su libro Gestión ambiental de los impactos del turismo en espacios geográficos sensibles define " al impacto ambiental como consecuencia directa o indirecta, de carácter benéfico o adverso, que se produce para el hombre y los sistemas naturales socioeconómicos de los cuales depende su bienestar, como resultado de un cambio ambiental provocado por una acción o conjunto de acciones de origen natural o humano."

En este proyecto se utilizara cosméticos y materiales con base natural que no tendrá impacto negativo al medio ambiente por el contrario tendrán ventajas en la salud y en la parte económica

En la actualidad hay hombres y mujeres que han optado por acudir a Centros Cosmetológicos que utilicen este tipo de cosméticos naturales por la intolerancia a los químicos de los cosméticos industriales ya que se han dado cuenta que les provocan alergias, enfermedades de la piel, por esta y más razones en nos enfocamos a tener conciencia con el medio ambiente.

Las maquinas utilizadas en el centro cosmetológico son beneficiosos para la salud corporal de las personas, en este caso nos referimos a las máquinas de información TENS, que por medio

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

de estimulación eléctrica tras cutánea puede estimular fibras nerviosas reduciendo así las inflamaciones del rostro, otra máquina utilizada es el vaporizador facial que reestablece el metabolismo de los tejidos de la piel mediante vapor ayudando a prevenir el envejecimiento.

6.02 Impacto económico

Los estudios de impactos económicos sirven para medir la repercusión y los beneficios de inversiones en infraestructuras, organización de eventos, así como de cualquier otra actividad susceptible de generar un impactos socioeconómico, incluyendo legislativos y regulatorios. (Enrique, 2012)

El impacto económico se refiere al beneficio que tendría por invertir en el proyecto al promocionar servicios de masajes holísticos, reflexología, aromaterapia y técnicas de belleza que ofrece el centro cosmetológico

Este proyecto tiene un impacto positivo tanto para el cliente como para el inversionista, para el primero a más de ayudarlo a tener salud corporal y emocional le proporcionara un ahorro por los servicios adquiridos y al dueño le proporcionara rentabilidad a corto plazo.

El centro cosmetológico ofrecerá a los clientes un servicio no un bien ya que no se compra materia prima para elaborar algún producto sino utilizamos mano de obra directa para realizar.

Contribuye con la matriz productiva del país ya que está generando empleo y esto es relevante para la dinamización del sector de servicios esto contribuye al incremento del producto interno bruto.

6.03 Impacto productivo

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

El impacto productivo tiene como fin, impulsar al desarrollo de microempresas, que provoquen la generación de empleo, para que haya un mejor nivel de vida. (Anónimo)

Es una solución inteligente de un problema existente en la sociedad en este caso nos referimos al desempleo por esta razón nos hemos enfocado en la creación de un centro cosmetológico en el sector el Comité del Pueblo #1, mitigando así la falta de ocupación de esta manera resolviendo en parte una de las tantas necesidades del ser humano.

El centro cosmetológico ofertara a los cliente futuros servicios que son: masajes holísticos, reflexología, aromaterapia y técnicas de belleza, teniendo como población objetivo al PEA del sector antes mencionado, esto quiere decir personas mayores de 18 años económicamente activas.

6.04 Impacto social

Una definición de impacto social hace referencia a todos los efectos que todos los proyectos al ser ejecutados logran en la sociedad, aquí también son involucrados los resultados finales ya que a partir de esos deseos dio origen a programas en beneficio de la comunidad para el mejoramiento a corto o a largo plazo. (Salua, Impacto social, 2013)

Teniendo en cuenta la definición anterior podemos decir que el proyecto se dirige a las personas del sector el Comité del Pueblo #1, a los cuales se ofrecerá servicios para el mejoramiento físico y emocional ya que nos encontramos en un mundo muy cambiante donde hay demasiadas tensiones de índole familiar o laboral.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Nuestra población objetivo se dirige a personas residentes del sector el Comité del Pueblo #1, específicamente a personas que son activas económicamente ya que por su trabajo el estrés es un mal cotidiano para reducirlo se dará servicios ofrecidos por el centro cosmetológico a así mejorara su calidad de vida.

Es así que el centro cosmetológico ha visto la necesidad que hay en los usuarios, por esa razón se darán masajes holísticos para reducir el estrés , se empleara técnicas de reflexología para evitar las tensiones en los músculos, se dará sesiones de aromaterapia para ayudar a relajarse evitando los molestos dolores de cabeza y por último se ofrecerá técnicas de belleza para que nuestro cliente no solo este bello por dentro sino también por fuera, acogiéndonos al viejo dicho ¡Sentirse bien es verse bien!.

Capítulo VII

Conclusiones y recomendaciones

7.01 Conclusiones

Este proyecto tiene como objetivo analizar la viabilidad de la implementación de un Centro Cosmetológico en el sector el Comité del Pueblo #1, basados en el análisis situacional, estudio de mercado, estudio financiero y análisis de impactos para que la microempresa en un futuro pueda generar rentabilidad y sobre todo mantenerse en el mercado.

Se realizó una encuesta donde refleja que la mayoría de personas residentes en el sector, mencionan que acudirían a un centro cosmetológico que les brinde algo adicional en el servicio que ofrecen, por esa razón el Centro Cosmetológico Amanecer no se centra en ofrecer técnicas de belleza como lo hacen los centros cosmetológicos convencionales sino que proporcionarían masajes holísticos, sesiones de aromaterapia y emplearían reflexología a un mismo precio cada una de las técnicas, para satisfacer la demanda.

El estudio de mercado nos permitió realizar estrategias para que nuestros clientes potenciales sean fieles al servicio que se les ofrece, de tal manera que se ha realizado tarjetas de presentación para dar a conocer a los usuarios los tipos de servicios que se va a realizar, los descuentos y beneficios que tendrán los clientes.

Los índices financieros indican que la tasa de descuento es de \$186501,18 este valor es un proyectado que indica con cuanto podemos contar en el futuro.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

La tasa interna de retorno es del 93,46 % eso nos permite ver que el proyecto es rentable, se podrá recuperar la inversión en 3 años con 3 meses aproximadamente, el indicador de costo – beneficio nos indica que es viable ya que los ingresos son mayores que los egresos y el punto de equilibrio en valores es de \$ 70607,84 para que el Centro Cosmetológico no pierda ni gane.

7.02 Recomendaciones

Es recomendable que el Centro cosmetológico Amanecer este siempre a la van guardia en los servicios que ofrece al público.

Los servicios que se ofrecen en el Centro Cosmetológico deben ser los mismos que se detallan en el proyecto para que se obtenga lo previsto por el inversionista.

Dar promociones para que los clientes conozcan todos los servicios que se ofrece en el Centro Cosmetológico.

Se recomienda para que ayude a dinamizar la economía por medio de la creación de fuentes de empleo.

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Bibliografía

- Anonimo. (s.f.). *Proyectos productivos*. Obtenido de <http://html.rincondelvago.com/proyecto-productivo.html>
- Desarrollo, S. N. (2014). *Objetivos de la Matriz Productiva*. Quito.
- E. Jose. (2014). PIB. En E. Jose, *Macroeconomía intermedia* (pág. 33).
- Economic. (2013). *Glosario de terminos contables*. Obtenido de e-economic: <http://www.e-economic.es/programa/glosario/definicion-balanza-comercial>
- Ecovisiones. (Enero de 2014). *Quiropráctica*. Obtenido de <http://www.ecovisiones.cl/ecosalud/terapias/quiropaxia.htm>
- Ecuador, B. C. (2014). *Antecedentes legales*. Quito.
- Empleo, M. d. (2014). *Conceptos y definiciones del PEA*. Quito.
- Enrique, C. (2012). *Estudios de impactos economicos*. Obtenido de http://www.pwc.es/es_ES/es/sector-publico/assets/brochure-estudios-impacto-economico.pdf
- Francisco, U. ((s.f.)). *Quiroprácticos Chile*. Obtenido de <http://www.quiropacticoschile.cl/q/?node=quiropactica>
- Fuentelsaz Carmen, I. T. (2006). *Tipos de muestra*. España: Graficas Rey.
- General. (25 de mayo de 2014). *definicion de*. Obtenido de <http://definicion.de/proyecto-factible/>
- Gesa, G. (2003). *Metodología*. Quito: Abya- Yala.
- Giesecke, F. (2006). *Ingeniería del producto*. Mexico: Pearson education.
- ILPES. (2006). *Estudio tecnico*. Mexico: s.a. de c.v.
- INEC. (2014). *PEA*. Quito.
- J., M. (1990). *Cosmetología de Harry*.
- Jesus, G. A. (2008). *Como hacer un plan estrategico en recursos humanos*. Coruña.
- Kotler, P. (2014). *DIRECCION DE MARKETING*. Quito.
- Mancias, C. y. (2014). *Historia de la Reflexología*. Quito.
- Rada, V. D. (2014). *Clarificación conceptual y terminología*. Quito.
- Rafael, M. (s.f.). *Canales de distribución*. Obtenido de *Marketing en el siglo XXI*: <http://www.marketing-xxi.com/canales-de-distribucion-63.htm>

Mejorar la salud corporal, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de servicios cosmetológicos, ubicado en el Comité del Pueblo #1 al norte del distrito Metropolitano de Quito.

Robert, M. (S.f). Quiropractica. En M. Robert, *Manipulaciones: columna vertebral y extremidades*. Madrid: Capitel Ediciones .

Salua, N. (2013). *Impacto social*. Obtenido de <http://saluanassabay.wordpress.com/2013/01/17/impacto-social/>

Salua, N. (2013). *Impacto social*. Obtenido de <http://saluanassabay.wordpress.com/2013/01/17/impacto-social/>

Santiago, N. M. (2014). *Investigacion y conocimiento científico en educacion*. Quito.

Santiago, N. M. (2014). *Investigacion y conocimiento científico en educacion*. Quito.

Valerie, V. (2011). *Reflexologia*. Barcelona: Profit Editorial.

Venegas. C(2014). *Cosmetologia*.

Yubinca. (2012). *Matriz bcg*. Obtenido de <http://ypinedo.blogspot.com/2012/04/matriz-bcg.html>