



INSTITUTO TECNOLÓGICO
“CORDILLERA”

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN
BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

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

Autor: Rincón Candela Erik Gonzalo

Tutor: Ángela Pimbo

Quito, Octubre 2017



ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 22 de Septiembre del 2017

El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. (Srta.) RINCON CANDELA ERIK GONZALO de la carrera de Administración Bancaria y Financiera cuyo tema de investigación fue: **APORTAR AL DESARROLLO ECONOMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTOO, UBICADA EN EL CENTRO NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.** Una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: **APROBAR** el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.


Ing. Angela Pimbo
Tutor del Proyecto


Ing. Galo Cisneros
Coordinador de la Unidad de Titulación




Ing. Carlos Guzman
Director del Proyecto



Ing. Fernando Buitrón
Director de Escuela

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.



Erik Gonzalo Rincón Candela

CC 172459988-9

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Erik Gonzalo Rincón Candela portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 172459988-9 de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado: APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTOO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017, con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.



FIRMA	_____
NOMBRE	Erik Gonzalo Rincón Candela
CEDULA	CC 172459988-9

Quito, Octubre de 2017

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTOO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a la institución y sus docentes por la orientación y dedicación que supieron brindar durante todo el ciclo estudiantil, he aquí el fruto del arduo trabajo que se realizó, también a todas las personas que apoyaron para que este sueño se hiciera realidad.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

DEDICATORIA

A mi compañera de vida por ser ese apoyo incondicional, a mis padres y a la empresa en la que laboro porque fueron un factor fundamental de esfuerzo y superación.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA.....	I
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL	II
AGRADECIMIENTO	III
<i>DEDICATORIA</i>	IV
ÍNDICE GENERAL.....	V
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XVIII
ÍNDICE DE ANEXOS.....	XX
RESUMEN.....	XXI
ABSTRACT.....	XXII
INTRODUCCIÓN	XXIII
CAPÍTULO I.....	1
1.1 Justificación.....	1
1.2 Antecedentes.	2
CAPÍTULO II	6
2. ANÁLISIS SITUACIONAL.....	6
2.1 Ambiente Externo	6

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

2.1.1 Factor Económico	6
2.1.1.1 Inflación	7
2.1.1.2 Producto Interno Bruto (PIB).....	8
2.1.1.3 Balanza Comercial	12
2.1.1.4 Riesgo País	14
2.1.1.5 Tasa de Interés.....	16
2.1.1.5.1 Tasa Activa.....	16
2.1.1.5.2 Tasa Pasiva.....	18
2.1.2 Factor Social.....	19
2.1.2.1 Crecimiento Poblacional	19
2.1.2.2 Tasa de Desempleo	20
2.1.2.3 PEA (Población Económicamente Activa)	22
2.1.3 Factor Legal.....	23
2.1.3.1 requisitos	23
2.1.4 Factor Tecnológico.....	25
2.2 Entorno Local	25
2.2.1 Clientes.....	26

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

2.2.1.1 Clientes Internos.....	26
2.2.1.2 Clientes Externos.....	26
2.2.2 Proveedores	27
2.2.3 Competidores	28
2.3 Análisis Interno	29
2.3.1 Propuesta Estratégica	30
2.3.1.1 Misión	30
2.3.1.1.1 Formulación de la Misión	31
2.3.1.2 Visión	31
2.3.1.2.1 Formulación de la Visión	32
2.3.1.3 Objetivos	33
2.3.1.3.1 Objetivo General	33
2.3.1.3.2 Objetivos Específicos	33
2.3.1.4 Principios o Valores	33
2.3.2 Gestion Administrativa	34
2.3.2.1 Planificación.....	35
2.3.2.2 Organización	35

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

2.3.2.2.1 Organigrama Estructural	36
2.3.2.2.2 Perfil de Puesto o Cargo y Funciones	36
2.3.2.3 Dirección	41
2.3.2.4 Controlar.....	42
2.3.3 Gestion Operativa.....	42
2.3.3.1 Flujograma de Procesos o de Servicios.....	43
2.3.4 Gestión Comercial.....	43
2.3.4.1 Producto	44
2.3.4.2 Precio.....	45
2.3.4.3 Plaza	45
2.3.4.4 Promoción	46
2.3.4.4.1 Logotipo	48
2.3.4.4.2 Papelería Corporativa.....	50
2.3.4.4.3 Material P.O.P	51
2.4 ANÁLISIS FODA.....	52
CAPÍTULO III.....	55
3. ESTUDIO DE MERCADO	55

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP
TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

3.1 Análisis del Consumidor	55
3.1.1 Determinación de la Población y la Muestra	57
3.1.1.1 Población.....	57
3.1.1.2 Tamaño del Universo	57
3.1.1.3 Muestra.....	58
3.1.1.4 Formulación de la Muestra.....	58
3.1.2 Técnicas de la Obtención de la Información.....	59
3.1.2.1 Modelo de la Encuesta	61
3.1.3 Análisis de la Información	63
3.2 Oferta.....	77
3.2.1 Oferta Histórica	77
3.2.2 Oferta Actual	78
3.2.2.1 Cálculo de la Oferta Actual.....	78
3.2.3 Oferta Proyectada.....	79
3.3 Demanda.....	80
3.3.1 Demanda Histórica.....	80
3.3.2 Demanda Actual.....	80

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

3.3.2.1 Cálculo de la Demanda Actual.....	81
3.3.3 Demanda Proyectada.....	81
3.4 Balance Oferta – Demanda	82
3.4.1 Balance Actual	82
3.4.2 Balance Proyectado	83
CAPÍTULO IV.....	84
4. ESTUDIO TÉCNICO	84
4.1 Tamaño del Proyecto.....	84
4.1.1 Capacidad Instalada.....	84
4.1.2 Capacidad Óptima	85
4.1.3 Macro Localización.....	87
4.1.4 Micro Localización	88
4.1.5 Localización Óptima	89
4.2 Ingeniería del Producto	90
4.2.1 Definición del Producto o Servicio	90
4.2.2 Distribución de la Planta	91
4.2.2.1 Código de Cercanía.....	91

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

4.2.2.2 Razones de Cercanía	91
4.2.2.3 Matriz Triangular	92
4.2.3 Proceso Productivo.....	97
4.2.4 Maquinaria y Equipo.....	100
CAPÍTULO V	103
5. ESTUDIO FINANCIERO.....	103
5.1 INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	103
5.2.1 Costo Directo.....	105
5.2.2 Costos Indirectos	105
5.2.3 Gastos Administrativos	106
5.2.4 Gasto de Ventas.....	107
5.2.5 Costos Financieros	108
5.2.6 Costos Fijos y Variables.....	109
5.3.1 Inversión Fija.....	111
5.3.1.1 Activos Fijos	111
5.3.1.2 Activos Nominales	113
5.3.2 Capital de Trabajo	114

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

5.3.3 Fuentes de Financiamiento y Uso de Fondos.....	115
5.3.4 Amortización de Financiamiento	116
5.3.5 Depreciaciones (tabla de depreciación).....	117
5.3.6 Estado de Situación Inicial	118
5.3.7 Estado de Resultados Proyectado.....	119
5.3.8 Flujo Caja	121
5.4 EVALUACIÓN FINANCIERA	122
5.4.1 Tasa de Descuento.....	122
5.4.2 Valor Actual Neto VAN.....	123
5.4.3 Tasa Interna de Retorno TIR.....	124
5.4.4 PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión)	125
5.4.5 RCB (Relación Costo Beneficio)	126
5.4.6 Punto de Equilibrio.....	127
5.4.7 Análisis de Índices Financieros.....	130
5.4.7.1 Margen Operacional.....	130
5.4.7.2 Margen Neto.....	130
5.4.7.3 ROE.....	131

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

5.4.7.4 ROA	132
5.4.7.5 ROI.....	133
CAPÍTULO VI.....	134
6. ANÁLISIS DE IMPACTO	134
6.1 Impacto Ambiental.....	134
6.2 impacto Económico.....	135
6.3 Impacto Productivo	136
6.4 Impacto Social.....	136
CAPÍTULO VII	138
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	138
7.1 Conclusiones	138
7.2 Recomendaciones.....	139
BIBLIOGRAFÍA	141
ANEXOS	149

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Inflación	7
Tabla 2. Producto Interno Bruto	9
Tabla 3. PIB Sectorial	10
Tabla 4. Balanza Comercial	12
Tabla 5. Riesgo País.....	14
Tabla 6. Tasa de Interés Activa 2017.....	17
Tabla 7. Tasa de Interés Pasiva 2017	18
Tabla 8. Proyección de Crecimiento Poblacional Distrito Metropolitano de Quito ..	19
Tabla 9. Proyección Crecimiento Poblacional Sector Iñaquito	20
Tabla 10. Tasa de Desempleo	21
Tabla 11. Desempleo Parroquia Iñaquito.....	21
Tabla 12. Indicadores de Pobreza	21
Tabla 13. PEA Parroquia Iñaquito	22
Tabla 14. Proveedores.....	27
Tabla 15. Competidores Directos.....	28
Tabla 16. Competidores Indirectos	28
Tabla 17. Formulación de la Misión	31
Tabla 18. Formulación de la Visión.....	32
Tabla 19. Análisis FODA.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 20. Segmentación del Mercado.....	57
Tabla 21. Tamaño del Anverso	57
Tabla 22. Pregunta 1	64
Tabla 23. Pregunta 2	65
Tabla 24. Pregunta 3	66
Tabla 25. Pregunta 4	67
Tabla 26. Pregunta 5	68

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Tabla 27. Pregunta 6	69
Tabla 28. Pregunta 7	70
Tabla 29. Pregunta 8	71
Tabla 30. Pregunta 9	72
Tabla 31. Pregunta 10	73
Tabla 32. Pregunta 11	74
Tabla 33. Pregunta 12	75
Tabla 34. Pregunta 13	76
Tabla 35. Oferta Histórica.....	77
Tabla 36. Oferta Actual.....	78
Tabla 37. Proyección de Oferta.....	79
Tabla 38. Demanda Actual.....	81
Tabla 39. Demanda Proyectada.....	81
Tabla 40. Balance Actual	82
Tabla 41. Balance Proyectado.....	83
Tabla 42. Capacidad Instalada	84
Tabla 43. Capacidad Instalada	85
Tabla 44. Capacidad Óptima.....	86
Tabla 45. Capacidad Óptima.....	86
Tabla 46. Macro localización	87
Tabla 47. Localización Óptima	89
Tabla 48. Distribución de la Planta	91
Tabla 49. Código de Cercanía	91
Tabla 50. Razones de Cercanía	91
Tabla 51. Matriz Triangular	92
Tabla 52. Descripción Actividades Barbería	99
Tabla 53. Descripción Actividades Tatuajes.....	99

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Tabla 54. Maquinaria y Equipo.....	100
Tabla 55. Muebles y Enseres	101
Tabla 56. Equipos de Oficina.....	101
Tabla 57. Equipos de Computación	102
Tabla 58. Ingresos Operacionales	104
Tabla 59. Rol de Pagos.....	106
Tabla 60. Gastos Administrativos	107
Tabla 61. Gasto de Venta	108
Tabla 62. Costos Fijos y Variables	109
Tabla 63. Cuadro de Inversiones.....	110
Tabla 64. Activos Fijos	112
Tabla 65. Maquinaria y Equipo.....	112
Tabla 66. Equipos de Computación	112
Tabla 67. Equipos de Oficina.....	112
Tabla 68. Muebles y Enseres	113
Tabla 69. Activos Diferidos	113
Tabla 70. Capital de Trabajo.....	114
Tabla 71. Fuente de Financiamiento y Uso de Fondos	115
Tabla 72. Amortización.....	116
Tabla 73. Depreciaciones	117
Tabla 74. Balance de Situación Inicial.....	118
Tabla 75. Estado de Resultados Proyectado	120
Tabla 76. Flujo de Caja	121
Tabla 77. Tasa de Descuento	122
Tabla 78. Valor Actual Neto	123
Tabla 79. Tasa Interna de Retorno	124
Tabla 80. Período de Recuperación de la Inversión.....	125

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Tabla 81. PRI Valores Constantes y Valores Actualizados	125
Tabla 82. Relación Costo Beneficio	126
Tabla 83. Indicadores de Rentabilidad.....	130
Tabla 84. ROE.....	131
Tabla 85. ROA	132
Tabla 86. ROI.....	133

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Inflación.....	7
Figura 2. PIB	9
Figura 3. PIB Sectorial.....	11
Figura 4. Balanza Comercial.....	13
Figura 5. Riesgo País	15
Figura 6. Organigrama	36
Figura 7. Flujograma Barbería	43
Figura 8. Flujograma Tatuajes	43
Figura 9. Trabajo de Tatuaje	44
Figura 10. Trabajo de Barbería	44
Figura 11. Tríptico	46
Figura 12. Hoja Volante.....	47
Figura 13. Página de Facebook	48
Figura 14. Logotipo.....	48
Figura 15. Tarjeta de Presentación.....	50
Figura 16. Sobre	50
Figura 17. Hoja Membretada	51
Figura 18. Camiseta	51
Figura 19. Tasa.....	52
Figura 20. Pregunta 1	64
Figura 21. Pregunta 2	65
Figura 22. Pregunta 3	66
Figura 23. Pregunta 4	67
Figura 24. Pregunta 5	68
Figura 25. Pregunta 6	69
Figura 26. Pregunta 7	70

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Figura 27. Pregunta 8	71
Figura 28. Pregunta 9	72
Figura 29. Pregunta 10	73
Figura 30. Pregunta 11	74
Figura 31. Pregunta 12	75
Figura 32. Pregunta 13	76
Figura 33. Mapa de Quito	88
Figura 34. Micro Localización	89
Figura 35. Plano Negocio Barbería y Tatuajes	92
Figura 36. Tabulación Área Administrativa.....	93
Figura 37. Tabulación Área Operativa de Barbería	94
Figura 38. Tabulación Área Operativa de Tatuajes	94
Figura 39. Tabulación Bodega	95
Figura 40. Tabulación Área Descanso con Baño	95
Figura 41. Tabulación Recepción	96
Figura 42. Tabulación Baño Clientes	97
Figura 43. Flujograma Proceso Tatuajes.....	98
Figura 44. Flujograma Proceso Barbería	98
Figura 45. Punto de Equilibrio Barbería	128
Figura 46. Punto de Equilibrio Tatuajes	129

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Ficha de Requisitos Servicio de Rentas Internas.....	149
Anexo 2. Requisitos Permiso Cuerpo de Bomberos DMQ.....	150
Anexo 3. Requisitos LUAE.....	151

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

RESUMEN

Rincón Barber Shop Tattoo nace como una necesidad de crear un negocio que genere beneficios para todas las personas involucradas, estos beneficios son económicos principalmente, pero también existen otros tipos de beneficios como sociales y culturales, realmente es una idea innovadora que trata de juntar dos tipos de negocios, como son los tatuajes y la barbería. Se hizo el respectivo estudio de factibilidad mismo que indico que el proyecto era totalmente viable de acuerdo a la siguiente información, se necesitara una inversión inicial de \$ 8.041.13 para lo cual el VAN del proyecto será de \$ 20.146.55 con una TIR de 87.20%. Mientras que el periodo de recuperación de la inversión es de 1 año 2 meses y por cada dólar que se invierta se ganara 0.18 centavos de acuerdo a la relación costo beneficio. Aparte de ser un proyecto rentable también generara y aportara al desarrollo cultural de la ciudad, beneficiara a las colaboradores tanto como al propietario, ya que de acuerdo a la situación actual económica del país en donde los indicadores de empleo dejan mucho que desear, una buen opción es tener un negocio propio, que agregue dinamismo a las finanzas en forma global, es decir que esto al final se verá reflejado en el producto interno bruto del país, y muchas personas se beneficiaran con el mismo. Es necesario crear soluciones, nuevas fuentes de empleo, una nueva estabilidad económica para la ciudad y el país.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

ABSTRACT

Rincón Barber Shop Tattoo was born as a necessity to create a business that generates benefits for all the people involved, these benefits are mainly economic, but there are also other types of benefits such as social and cultural, really is an innovative idea that tries to join two types of business; such as are the tattoos and the barbershop. The feasibility study was carried out, which indicated that the project was totally viable according to the following information, an initial investment of \$ 8,041.13 would be required, for which the NPV of the project would be \$ 20,146.55 with an IRR of 87.20%. While the period of recovery of the investment is 1 year 2 months and for every dollar invested will earn 0.18 cents according to the cost benefit. Apart from being a profitable project, it will also generate and contribute to the cultural development of the city, it will benefit the employees as much as the owner, since according to the current economic situation of the country where the indicators of employment leave much that desire, a good Option is to have a business of its own, adding dynamism to the finances in a global way, that is to say that this will ultimately be reflected in the gross domestic product of the country, and many people will benefit from it. It is necessary to create solutions, new sources of employment and a new economic stability for the city and the country.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

INTRODUCCIÓN

El proyecto a continuación detallado es sobre la fusión de dos artes históricos que actualmente están volviendo como en sus mejores tiempos a ser muy reconocidas, por una parte está la barbería actualmente conocida como Barber shop la cual consiste en lugares especialmente originados para el tratamiento del cabello y barba del hombre y por otro lado tenemos los tatuajes o también conocidos como tattoo, los mismos que son expresiones plasmadas en cualquier parte del cuerpo y que son figuras o caracteres que estarán con la persona para toda la vida.

El motivo principal del porque quiero realizar este proyecto es debido a que no he visto en el Ecuador algo parecido y me gustaría realizar este negocio con el fin de ayudar a mi familia y fomentando estos dos innovadores artes, demostrar al Ecuador que como en otros países son negocios muy rentable y que inclusive existen programas de televisión que transmiten el día a día de increíbles lugares en donde demuestran su profesionalismo y realizan trabajos en donde sus clientes se van muy complacidos, y es lo que quiero proponer.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

CAPÍTULO I

1.1 Justificación.

El motivo de elaborar un proyecto uniendo el nuevo estilo de ver una peluquería, en este caso para hombres conocido internacionalmente como Barber Shop (Barbería) y el arte de los tatuajes tanto para hombres como para mujeres de todas las edades, es algo que en el Ecuador aún no se lo ha visto y podría convertirse en un negocio muy rentable.

En la actualidad los hábitos de cuidado personal entre los varones, alineados a una imagen impecable, pulcra y elegante, están impulsando el resurgimiento de las tradicionales barberías, que antaño, eran referencia de masculinidad agregando que en la actualidad no solamente es su cuidado sino los diversos modelos de mantener la barba y el juego al complementarlo con un estilo de corte de cabello e inclusive combinándolo con un tipo de color que resalte su personalidad y estilo.

A esto se suma en su parte uno de los artes más antiguos del mundo y reconocidos mundialmente como un arte espiritual y corporal con exponentes con una imaginación única, los tatuajes han logrado convertirse en la actualidad como parte de la vida y pasión de muchas personas y no solo a las que se dedican a

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

plasmar una imagen en el cuerpo sino las mismas personas que han permitido crear en su cuerpo un sentimiento, una ocasión o experiencia que lo marca para toda la vida y siempre lo querrán recordar.

En conclusión la fusión de estos dos artes pueden compaginar excelentemente ya que el implementar un Barber Shop que es sinónimo de cache y dar un servicio de tatuajes en donde tu plasmas tus ideas y sentimientos en el cuerpo, de alguien experto, son cosas que están en Boga a nivel mundial y porque no fusionarlas e impulsar este estilo también en el distrito metropolitano de quito y porque no en un futuro expandir el estilo a nivel nacional.

1.2 Antecedentes.

Afirma (S.A.S., 2016, pág. s/p):

Como antecedentes del Barber Shop o antiguamente solo conocido como barbería es el arte de cortar y dar forma al cabello, es sin lugar a dudas, uno de las profesiones más antiguos del mundo. En las sociedades paleolíticas, quienes cortaban el pelo eran las personas con más autoridad en los grupos sociales, se pensaba que en el cabello, residía el alma de las personas y que era una manifestación de los pensamientos por eso cortarlo, era una forma de quitar lo malo y renovar energías, por tal razón esa tarea se la confiaban a los más sabios, los sacerdotes.

En los orígenes de esta que es una profesión inicialmente se consideraba de prestigio y muy pocos podían ganarse esta confianza para poder cortar el cabello y lograr transformar la apariencia de una persona totalmente renovando su estilo e imagen ante las demás personas.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Sigue mencionando el mismo autor:

Se han encontrado afeitadoras hechas con piedras afiladas de la edad de bronce, en excavaciones en Egipto, de hace 3500 años. Para los antiguos egipcios, los barberos eran personas muy respetadas. En la antigua Grecia, el oficio de barbero se volvió muy popular, allí es donde se formaron las primeras barberías, que se convirtieron en punto de reunión para hombres. La tarea de estos barberos era, además de cortar y afeitar, cepillar el pelo, darle brillo con productos, teñirlo y como toque final, perfumarlo con esencias a base de flores y aceite de oliva.

Se cree que los inicios en los Barberos están dados en Egipto, pero en donde se crearon oficialmente las primeras Barberías es en Grecia, en donde inicialmente se conocía como punto de encuentro para los hombres y donde realizaban retoques en sus grandes barbas y moldear sus cabellos con perfumadas lociones que denotaban su elegancia y prestigio ante los demás.

Refiere (tattoo-odin, 1994, pág. s/p),

El arte de tatuar se remonta en el tiempo más lejos de lo que la mayoría de la gente piensa. Los egipcios ya conocían y practicaban la técnica del tatuaje hace 3000 años. Se sabe que ya desde la XI dinastía egipcia se practicaba el arte del tatuaje. Uno de las más famosas momias tatuadas Amunet, una sacerdotisa de la diosa Hathor, en Tebas. Se le observaron varios líneas y puntos tatuados sobre su cuerpo. En la Momia de Asecond también se encontraron estos mismos modelos, pero además tenía punteada su región púbica más baja. Las evidencias hasta la fecha sugieren que en el antiguo Egipto este arte fue restringido a las sacerdotisas.

Por parte de los tatuajes que también son uno de los artes más antiguos, se puede observar que antiguamente se lo conocía como una especie de rituales manifestado en las momias y mujeres sagradas, luego hubo indicios también en

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

glaciales cerca de Italia y en Moscú y en España se lo conocía de mala manera ya que inicialmente eran vistos en personas prófugas de la justicia o marinos, luego de esto empezó a tener más terreno cuando los hippies.

De igual manera (tattoo-odin, 1994, pág. s/p),

Ya en nuestros días estos hippies son oficinistas, maestros y directivos, pero en su piel perdura su marca de su juventud, lo que ha contribuido a la gran popularización del tatuaje, desligándolo totalmente de marineros y delincuentes. Esta reconversión de la aceptación social del tatuaje ha llevado a que actualmente la gente cada vez sienta más interés en decorar su cuerpo.

A raíz de esto se puede ver que el arte de los tatuajes empezó a correr a nivel mundial y desde entonces ha tenido mucha aceptación, si bien es cierto en cada región o continente ha tenido diferentes tipos de manifestaciones las cuales van desde figuras lineales con solo contenidos negros y sombreados hasta las más coloridas figuras con un alto contenido de detalles y expresiones de la imaginación.

Asimismo (Quito V., 2012, pág. s/p)

Hace unos 50 años el oficio que se concentraba en los barrios antiguos y tradicionales del centro del Guayaquil, se trasladó al norte y se situó en Urdesa. El servicio de barbería hoy se puede encontrar a lo largo de la calle Guayacanes, en la Víctor Emilio Estrada y la Kennedy. Sus propietarios nos cuentan su trayectoria.

En Latinoamérica y en Ecuador la profesión de barbero ha sido una tradición que ha evolucionado y cambiado para adaptarse al público en general, como esta analizado en el pasado, los barberos eran hombres que se afeitaban y se cortan el

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

pelo de solo los varones, hoy en día sigue creciendo la tendencia de mantener esta profesión teniendo un valor agregado que son las figuras en cortes de cabello que viene de la población afro descendiente, quienes han ido implementando este arte.

Mientras tanto (Puente, 2016, pág. s/p):

En la capital las barberías del Centro Histórico destacan. Aquí el estilo es el de antaño. Los asientos son de cuero rojo, aún se utiliza niquelina para calentar el agua y se aplica, después de la rasurada, agua de colonia que hace que los hombres cierren los ojos y hagan muecas por una especie de ardor en la piel, que también refresca.

En los inicios de las barberías en la capital existen varias tradiciones que han sido mantenidas y otras modificadas de acuerdo al tiempo y evolución de la moda es por eso que como en la antigüedad el tratamiento y un lugar acogedor son típicos de estos lugares pero en cuestión de estilos ha tomado un rumbo hacia lo novedoso y elegante.

CAPÍTULO II

2. ANÁLISIS SITUACIONAL

De acuerdo con (Sulser Valdéz, 2004, pág. 94) “Un análisis situacional es un estudio a profundidad de la organización en el que se logran identificar elementos internos como las Fuerzas y las Debilidades y elementos externos como los Riesgos (amenazas) y las Oportunidades”.

2.1 Ambiente Externo

En síntesis menciona (Robbins & Coulter, Administración. Octava edición, 2005, pág. 402), “El término ambiente externo se refiere a las fuerzas e instituciones fuera de la organización que puede influir en su desempeño”.

2.1.1 Factor Económico

Sobre el asunto (Pérez Romero, 2004, pág. 52),

El factor económico tiene un impacto directo en el nivel adquisitivo del consumidor final o de la población objetivo, ya que se refiere al nivel de ingreso salarial o a las actividades lícitas que cada una de las personas que integran una comunidad práctica. Es razonable pensar que cuanto mejor sea el indicador económico de las naciones, mayor será el poder adquisitivo de los individuos y, por ende, se manifestará una tendencia mayor a gastar más en productos y servicios que en épocas de recesión económica.

2.1.1.1 Inflación

Refiere el mencionado (Levy Orlik, 2005, pág. 130):

La Inflación no es un fenómeno monetario; es el resultado de desequilibrios de carácter real que se manifiesta en forma de aumentos del nivel general de precios. Este carácter real del proceso inflacionario es mucho más perceptible en los países subdesarrollados que en los países industriales.

Tabla 1. Inflación

Inflación	Abr 2013	Abr 2014	Abr 2015	Abr 2016	Abr 2017
Porcentaje	0,18%	0,30%	0,84%	1,78%	1,09%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Erik Rincón

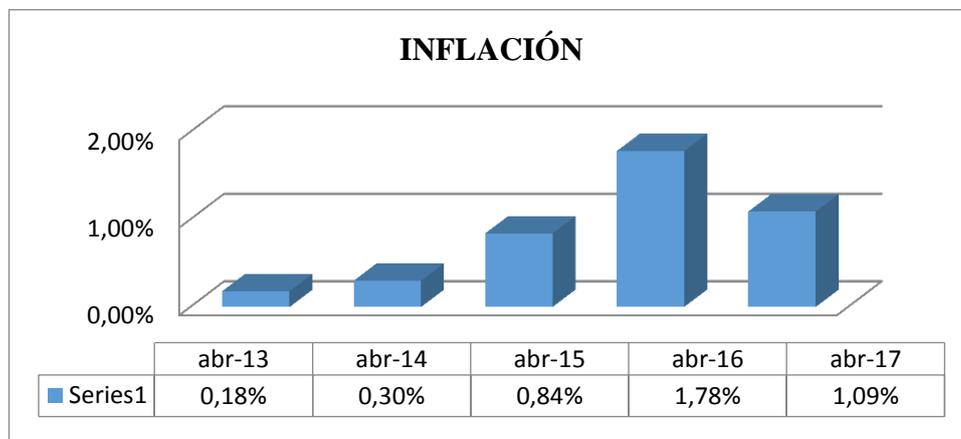


Figura 1. Inflación

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Análisis:

Se puede observar que la inflación ha mantenido un incremento del 2013 al 2015 (0.18% al 0.84%), por factores importantes como el incremento del sector turístico y el valor del petróleo en el mercado ha mantenido un valor considerable dentro de los estándares considerando el porcentaje ocupado dentro del presupuesto general del estado en esos años, tomando en cuenta que para el 2016 hubo un incremento considerable y que dentro de estos años también hubo un alza del SBU, pero por otro lado en este año (2016) ya se conoció que existiría una considerable baja del valor del petróleo en el mercado y se implementaron las Salvaguardas para poder contrarrestar esta caída, de igual manera impulsar la producción nacional, sin embargo para este último trimestre se observa una pequeña baja ya que el impacto también incurrió a que afectara el incremento del desempleo y por ende se espera un alza de la inflación.

2.1.1.2 Producto Interno Bruto (PIB)

De acuerdo con (Mankiw & Rabasco, 2007, pág. 213), "El producto interno bruto (PIB) es el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos en un país durante un determinado periodo de tiempo".

Tabla 2. Producto Interno Bruto

PIB	2013	2014	2015	2016	2017
Porcentaje	1,0%	0,3%	0,1%	1,42%	1,7%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Erik Rincón

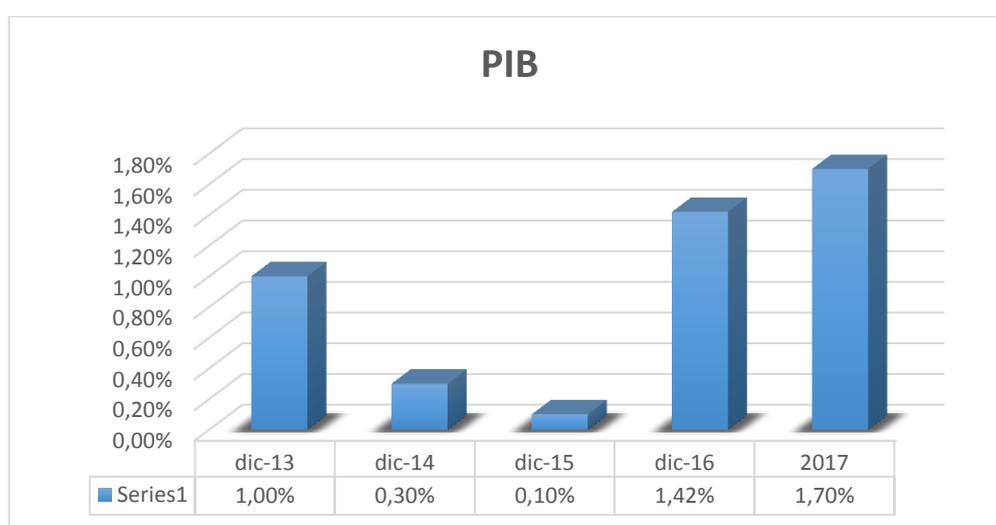


Figura 2. Producto Interno Bruto

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

De acuerdo a los porcentajes plasmados en El Banco Central del Ecuador refleja un cierre en el 2016 del 1,42%, algo que pocos esperaban ya que FMI se había anticipado con la información que el Ecuador tendría una baja muy notable debido a varios factores que eran evidentes para todos los ecuatorianos, la tasa de

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

desempleo había aumentado, la reducción de fuentes de trabajo y aumento de desempleo informal, factores que influyeron mucho a la economía del país, esto sumado a la gran caída del precio del petróleo a nivel mundial y que afectaría a más de un país sudamericano, que como en el análisis anterior se puede notar una gran afectación al presupuesto general del estado. Cosa que no paso en años anteriores, desde el 2013 hasta 2015, el PIB disminuyo (1,00%, 0,30% y 0,10%), a pesar de haber tenido uno de los mejores precios en el barril del petróleo, pero el gran problema de la administración del país, es que no cree en la inversión extranjera, provocando desligamientos de empresas potenciales implementando nuevas leyes en contra del sector privado y así tener un control sobre todo, sin dejar de lado la elaboración e implementación de las Salvaguardas.

Tabla 3. PIB Sectorial

ACTIVIDAD DEL PIB	(t-4) 2015	(t-4) 2016	(t-1) 2017
Agricultura	-0,02%	0,18%	-0,05%
Acuicultura y pesca de camarón	0,00%	0,08%	1,8%
Pesca (excepto camarón)	0,03%	-0,07%	1,1%
Petróleo y minas	0,03%	-0,23%	0,4%
Manufactura (excepto refinación de petróleo)	0,09%	0,14%	0,3%
Suministro de electricidad y agua	0,05%	0,11%	4,0%
Construcción	0,27%	-0,19%	-2,2%
Comercio	0,22%	-0,38%	1,2%
Alojamiento y servicios de comida	-0,02%	0,18%	0,1%
Transporte	0,04%	0,07%	1,5%
Correo y Comunicaciones	0,01%	-0,13%	0,6%
Actividades de servicios financieros	0,01%	-0,07%	3,0%
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	0,22%	0,29%	-0,04%
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	0,09%	-0,10%	0,2%
Administración pública y defensa	0,16%	-0,16%	-2,2%
Servicio doméstico	0,01%	0,00%	-2,0%
Otros Servicios	0,03%	0,00%	0,2%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

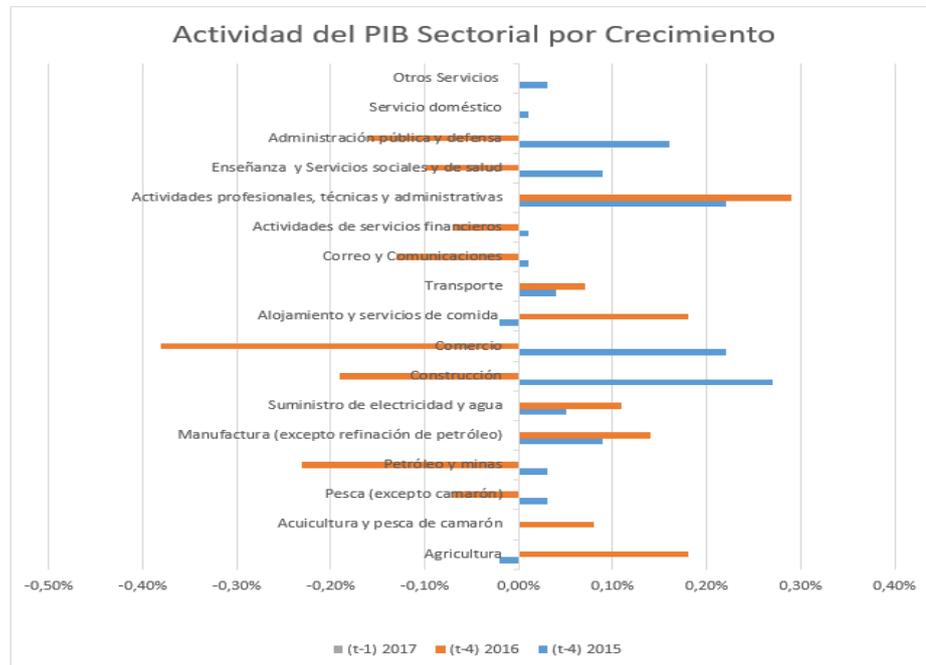


Figura 3. PIB Sectorial

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

Considerado de que en los últimos años se sigue dependiendo del petróleo, se puede observar que en algunos sectores se nota un crecimiento beneficiando al Ecuador ya que da a notar que se está buscando nuevos recursos para generar ingresos al país, entrando en el sector de otros servicios se nota una variación normal en donde del 2015 se observa un 0.03% y para el primer trimestre del 2017 hubo un incremento del 0.2%, es decir ha mejorado de forma regular sin embargo se espera un incremento debido a la eliminación de las salvaguardas contribuyendo al interés

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

de invertir en el Ecuador logrando más plazas de trabajo y así con la contribución del desarrollo del país.

2.1.1.3 Balanza Comercial

En efecto (Zorrilla Arena, 2002, pág. 88):

La balanza comercial es un estado contable donde se registran sistemáticamente las operaciones de intercambio de mercancías que realizan los países entre sí en un periodo determinado (regularmente un año). Los asientos en este estado contable se hacen con base en la partida doble, en la cual toda exportación será un crédito y toda importación será un débito.

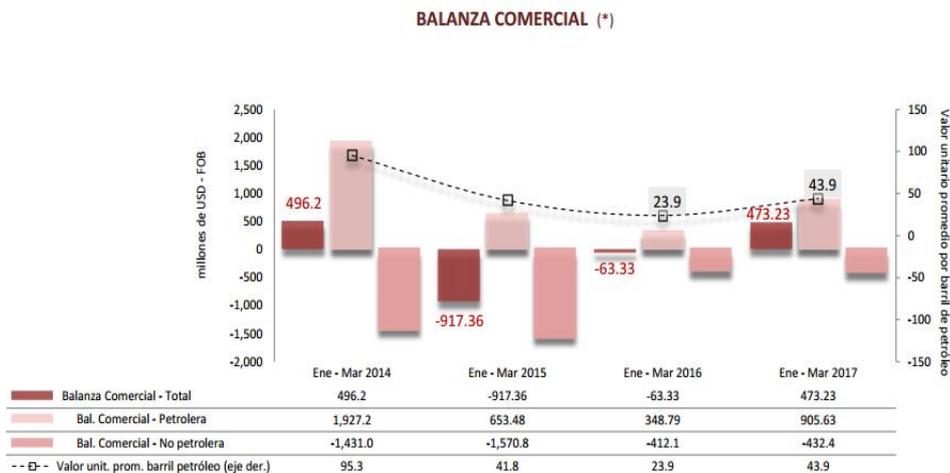
Tabla 4. Balanza Comercial

BALANZA COMERCIAL (1)
Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones

	Ene - Mar 2014		Ene - Mar 2015		Ene - Mar 2016		Ene - Mar 2017		Variación 2017 - 2016	
	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	Absoluta	Relativa
Exportaciones totales	7,475.6	6,654.9	8,260.9	4,870.4	7,697.1	3,627.2	7,996.3	4,721.1	1,093.9	30.2%
<i>Petroleras</i>	5,197.9	3,547.4	5,818.5	1,747.9	5,292.5	896.2	5,336.4	1,666.7	770.5	86.0%
<i>No petroleras</i>	2,277.7	3,107.4	2,442.4	3,122.5	2,404.6	2,731.0	2,659.9	3,054.4	323.4	11.8%
Importaciones totales	4,038.5	6,158.6	3,935.2	5,787.7	3,413.4	3,690.5	3,827.7	4,247.9	557.4	15.1%
<i>Bienes de consumo</i>	244.9	1,049.5	240.6	1,156.2	174.4	761.3	199.0	837.6	76.3	10.0%
<i>Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos (2)</i>	1.1	53.4	0.6	27.5	0.7	28.3	0.9	35.6	7.4	26.0%
<i>Materias primas</i>	1,979.5	1,792.7	1,872.9	1,872.3	1,643.1	1,364.4	2,090.3	1,594.9	230.4	16.9%
<i>Bienes de capital</i>	137.8	1,590.0	156.7	1,610.6	94.4	973.7	96.6	1,007.6	33.8	3.5%
<i>Combustibles y Lubricantes</i>	1,673.7	1,662.1	1,663.1	1,110.5	1,499.3	552.7	1,439.3	757.7	205.0	37.1%
<i>Diversas</i>	1.5	10.9	1.3	10.6	1.6	10.0	1.7	12.3	2.3	22.7%
<i>Ajustes (3)</i>		0		0		0		2.17	-	0.0%
Balanza Comercial - Total		496.2		-917.36		-63.33		473.23		847.3%
Bal. Comercial - Petrolera		1,927.2		653.48		348.79		905.63		159.6%
<i>Exportaciones petroleras</i>		3,547.4		1,747.9		896.2		1,666.7		86.0%
<i>Importaciones petroleras</i>		1,620.2		1,094.4		547.4		761.1		39.0%
Bal. Comercial - No petrolera		-1,431.0		-1,570.8		-412.1		-432.4		-4.9%
<i>Exportaciones no petroleras</i>		3,107.4		3,122.5		2,731.0		3,054.4		11.8%
<i>Importaciones no petroleras</i>		4,538.4		4,693.3		3,143.1		3,486.8		10.9%

Fuente: Banco Central del Ecuador

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.



A partir de 2011, y en el marco de la Ley Reformatoria a la Ley de Hidrocarburos, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 244 de julio 27 de 2010, en las estadísticas de las exportaciones de róleo crudo, se incluye a la Secretaría de Hidrocarburos (SH), del Ministerio de Recursos Naturales no Renovables del Ecuador (MRNRR), como nueva fuente de información. Esta entidad es la responsable proveer información sobre las distintas modalidades de pago, que por concepto de tarifa, reciben las compañías petroleras privadas que operan en el Ecuador, bajo la modalidad contractual de prestación servicios. Para fines de este gráfico, se incluye el pago en especie destinado a la exportación.

Figura 4. Balanza Comercial

Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis:

Dentro de la historia del Ecuador se puede analizar que ha sido un país que ha mantenido una balanza en negativo, es decir que sus importaciones son mayores que las exportaciones a pesar las medidas empleadas por la COMEX para equiparar estos índices, esto no ha hecho cambiar el lado al que la balanza se inclina aún se observa una mejora. En el 2014 en donde se situó en 496.2 y paso a -917,36, después de eso la variación negativa disminuyo colocándose en -63,33 y 473,23 en 2016 y 2017 respectivamente, se nota que la implementación de las salvaguardas sirvieron para equilibrar la balanza del país, en un principio no se creía que estas medidas fueran a

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

beneficiar la economía, y es más, muchos negocios que su giro de negocio directamente lo manejan en base a sus importaciones, se vieron afectadas por el encarecimiento de los precios, debido a que representaba una mayor inversión e incremento de los precios al consumidor final, algo que puso en recesión muchos sectores importantes como el de la construcción, sin embargo observándolo en el aspecto macro se logró lo que se buscaba con las salvaguardas.

2.1.1.4 Riesgo País

Refiere el mencionado (Aching Guzmán C. , 2006, pág. 122), “El riesgo país trata de medir la probabilidad de que un país sea incapaz de cumplir con sus obligaciones financieras en materia de deuda externa, esto puede ocurrir por repudio de deudas, atrasos, moratorias, renegociaciones forzadas, o por atrasos técnicos”.

Tabla 5. Riesgo País

Año	Puntos	Variación
Abril 2013	647	-3.14%
Abril 2014	361	-8.14%
Abril 2015	672	-2.75%
Abril 2016	941	-1.88%
Abril 2017	667	-3.19%

*Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Erik Rincón*

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

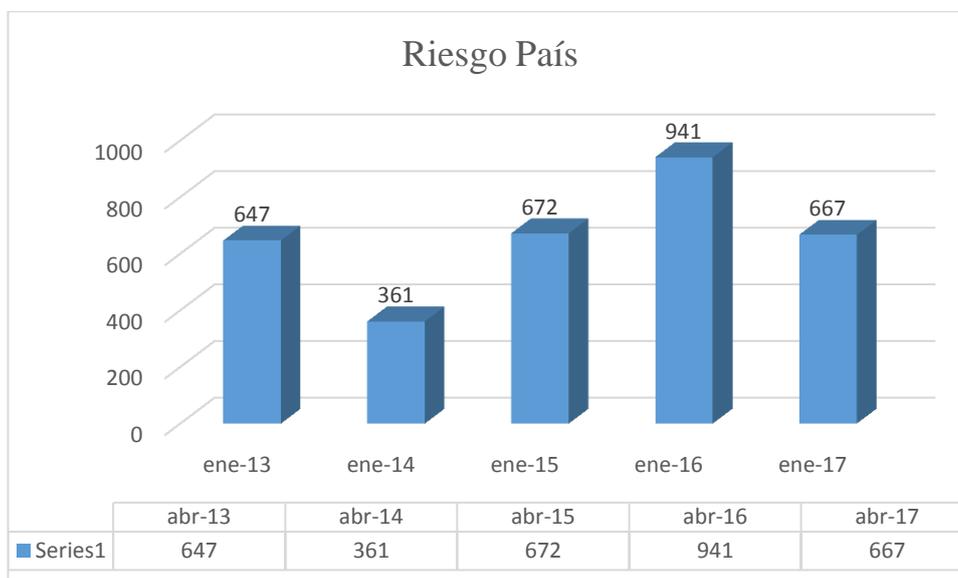


Figura 5. Riesgo País

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

El Riesgo País es un indicador económico que solo se mide por entidades internacionales la misma que tiene una apreciación muy crítica sobre la política económica del país, analizando lo que proporciona el cuadro sobre el riesgo país del Ecuador, el 2016 alcanzó los 941 (-1.88%) , siendo uno de los índices más desfavorables en la historia del Ecuador y uno de los mejores en 2014 con 361 puntos, actualmente el país a nivel internacional sigue siendo mal visto y opaca mucho el interés a la inversión extranjera debido a las nuevas regulaciones que existen en el país, la importancia de esto es que ha aumentado el desempleo y

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

supuestamente se busca un mejor control del sector privado sin embargo se espera que con la eliminación de las salvaguardas mejore la situación y el Riesgo País siga mejorando.

2.1.1.5 Tasa de Interés

Al respecto (Ramirez Solano, 2007, pág. 60); “Las tasas de interés realizan una función vital en la economía monetaria, actuando como si fueran una válvula que regula el flujo de fondos y activos financieros entre ahorradores (prestamistas) e inversionistas (deudores)”.

2.1.1.5.1 Tasa Activa

Según el estudio (Baena Toro, Humberto Ramírez, & H., 2013, pág. 215), “La tasa activa o de colocación, es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados”.

Tabla 6. Tasa de Interés Activa 2017

Tasas de Interés			
mayo - 2017			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	7.61	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.76	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.49	Productivo PYMES	11.83
Comercial Ordinario	8.81	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	7.37	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.43	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	10.42	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.80	Consumo Ordinario	17.30
Consumo Prioritario	16.58	Consumo Prioritario	17.30
Educativo	9.50	Educativo	9.50
Inmobiliario	10.61	Inmobiliario	11.33
Vivienda de Interés Público	4.98	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Minorista	27.92	Microcrédito Minorista	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple	25.02	Microcrédito de Acumulación Simple	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada	21.42	Microcrédito de Acumulación Ampliada	25.50
Inversión Pública	8.22	Inversión Pública	9.33

Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis:

La tasa de interés activa para mayo del 2017 se considera normal en el marco Comercial Prioritario PYMES, esto es bueno ya que incide en la confiabilidad y gestión en el sistema financiero implementado esperando que para los próximos meses ésta se mejore. Existe más apertura para acceder a créditos, y el riesgo financiero está mejor controlado. A pesar que no ayuda la situación económica del Ecuador el sector financiero ha tratado de ajustar sus porcentajes para apoyar al

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

desarrollo de las PYMES y en general al país para que logre obtener más personas motivadas a generar negocios nuevos e innovadores.

2.1.1.5.2 Tasa Pasiva

Menciona el mismo autor (Baena Toro, Humberto Ramírez, & H., 2013, pág. 215), "La tasa pasiva o de captación, es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado".

Tabla 7. Tasa de Interés Pasiva 2017

2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	4.82	Depósitos de Ahorro	1.16
Depósitos monetarios	0.65	Depósitos de Tarjetahabientes	1.25
Operaciones de Reporto	0.10		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	3.42	Plazo 121-180	4.79
Plazo 61-90	3.97	Plazo 181-360	5.60
Plazo 91-120	4.84	Plazo 361 y más	7.21
4. <u>TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO</u> (según regulación No. 133-2015-M)			
5. <u>TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR</u>			
6. OTRAS TASAS REFERENCIALES			
Tasa Pasiva Referencial	4.82	Tasa Legal	7.37
Tasa Activa Referencial	7.37	Tasa Máxima Convencional	9.33

Fuente: Banco Central del Ecuador

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Análisis:

Los porcentajes de la tasa de interés pasiva son los pagados por invertir el dinero en corto plazo y esto se genera un interés cuenta ahorrista, ya que para el proyecto no es aconsejable tener a mayor plazo ya que se debe seguir invirtiendo en mejoras para el mismo proyecto.

2.1.2 Factor Social

Otra forma de contribuir (Montes del Castillo, 2009, pág. 11);

La segunda conclusión fue observar que la pobreza no es el destino natural de grandes masas de población y que la vida de la gente puede cambiar, cuando un grupo humano toma conciencia de su situación, se enfrenta a déspotas de variado signo y condición y comienza a construir una sociedad basada en el derecho y la justicia.

2.1.2.1 Crecimiento Poblacional

Con referencia (Valverde Valdés & Cano Santana, 2005, pág. 14):

Como resultado de los nacimientos, las muertes, las emigraciones e inmigraciones, el tamaño de la población cambia con el tiempo. Esta tasa de cambio se conoce como tasa de crecimiento poblacional y es uno de los parámetros más importantes de las poblaciones que los ecólogos intentan conocer.

Tabla 8. Proyección de Crecimiento Poblacional Distrito Metropolitano de Quito

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO												
POR QUINQUENIOS SEGÚN ÁREAS												
ÁREA	Proyección año y Tasa de Crecimiento(tc)											
	2005	tc	2010	tc	2015	tc	2020	tc	2017	tc	2022	tc
TOTAL DISTRITO	2,007,767	2.2	2,215,820	2.0	2,424,527	1.8	2,633,748	1.7	2,724,056	1.7	2,724,057	1.5
QUITO URBANO	1,504,991	1.9	1,640,478	1.7	1,777,976	1.6	1,917,995	1.5	1,975,966	1.5	1,946,765	1.4

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Tabla 9. Proyección Crecimiento Poblacional Sector Iñaquito

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN ZONAL EUGENIO ESPEJO												
POR QUINQUENIOS SEGÚN PARROQUIAS												
PARROQUIA		Proyección año y Tasa de Crecimiento(tc)										
		2005	tc	2010	tc	2015	tc	2017	tc	2020	tc	2022
IÑAQUITO	U	41,869	-0.2	40,492	-0.7	38,025	-1.2	36.519	-2.0	33.536	-2.8	31.684

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

El crecimiento poblacional en la ciudad de Quito de acuerdo a la tasa y las proyecciones hasta el año presente da un resultado de 2.507.662 personas entre niños adultos y ancianos (Urbano y Suburbano), para el sector de Iñaquito, lugar en donde se establecerá el proyecto para el año 2017 según la proyección se establece una población de 36.519, existe un decrecimiento según tabla sin embargo la población dentro del perímetro es aceptable para poner el negocio, el número de personas disminuye sin embargo se espera una buena acogida del negocio para extender clientes.

2.1.2.2 Tasa de Desempleo

Al respecto (Mankiw & Rabasco, 2007, pág. 437)

La tasa de desempleo es un indicador imperfecto de la falta de trabajo. Algunas personas que se consideran a sí mismas desempleadas pueden no querer

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

trabajar en realidad y a algunas que les gustaría trabajar han abandonado la población activa tras una búsqueda infructuosa.

Tabla 10. Tasa de Desempleo

Desempleo Quito	2013	2014	2015	2016	2017
Porcentaje	4,2%	4,3%	4,4%	8,7%	9,1%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: Erik Rincón

Tabla 11. Desempleo Parroquia Ñaquito

Desempleo	2017
Ñaquito	3,5%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: Erik Rincón

Tabla 12. Indicadores de Pobreza

Quito	Pobreza	Pobreza Extrema
Porcentaje	8,00%	2,40%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

El desempleo en la ciudad de Quito es uno de los más altos del país, y se hace presente en la cifra para el 2017 de 9,1%, la relevancia de este importante crecimiento de desempleo en la capital es evidente al alto índice de inmigración de los países vecinos de Venezuela y Cuba, la capital ecuatoriana se ha vuelto blanco para los inmigrantes latinos, lo que provoca una situación desfavorable en el empleo,

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

ya que estos habitantes ofrecen sus servicios a menor costo y desfavorece así a que las personas ecuatorianas puedan conseguir trabajo.

2.1.2.3 PEA (Población Económicamente Activa)

Mientras tanto (Sánchez Rosado, 2005, pág. 37), “La población económicamente activa comprende a las personas de 12 años y más de edad, que producen bienes o servicios”.

Tabla 13. PEA Parroquia Iñaquito

INDICADORES DE EMPLEO 2010 EN LA ADMINISTRACIÓN ZONAL EUGENIO ESPEJO						
Parroquia y Barrio-Sector	SEGÚN BARRIO-SECTOR			Población en Edad de Trabajar (PET)		
	Población Económicamente Activa (PEA)					
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
IÑAQUITO	1.297	626	671	1.641	705	936
TOTAL						

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

En el sector Iñaquito existen 28.735 personas que están consideradas como población económicamente activa es decir tiene una actividad muy buena para poder crear el negocio además de contribuir con nuevas fuentes de empleo para el sector, adicional a eso no solo se busca la contribución al sector sino también a la ciudad ya

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

que con una buena administración y gestión se busca expandir y llegar en algunos puntos de la región.

2.1.3 Factor Legal

Al respecto (María Iborra, Angels Coscollar, Dolz Dolz, & Ferrer Ortega, 2014, pág. 97), “Los factores legales recogen el conjunto de factores que permiten definir el sistema institucional de una nación determinada. Es decir, las normas que rigen las relaciones económicas, jurídicas y sociales entre los diferentes participantes en esos países”.

Para el funcionamiento legal de un Barber Shop (Barbería) Tattoo, se debe contemplar un número de requisitos fundamentales que en el Ecuador y como en otros lados del mundo también deben tener cierta similitud, por ejemplo para poder prestar este tipo de servicio es necesario obtener un RUC.

2.1.3.1 Requisitos

Para obtener el RUC:

- a. Copia y original de cédula de ciudadanía.
- b. Copia y original de papeleta de votación.
- c. Copia y original de factura, planilla o comprobante de pago de un servicio básico (agua, luz, teléfono).
- d. Contrato de arrendamiento del predio.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Permiso de Funcionamiento Cuerpo de Bomberos:

- a. Informe de inspección.
- b. Copia de cedula de identidad del representante o del copropietario.
- c. Copia de RUC.
- d. Copia de permiso del año anterior (en caso de renovación).
- e. Copia de la patente municipal.

Patente Municipal: Para personas naturales NO obligadas a llevar contabilidad.

- a. Formulario de declaración de Patente Municipal debidamente lleno.
- b. Copia de cedula y certificado de votación de las últimas elecciones.
- c. Copia del RUC.

Licencia Única de Actividades Económicas:

- a. Formulario único de solicitud LUAE.
- b. Copia del RUC.
- c. Copia de cedula de identidad o ciudadanía del representante legal.
- d. Copia de papeleta de votación del representante legal de las últimas votaciones.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

e. Calificación artesanal de la Junta Nacional de la Defensa del Artesano o MIPRO (solo jurídicos).

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

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

2.1.4 Factor Tecnológico

Sin duda (Quintanilla, 2016), “Lo específico de la tecnología actual es el tipo de cultura que demanda y la intensidad con que influye en el cambio cultural”.

Es evidente que el tema de la tecnología hoy en día es muy relevante para que un negocio tenga el impulso y reconocimiento esperado, en el caso del negocio que voy a implementar lo más óptimo y novedoso serán videos en redes sociales y publicidad con una estrategia de boca a boca.

2.2 Entorno Local

De acuerdo con (Uribe Prado, 2014, pág. s/p) El clima organizacional es el conjunto de características que describen a una organización, las cuales a) distinguen una organización de otra, b) tienen una estabilidad relativa en el tiempo y, c) influyen en la conducta de los trabajadores.

2.2.1 Clientes

Sobre el asunto (Fernandez Verde & Fernandez Rico, 2010, pág. 226), “Se considera cliente a un consumidor fiel a una marca o producto”.

2.2.1.1 Clientes Internos

Los clientes internos son los propios trabajadores de la empresa, se les remunera por su actividad laboral, los mismo que deben estar debidamente capacitados para cada una de las actividades que deben realizar y el apoyo en conjunto que debe haber para un buen clima organizacional.

2.2.1.2 Clientes Externos

Los clientes externos son aquellos que van a pedir el servicio que se oferta y con ellos se tendrá un posicionamiento dentro del mercado competitivo y así darse a conocer a nivel del sector y más adelante a nivel de quito.

Análisis:

La clave para que una empresa o un negocio empiece de la mejor manera y pueda conseguir resultados importantes es el buen ambiente laboral y la motivación de los colaboradores a dar lo mejor de sí para que trasmitan lo mismo, a raíz de esto contribuir para que el cliente externo empiece a ser una afinidad con el producto y servicio que se presta y conseguir clientes fijos, a esto la importancia de todos los factores que contribuyan una buena atención para la satisfacción del cliente y así el

cliente se vuelva vocero del negocio lo que dará más reconocimiento al negocio y por ende nuevos clientes e ingresos para el mismo.

2.2.2 Proveedores

Con esa finalidad (Montoya Palacio, 2002, pág. 51):

Los proveedores son las personas o entidades encargadas de suministrar las materias primas, servicios o productos terminados necesarios para que la empresa pueda desarrollar su actividad normalmente. Son los encargados de mantener viva activa la organización y, por lo tanto, su importancia radica en el papel que desempeñan en la existencia y en el futuro de la empresa.

Tabla 14. Proveedores

Proveedores	Ubicación	Producto
Megamobilier S.A.	P. Icaza 630 entre Escobedo y Boyacá Edificio Megamobilier, Guayaquil, Ecuador	Línea Mobiliaria.
Todo Para El Estilista	Eugenio espejo y Abdón calderón esq.	Venta de productos de peluquería y belleza
Candy Tattoo Ink.	Av. Maldonado entrada al conde hasta la línea férrea.	Insumos para tatuadores.

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

Los proveedores son aquellas entidades claves para que el negocio pueda alcanzar resultados esperados y la mejor rentabilidad posible ya que a eso se debe

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

que el negocio pueda conseguir mostrarse de la mejor manera y consiga clientes mucho más rápidos y leales.

2.2.3 Competidores

La presente investigación (Munuera Alemán & Rodríguez Escudero, 2012, pág. 129):

Esta forma de identificar a los competidores está basada en las similitudes físicas de los productos (formas del producto y categorías del producto). Es preciso señalar que, confiando exclusivamente en este procedimiento de identificación, se subestima la competencia genérica y se minimizan las implicaciones del reparto del presupuesto en la elección de compra.

Tabla 15. Competidores Directos

Establecimiento	Producto
Sportskut República De El Salvador	Cortes de cabellos y espacio para hombres, con asesoramiento personalizado.
Gentlemen's Barber Shop	Cortes de cabellos y espacio para hombres, con asesoramiento personalizado.
El Ajicero Studio	Establecimiento de asesoría y realización de Tatuajes.

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Tabla 16. Competidores Indirectos

Establecimiento	Producto
Trabajadores Informales	Tatuajes y cortes de cabello en casas.

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Análisis:

En el entorno de competencia, cada establecimiento tanto directo como indirecto se dedican a actividades específicas tanto para espacios donde los hombres van a realizarse el cabello y barba y por otro lado lugares que se dedican solo a los tatuajes, en si el proyecto de fusionar estas dos artes y canalizarlo en un solo establecimiento dando vida tanto a un lugar de Barbería y Tatuajes puede dar un gran impacto favorable y así lograr el éxito a esperar.

Conseguir que las personas se encuentren identificadas con el local para lograr lazos de confianza lo que permitirá que la empresa sea reconocida mucho más rápido.

2.3 Análisis Interno

Volviendo la mirada hacia (Carpintero Viejo, 2014, pág. 12):

El análisis interno es el análisis de los recursos y capacidades de la propia empresa. Es muy importante para poder detectar en la siguiente etapa los puntos fuertes y débiles que pueden dar lugar a ventajas o desventajas competitivas. El análisis interno permite obtener una serie de datos, que podrán ser posteriormente analizados de modo que aporten información suficiente para que la empresa pueda tomar decisiones.

2.3.1 Propuesta Estratégica

Según (Manucci, 2004), “La propuesta es la base de la relación, lo que le da sentido al vínculo entre la organización y sus públicos. Si aquello que une a la organización con sus públicos pierde significado, el vínculo entra en crisis.”

El factor fundamental para que el negocio tenga un impacto explosivo y rápidos resultados, es fomentar una nueva forma de ver una barbería y tatuajes juntas por medio de las redes sociales de una forma visual y además con el nuevo estilo de videos en directo, darnos a reconocer de una manera rápida en el sector en donde se implementara el negocio y así lograr que se corra la voz y poder inclusive expandirnos.

2.3.1.1 Misión

Para la realización (Rodríguez Ardura, 2011, pág. 58):

El punto de partida del proceso de planificación estratégica lo constituye la definición de la propia organización, de la misión que justifica su existencia como empresa y que sirve de guía en sus actuaciones. Esta misión, que debe reflejar su intención de satisfacer las necesidades de los consumidores, puede ser modificada con el paso del tiempo como consecuencia de los cambios que acontecen en el entorno y en la misma empresa.

2.3.1.1 Formulación de la misión

Tabla 17. Formulación de la Misión

Principios	
Veracidad del Producto	Resultados satisfactorios para el cliente
Procesos Comprobados	Trabajo totalmente competente
Valores	
Confiabilidad	Servicio totalmente profesionales y confiable
Confidencialidad	Asesoramiento y calidad de servicio
Honestidad	Puntos de vista para que el cliente se sienta cómodo seguro
Compromiso	Calidad y total atención personalizada en lugar acogedor

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

“Rincón Barber Shop Tattoo es una empresa emprendedora en busca de la satisfacción y acogimiento a las necesidades de los hombres y público en general en el arte de tatuajes, dar un servicio de calidad en Barber Shop (Barbería) y Tatuajes siempre a la vanguardia de la actualidad, cumpliendo con honestidad y calidad de servicio”.

2.3.1.2 Visión

Indico asimismo (Agueda Talaya, 2008, pág. 32):

La visión empresarial es un estado permanente para comunicar la naturaleza de la existencia de la organización en términos de propósito corporativo, de alcance de negocio y de liderazgo competitivo; provee el marco que regula tanto las

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

relaciones de la empresa con sus principales socios, accionistas, clientes y proveedores, como el establecimiento de los principales objetivos corporativos en términos de crecimiento y rentabilidad.

2.3.1.2.1 Formulación de la Visión

Tabla 18. Formulación de la Visión

<i>Principios</i>	
Crecimiento Empresarial	Sin limitaciones para lograr alcanzar los objetivos de la empresa
Mejorar el producto	Constantemente de acuerdo a las exigencias del mercado mundial
Valores	
Respeto	Por el trabajo que se está realizando y los colaboradores
Orden	Para cumplir metas y demostrar los resultados esperados
Autoaprendizaje	Para estar a la vanguardia y optimizar los recursos

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

“Para el 2022 ser el Barber Shop Tattoo ser la más conocida en Quito logrando el posicionamiento del estilo e innovador de unir una barbería y el arte de los tatuajes en su mejor expresión, logrando ser reconocida como una de las mejores empresas en ese arte, adaptarnos a los cambios tecnológicos y avances de nivel mundial para ofrecerlo en el Ecuador y expandirnos a nivel nacional.”

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

2.3.1.3 Objetivos

2.3.1.3.1 Objetivo General

Implementar un modelo de negocios innovador, que brinde un servicio diferenciado combinando la barbería con el antiguo arte de los tatuajes, con el fin de ganar un espacio en este segmento del mercado.

2.3.1.3.2 Objetivos Específicos

-Implementar el primer BARBER SHOP TATTOO en el Distrito Metropolitano de Quito.

-Ofrecer un servicio diferenciado, estableciendo la mejor relación entre precio y producto.

-Contribuir al desarrollo económico de la zona mediante la implementación de un nuevo negocio que genere fuentes de empleo y competitividad.

2.3.1.4 Principios o Valores

Principios:

-Meticulosidad en la realización del trabajo, ya que se está tratando directamente con el empleo.

-Trabajo en equipo, fundamental para lograr la satisfacción del cliente, y dar una excelente imagen al negocio.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

- Optimización de recursos, realizar el trabajo de la manera más eficiente.
- Iniciativa, en la toma de decisiones que tengan que ver directamente con el cliente.
- Profesionalismo en todo el proceso laboral.
- Ética profesional en el desempeño laboral, en todas sus etapas.

Valores:

- Puntualidad para con la empresa.
- Orden en el puesto que desempeña.
- Responsabilidad al manejar los recursos de la empresa y tratar con el cliente.
- Honestidad en el trabajo así como también en las relaciones con los colaboradores.
- Respeto entre colaboradores para mantener un clima laboral bueno y con los clientes para que se sientan muy acogidos.

2.3.2 GESTIÓN ADMINISTRATIVA

A este respecto (Abascal Rojas, 2005, pág. 36):

Presume que toda la actividad administrativa y directiva tiene siempre una base teórica, adjunta siempre a la práctica. En el texto se expresa que en la asistencia a una reunión de directivos donde se puede discutir un problema funcional, hay que estar centrado en la toma de datos de aquellos principios que van requiriendo, los

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

que están en dicha reunión sobre la conducta humana, como son las opciones, las ideas, las convicciones y las generalizadas establecidas en ese debate.

2.3.2.1 Planificación

Refiere el mencionado (Robbins & Decenzo, Fundamentos de la Administración, 2009, pág. 06); “Planificar abarca la definición de las metas de la organización, el establecimiento de una estrategia general para alcanzar esas metas y el desarrollo de una jerarquía minuciosa de los planes para integrar y coordinar las actividades”

La estrategia principal del BARBER SHOP TATTOO radicara en el cumplimiento de procesos estandarizados sujetos a cambios que provengan del cliente, la parte administrativa del nuevo negocio se regirá por un modelo sistematizado prediseñado, entradas, procesos, salidas, en un principio para acaparar la atención del cliente, lograr una estructura organizacional bien fundamentada para al fin tener un crecimiento y expansión.

2.3.2.2 Organización

Con referencia (Robbins & Decenzo, Fundamentos de la Administración, 2009, pág. 07); “Incluye determinar que tareas serán llevadas a cabo, como se realizaran, quien las ejecutara, como estarán agrupadas, quien depende de quién y donde se tomaran las decisiones.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

2.3.2.2.1 Organigrama Estructural

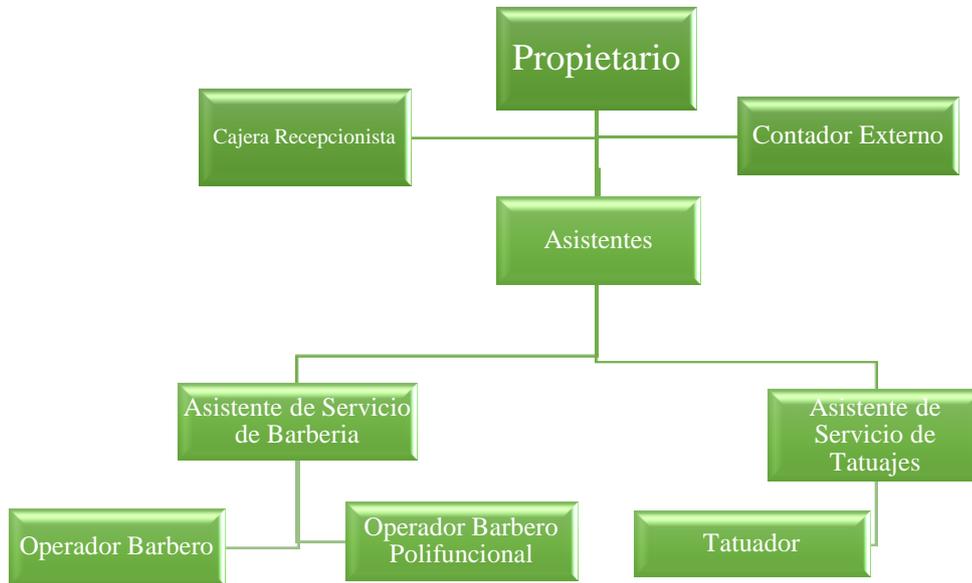


Figura 6. Organigrama

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

2.3.2.2.2 Perfil de Puesto o Cargo y Funciones

A) Propietario

Descripción general del puesto:

El propietario es la persona que realizara las gestiones legales y la inversión inicial para que el negocio pueda funcionar.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Funciones:

- 1.- Realizar la gestión de planificación, organización, dirección y control tanto del negocio como de los colaboradores.
- 2.- Crear y hacer cumplir los objetivos propuestos para que la empresa tenga los resultados esperados.
- 3.- Delegar la persona que tenga la capacidad de administrar el negocio en caso de que el propietario no se encuentre en el negocio.

B) Asistente Recepcionista

Perfil del puesto:

- Brindar apoyo en el local en todas las áreas y estar pendiente del trato de los colaboradores hacia los clientes, llevar el control de las cuentas y del personal en general.
- Bachiller finalizado, cursando tecnología en administración o contabilidad.
- Resolver problemas y planear soluciones, honradez en el manejo y utilización de los recursos.
- Experiencia de 1 a 2 años.
- Edad de 21 - 35 años.
- Sexo mujer

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Funciones:

- 1.- Trabajar en coordinación con todos los colaboradores y mantener una buena relación y comunicación con todos.
- 2.- Realizar arqueos y estar pendiente del inventario del local para tener un control adecuado de lo que cuenta el local y que no falte ningún producto para la atención al cliente.
- 3.- Llevar la contabilidad del local y control de pagos de proveedores y arriendo en las fechas establecidas.
- 4.- Apoyar a los barberos y tatuador en caso de necesitar ayuda sin descuidar sus funciones principales.

C) Contador Externo

Perfil del puesto:

- Realizar mediante recopilación de información todas las gestiones contables del negocio y trámites de S.R.I.
- Profesional de Contador Auditor o Público.
- Capacitación y/o Especialización: RTI, NIIF.
- Experiencia de 1 a 3 años.
- Edad de 21 - 35 años.
- Sexo mujer

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Funciones:

1.- Estar pendiente de las declaraciones mensuales y anuales de acuerdo a lo que manda la ley.

2.- Apoyar en la organización de documentos y soportes sobre el giro del negocio.

D) Técnico Barbero

Perfil del puesto:

- Asesorar y realizar los cortes de cabello y barba, de acuerdo a los gustos y necesidades del cliente.
- Bachiller finalizado, cursos realizados de barbería, cortes de cabello y tratamientos del mismo.
- Trabajo en equipo, amabilidad y cordialidad para dar una buena imagen del nuevo negocio.
- Experiencia de 1 a 3 años.
- Edad de 21 – 40.
- Sexo Hombre

Funciones:

1.- Trabajar en coordinación con todos los colaboradores y mantener una buena relación y comunicación con todos.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

2.- Realizar los cortes de cabello y barba con total profesionalismo y requerimientos del cliente.

3.- Mantener el lugar de trabajo limpio para dar una buena imagen al negocio.

4.- Apoyar en las otras áreas si así fuera necesario sin descuidar sus obligaciones principales.

E) Artista Tatuador

Perfil del puesto:

- Asesorar y plasmar los tatuajes, de acuerdo a los gustos y necesidades del cliente.
- Bachiller finalizado, cursos realizados de tatuaje y cuidados.
- Trabajo en equipo, amabilidad y cordialidad para dar una buena imagen del nuevo negocio.
- Experiencia de 1 – sin límite.
- Edad de 21 – sin límite de edad.
- Sexo hombre o mujer

Funciones:

1.- Trabajar en coordinación con todos los colaboradores y mantener una buena relación y comunicación con todos.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

- 2.- Realizar los diseños de acuerdo al requerimiento del cliente con total profesionalismo y plasmarlo en el área también definido por el cliente.
- 3.- Mantener el lugar de trabajo limpio para dar una buena imagen al negocio.
- 4.- Apoyar en las otras áreas si así fuera necesario sin descuidar sus obligaciones principales.

2.3.2.3 Dirección

A este respecto (Robbins & Decenzo, Fundamentos de la Administración, 2009, pág. 07); “Incluye motivar a los empleados, orientar las actividades de otros, elegir el canal más eficaz de comunicación y resolver los conflictos que se presenten.”

Es importante llevar un control y seguimiento minucioso de cada uno de los procedimientos que lleva el colaborador, si en alguna etapa falla o no lo hace de la manera más óptima posible se debe re direccionar y motivar a que realice el trabajo de la mejor manera posible, el propietario debe tener la virtud de líder, para que el equipo le siga y visualice junto a él las metas que quiere cumplir y cuál es la manera más óptima de conseguirlas.

2.3.2.4 Controlar

Como se puede inferir (Robbins & Decenzo, Fundamentos de la Administración, 2009, pág. 07); “El procesos de vigilar el desempeño, compararlo con las metas y corregir todas las desviaciones sustantivas.”

Dar seguimiento a las actividades que realiza cada colaborador también servirá para controlar lo que se está desarrollando, uno de los mayores problemas de las organizaciones es el despilfarro de recursos y eso es porque no se lleva un control, el hecho de que sea un negocio pequeño se lo debe tomar como una oportunidad para tener un mejor control de todo lo que se está llevando acabo, la función del control radica en el propietario, ver los resultados diarios que cada empleado tiene que ofrecer.

2.3.3 GESTION OPERATIVA

De acuerdo con (Sánchez Martín, 2011, pág. 25):

En la gestión operativa, por tratarse de decisiones que se toman en plazos de tiempo muy cortos respecto a la presentación de la problemática, los datos que se disponen para evaluar la situación, son exactas, se corresponden con la realidad.

2.3.3.1 Flujograma de Procesos o de Servicios



Figura 7. Flujograma Barbería
Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Erik Rincón

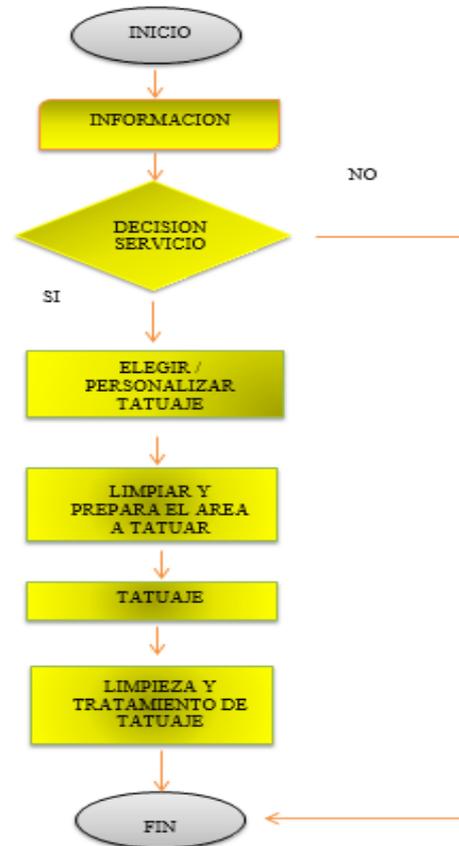


Figura 8. Flujograma Tatuajes
Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Erik Rincón

2.3.4 Gestión Comercial

Sin duda (García Arca, y otros, 2010, pág. 02); “Cuando hablamos de planificación comercial, debemos entenderla como una parte más de la planificación

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

estratégica de la empresa, cuya finalidad es el desarrollo de programas de acción para alcanzar los objetivos de marketing fijados”.

2.3.4.1 Producto

Como resultado (Publicaciones Vertice S.L., 2007, pág. 2); “Producto esperado: es el conjunto de atributos y condiciones que los compradores habitualmente esperan y con lo que están de acuerdo cuando compran el producto”

Los productos en el caso del negocio es el servicio que se va ofrecer, asesoría para el buen tratamiento del cabello y barba a más de un buen cuidado y sigilo al momento de realizar el trabajo, al igual al momento de realizar un tatuaje ya que como se sabe es algo que estará con la persona para toda su vida a pesar que ya existen tratamientos para desaparecer tatuajes.



Figura 10. Trabajo de Barbería
Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Erik Rincón



Figura 9. Trabajo de Tatuaje
Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

2.3.4.2 Precio

Otra forma de contribuir (Sainz A & Belío, 2007, pág. 11); “Además de su carácter estratégico, el precio es para el vendedor un componente crítico del resultado económico, ya que está directamente vinculado a los mayores o menores beneficios obtenidos por la empresa”

La importancia del precio y el servicio para el negocio radica en la excelente atención para que sea atractivo al cliente a más de que el lugar debe cumplir con las exigencias del mismo, la importancia de lo antes mencionado dará lugar a que el negocio sea recurrido, la estrategia de acuerdo al sector es iniciar con promociones y costos apegados al mercado con un plus de un servicio de excelencia de parte de todos los colaboradores.

2.3.4.3 Plaza

Dentro de ese marco (Rodríguez & Fernández, 2007, pág. 122); “Por plaza se entiende las diferentes maneras por las que puede circular los productos desde los productores hasta los consumidores finales”

Se espera conseguir en el Sector Iñaquito un lugar estratégico por la Av. Iñaquito y Juan José Villalengua, sector en donde existe bastante afluencia de gente por el Mercado Iñaquito, va dirigido a personas entre los 18 a 60 años.

2.3.4.4 Promoción

En virtud (Rodríguez & Fernández, 2007, pág. 132); “Consiste en incentivos de corto plazo para fomentar la adquisición o venta de un bien o servicio. Muchas veces la promoción tiende a modificar el consumo en el tiempo, sin tener mayores efectos en el consumo total”

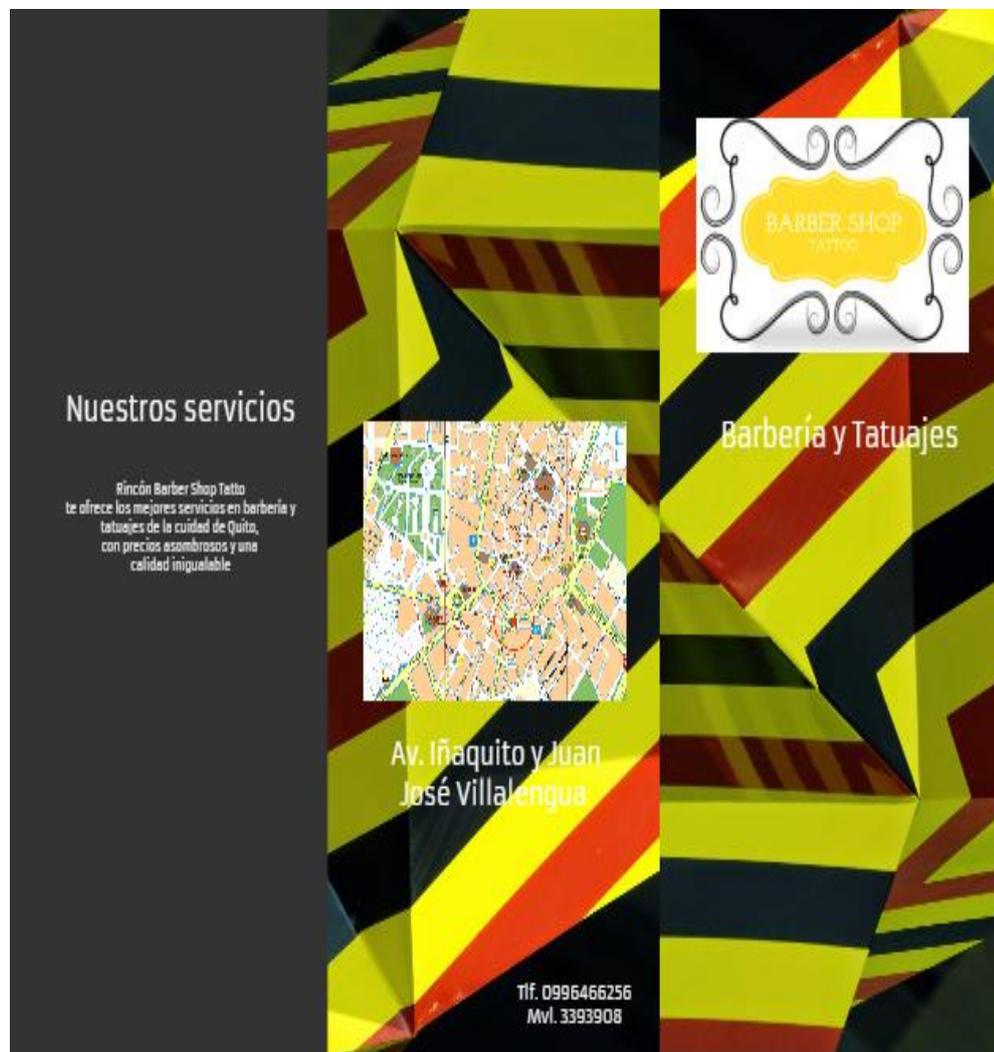


Figura 11. Tríptico

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

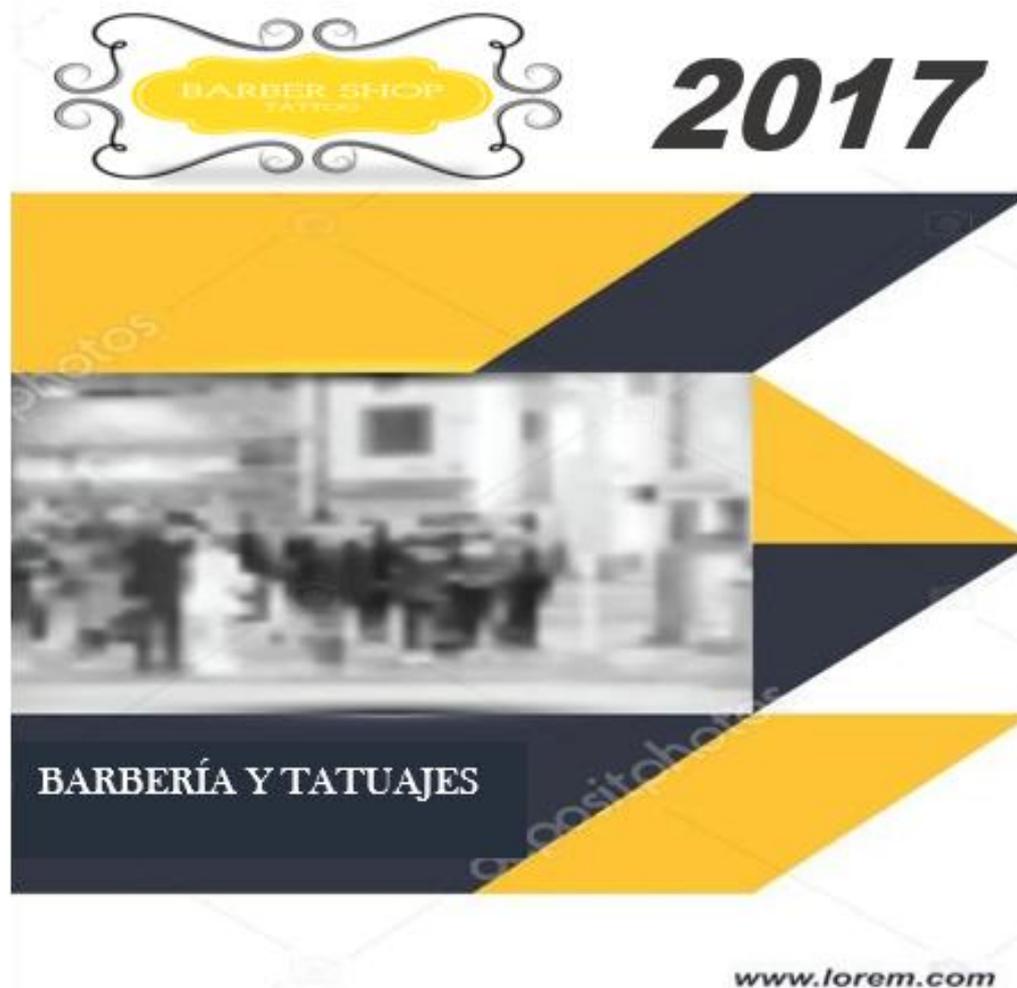


Figura 12. Hoja Volante
Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Erik Rincón

Facebook

https://www.facebook.com/pg/Rinconbarbershoptattoo/about/?entry_point=page_edit_dialog&tab=page_info

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTOO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

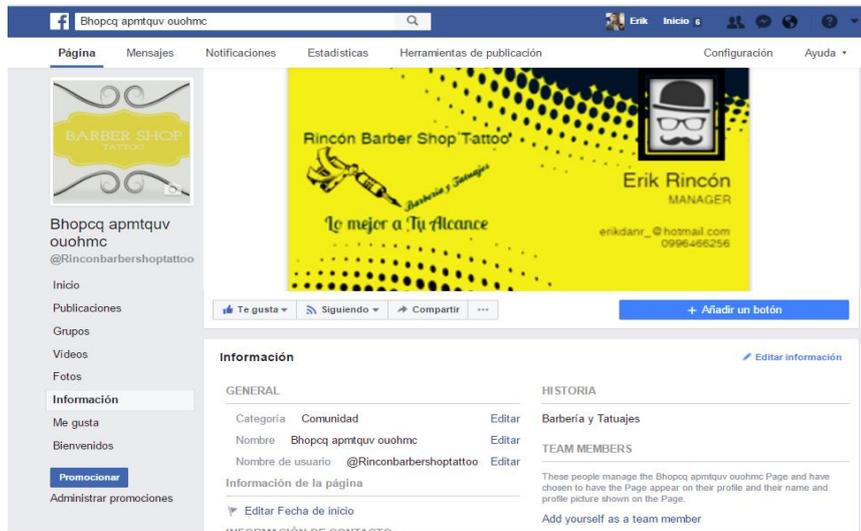


Figura 13. Página de Facebook

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

2.3.4.4.1 Logotipo



Figura 14. Logotipo

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Significado de Colores:

Negro: el negro tiene dos lados, el lado positivo, que es comúnmente asociado con el poder, la elegancia y la formalidad y el lado negativo, que puede estar asociado con el mal, la muerte y el misterio.

Amarillo: el amarillo es a menudo considerado el color con mayor energía. Se asocia con la felicidad y el sol.

Blanco: El Blanco está en el extremo opuesto del negro, pero como el negro, puede funcionar bien con casi cualquier otro color. Blanco a menudo se asocia con la pureza, la limpieza, y la virtud.

Slogan:

“Rincón Barber Shop Tattoo te da un estilo”

2.3.4.4.2 Papelería Corporativa



Figura 15. Tarjeta de Presentación

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón



Figura 16. Sobre

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.



Figura 17. Hoja Membretada

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

2.3.4.4.3 Material P.O.P



Figura 18. Camiseta

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.



Figura 19. Tasa

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

2.4 ANÁLISIS FODA

Volviendo la mirada hacia (Sánchez, 2010, pág. 10): “El primero, denominado ANÁLISIS FODA, que se considera como Una herramienta analítica que permite trabajar con la mayor información de las instituciones, objeto de investigación.”

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Tabla 19. Análisis FODA

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	1. La barbería está siendo tendencia actualmente. 2. No hay competencia directa en el entorno. 3. Flujo <u>continuo</u> de clientes. 4. Gran variedad de recursos tecnológicos.	1. Falta de aceptación del mercado. 2. Demasiados requisitos administrativos. 3. Ausencia de centros de capacitación. 4. Crisis económica del país.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS FO 1. Aprovechar que está siendo tendencia la barbería para entrar en el mercado con una fuerte campaña publicitaria y también para los tatuajes. ESTRATEGIAS FA 1. Establecer una relación entre infraestructura, calidad de servicios y precios para crear una economía estable en el negocio que no dependa de factores externos.	ESTRATEGIAS DO 1. Talleres de capacitación interno de atención al cliente, optimización de recursos. 2. Buscar fuentes de financiamiento para potencializar el negocio. ESTRATEGIAS DA 1. Capacitación <u>continua</u> para todos los colaboradores del negocio. 2. Mantener todos los documentos necesarios en regla y debidamente actualizados para evitar cierres y problemas legales.

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

En el cuadro detallado sobre el FODA se trata de organizar y observar todo lo básicamente plantado a lo que rodeara el giro del negocio, las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que se analizan para poder contrarrestar y lograr dinámicamente el mejor camino para lograr el éxito del negocio tanto de las cosas

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

que se pueden manejar como de las que se deben tomar acciones auxiliares y son inevitables.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

Mientras que (Zuñiga Blanco, Montoya Maquín , & Cambroner Esquivel, 2007, pág. 142):

El estudio del mercado analiza la existencia y el volumen de los demandantes de los bienes y servicios ofrecidos por el proyecto, así como los canales de comercialización que se utilizaran, los costos asociados y la determinación de los precios.

3.1 Análisis del Consumidor

Por otro parte (Cárdenas Antúnez, 2016, pág. 2); “El análisis del consumidor es una estrategia empleada por la mercadotecnia con la finalidad de conocer todos aquellos elementos que influyen directa o indirectamente en la adquisición de un bien.”

Objetivo del Estudio del Mercado

Establecer la demanda, conocer el nivel de aceptación de los servicios que se ofertan en el negocio, y socializar el mismo fundamentalmente por medio de las redes sociales.

Objetivos Específicos del Estudio del Mercado

- Determinar la aceptación de servicio para los clientes potenciales.
- Mediante datos estadísticos proyectar tanto la oferta como la demanda, y establecer las mejores formas para socializar los productos.
- Establecer canales de distribución como marketing mix.

Segmentación del Mercado

Como complemento (Cárdenas Antúnez, 2016, pág. 4); “La segmentación es una estrategia empleada por los mercadólogos para dividir el mercado en grupos homogéneos a fin de conocerlo y poder establecer una adecuada estrategia de marketing.”

A continuación se presenta la segmentación del mercado, para conocer las necesidades de la población en estudio y establecer una relación con los servicios que oferta la empresa Rincón Barber Shop Tattoo.

Tabla 20. Segmentación del Mercado

CARACTERÍSTICAS GEOGRÁFICAS	CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS	CARACTERÍSTICAS CONDUCTUALES
Provincia: Pichincha	Género: Indistinto	Clientes ocasionales, prueban el servicio.
Cantón: Quito	Población: PEA	Clientes leales.
Parroquia: Ñaquito	Nacionalidad: Indistinta	Clientes que utilizan solo un servicio.
Localidad: Ñaquito	Nivel socio económico: Bajo/Medio/Alto	Clientes que buscan beneficios.

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

3.1.1 Determinación de la Población y la Muestra

3.1.1.1 Población

Se sugiere (Tomás-Sábado, 2010, pág. 21):

Es el conjunto de todos los individuos que cumplen ciertas propiedades y de quienes deseamos estudiar ciertos datos. Podemos entender que una población abarca. Podemos entender que una población abarca todo el conjunto de elementos de los cuales podemos obtener información, entendiendo que todos ellos han de poder ser identificados.

3.1.1.2 Tamaño del Universo

Tabla 21. Tamaño del Anverso

UNIVERSO	No.
Población de Quito	2,724,056
Población de la Parroquia	36.519
Población PEA	1.297

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

3.1.1.3 Muestra

Además de describir (Tomás-Sábado, 2010, pág. 22):

Una muestra es una porción de algo. Si deseamos preguntar a un conjunto de cinco mil personas su opinión sobre un determinado fenómeno, tenemos dos opciones: efectuar las preguntas persona por persona o efectuar las preguntas solamente a una muestra de estas personas, es decir, a un grupo de elementos representativos de ese conjunto.

3.1.1.4 Formulación de la Muestra

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

Nomenclatura:	n=	Tamaño de la muestra
	N=	Población o universo
	P=	Posibilidad de éxito (50%)
	Q=	Posibilidad de Fracaso (50%)
	E ² =	Margen de error (5%) ²
	Z ² =	Nivel de confianza (1.96) ²

$$n = \frac{(36.519) \cdot (0.5) \cdot (0.5) \cdot (1.96)^2}{(36.519-1) (0.05)^2 + (0.5) \cdot (0.5) \cdot (1.96)^2}$$

$$n = \frac{35.072,85}{91,295+0,9604}$$

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

$$\frac{35.072,85}{n= 92,2554}$$

$$n= 380$$

La muestra que se tomó para el estudio fue según la población de la parroquia, de acuerdo a la información obtenida realizando la fórmula con los datos el número asciende a 380.

3.1.2 Técnicas de la Obtención de la información

Entrevista

Otra forma de contribuir (Yuni & Urbano, 2006, pág. 81):

La entrevista es una técnica de investigación muy utilizada en la mayoría de las disciplinas empíricas. Apelando a un rasgo propio de la condición humana - nuestra capacidad comunicacional- esta técnica permite que las personas puedan hablar de sus experiencias, sensaciones ideas, etc.

Encuesta

Las ideas expuestas (Alvira Matín, 2011, pág. 1); "La encuesta es sin duda la metodología de investigación más utilizada en ciencias sociales y en el funcionamiento habitual de los gobiernos, los cuales se apoyan en la información recogida en las encuestas para realizar las estadísticas."

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Observación

Vinculado al concepto (Fernández Nogales, 2004, pág. 84):

La observación es una técnica que permite obtener información mediante el registro de las características o compartimientos de un colectivo de individuos o elementos sin establecer un proceso de comunicación y por tanto sin la necesidad de colaboración por parte del colectivo analizado.

Cuestionario

Según el estudio (Díaz de Rada Iguzquiza, 2001, pág. 16):

Si bien en nuestro idioma – y fundamentalmente en ámbitos no especializados- se utilizan indistintamente los términos encuesta y cuestionario, la mayor parte de la literatura especializada utiliza el primero para referirse a todo el proceso de investigación o a sus aplicaciones temáticas (encuesta de opinión, encuesta penal, etc.); mientras que el término cuestionario está referido al término donde se muestran las preguntas o afirmaciones y sobre el consignan las respuestas.

Test

Con referencia (Puyuelo Sanclemente, Rondal, & Wiig, 2000, pág. 24):

El término test fue utilizado por primera vez por el psicólogo americano Cattell a finales del siglo pasado para designar una serie de pruebas psicológicas utilizadas para documentar las diferencias individuales que existían entre los estudiantes de las universidades americanas.

3.1.2.1 Modelo de la Encuesta

Encuesta

Estudio de factibilidad para la implementación de un Barber shop Tattoo.

1. **¿Usted conoce lo que es una Barbería?**
 - a) SI
 - b) NO

2. **¿Le gustaría a usted que se implemente una barbería que además ofrece tatuajes?**
 - a) SI
 - b) NO

3. **¿Usted Utilizaría los servicios de esta Barbería?**
 - a) SI
 - b) NO

4. **¿Entre los servicios que ofrece que le gustaría más?**
 - a) Barbería y cabello
 - b) Tatuajes

5. **¿Cómo le gustaría a usted los cortes de cabello?**
 - a) Con diseño
 - b) Tradicionales

6. **¿Con que frecuencia usted se realiza cortes de cabello?**
 - a) Semanal
 - b) Quincenal
 - c) Mensual
 - d) Trimestral

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

7. ¿Con que frecuencia se realizaría un tatuaje?

- a) Mensual
- b) Semestral
- c) Anual
- d) Más

8. ¿Hasta cuanto estaría dispuesto a pagar por Barbería?

- a) Barbería y tratamiento \$6
- b) Barbería y tratamiento \$10

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a cancelar por un tatuaje?

- a) Tatuajes \$50
- b) Tatuajes \$80

10. ¿Por qué medios le gustaría recibir información sobre los servicios que se ofertan?

- a) Redes Sociales
- b) Hojas volantes, trípticos.
- c) Por parte de amigos y/o familiares

11. ¿Le gustaría que todos los servicios de Barbería y Tatuajes que Ud. Requiera sean a domicilio?

- a) Si
- b) No

12. ¿Usted está conforme con los servicios que ha recibido anteriormente en otros locales?

- a) Si
- b) No

13. ¿Qué características usted observa al momento de ir a adquirir servicios de barbería y tatuajes?

- a) Calidad

- b) Seguridad
- c) Higiene
- d) Precio

3.1.3 Análisis de la información

De estas evidencias (Ildefonso Grande & Abascal Fernández, 2013, pág. 2):

“La información cuantitativa, frecuentemente procedente de cuestionarios o de bases de datos, se analiza mediante métodos estadísticos que permiten transformar las cifras numéricas en algo comprensible, ilustrativo y útil para tomar decisiones.”

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

1 ¿Usted conoce lo que es una Barbería?

- a) SI
- b) NO

Tabla 22. Pregunta 1

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	220	57,89
NO	160	42,11
Total	380	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

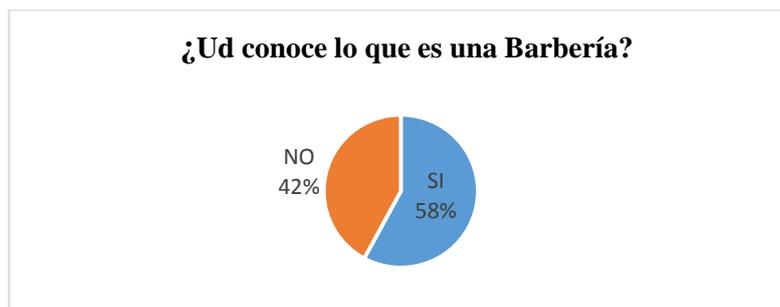


Figura 20. Pregunta 1

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

El 58% de las personas conoce lo que es una Barbería o a escuchado hablar de ella, mientras que el 42% desconoce las actividades de una Barbería, se puede trabajar con el porcentaje más bajo para dar a conocer los servicios que se van a ofertar.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

2 ¿Le gustaría a usted que se implemente una barbería que además ofrece tatuajes?

- a) SI
- b) NO

Tabla 23. Pregunta 2

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	340	89,47
NO	40	10,53
Total	380	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

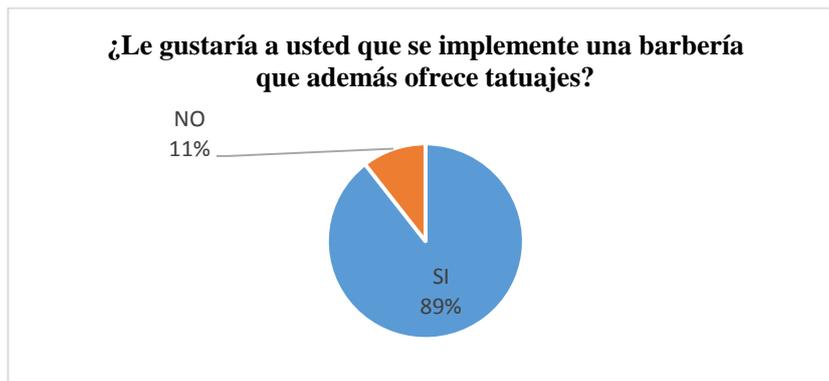


Figura 21. Pregunta 2

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

El nivel de aceptación es del 89%, esto es favorable ya que existe interés por la innovación de un establecimiento que de servicios de barbería y tatuajes, mientras que a un 11% no le parece la idea.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

3 ¿Usted Utilizaría los servicios de esta Barbería?

- a) SI
- b) NO

Tabla 24. Pregunta 3

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	300	78,95
NO	80	21,05
Total	380	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

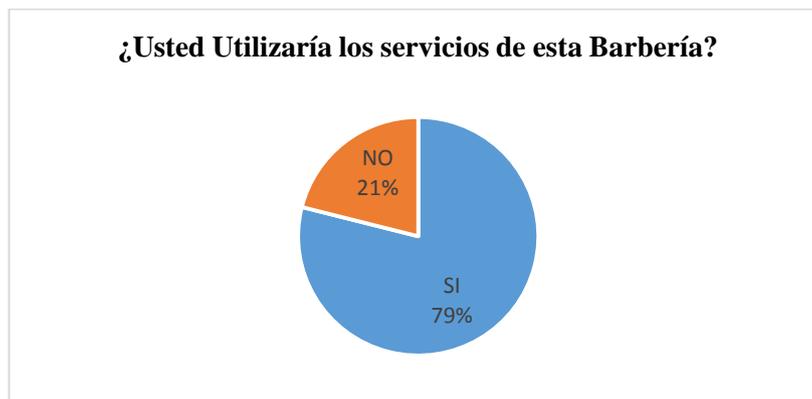


Figura 22. Pregunta 3

Elaborado por: Erik Rincón

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

Se puede apreciar en el gráfico que un 21% no utilizaría los servicios de una barbería mientras que un 79% si le agrada la idea, les parece atractivo a las personas encuestadas la combinación de servicios que se van a ofrecer teniendo una expectativa muy considerable.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

4 ¿Entre los servicios que ofrece que le gustaría más?

- a) Barbería y cabello
- b) Tatuajes

Tabla 25. Pregunta 4

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Barbería	50	13,16
Tatuajes	330	86,84
Total	380	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

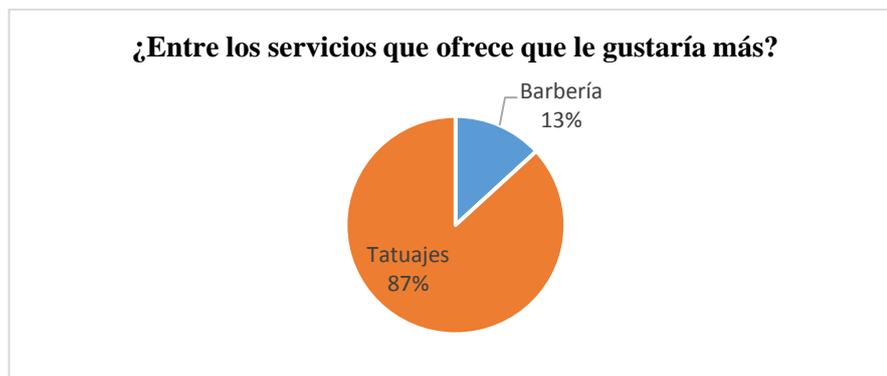


Figura 23. Pregunta 4

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

En definitiva se observa una mayor acogida a la preferencia a los tatuajes debido a que es más conocido este arte con un 87%, mientras que con un 13% está la Barbería, el objetivo de mezclar las dos artes es el plus para dar a conocer la barbería y conseguir mayores clientes.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

5 ¿Cómo le gustaría a usted los cortes de cabello?

- a) Con diseño
- b) Tradicionales

Tabla 26. Pregunta 5

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Con Diseño	190	50,00
Tradicionales	190	50,00
Total	380	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

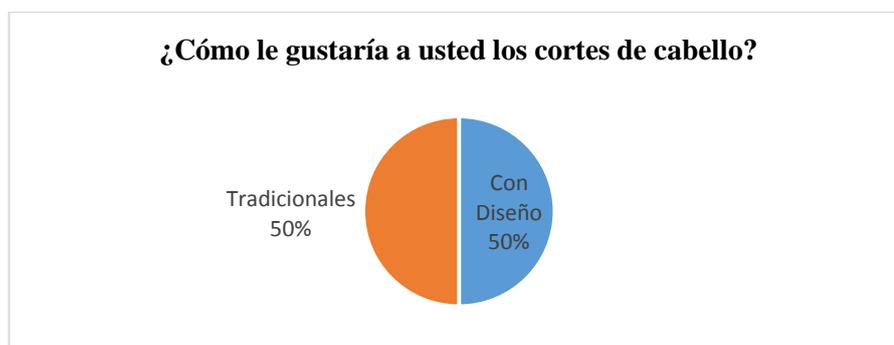


Figura 24. Pregunta 5

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

En la aceptación de la pregunta se encuentra en una posición igualitaria con un 50% por parte en donde la mitad quiere mantener su estilo y un corte tradicional, en tanto que el otro 50% en parte por la influencia y moda si estaría dispuesta a realizarse un diseño en su corte de cabello.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

6 ¿Con que frecuencia usted se realiza cortes de cabello?

- a) Semanal
- b) Quincenal
- c) Mensual
- d) Trimestral

Tabla 27. Pregunta 6

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Semanal	35	9,21
Quincenal	150	39,47
Mensual	190	50,00
Trimestral	5	1,32
Total	380	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

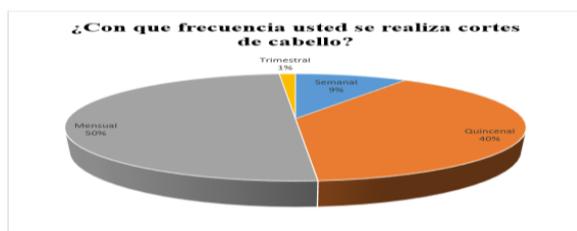


Figura 25. Pregunta 6

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

El análisis de esta pregunta nos arroja que un 40% de las personas tienden a cortarse el cabello cada 15 días lo cual es bueno para el negocio tomando en cuenta el número de habitantes que existe en la zona y con un 50% lo hace mensualmente siendo estos los más relevantes para la implementación del negocio.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

7 ¿Con que frecuencia se realizaría un tatuaje?

- a) Mensual
- b) Semestral
- c) Anual
- d) Más

Tabla 28. Pregunta 7

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Mensual	22	5,79
Semestral	43	11,32
Anual	113	29,74
Mas	202	53,16
Total	380	100

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

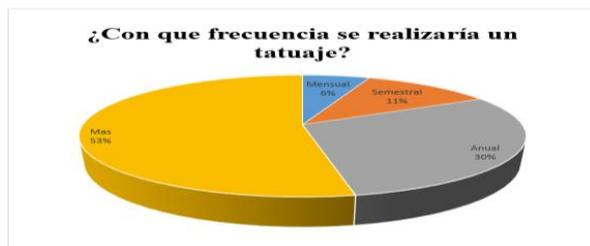


Figura 26. Pregunta 7

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

Un 53% de las encuestas determinan que las personas se realizan tatuajes muy poco, sin embargo lo que se busca con el negocio es potenciar este arte y lograr que ese 6% de personar que se lo realizan cada mes incremente.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
 FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP
 TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO
 METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

8 ¿Hasta cuánto estaría dispuesto a pagar por Barbería?

- a) Barbería y tratamiento \$6
- b) Barbería y tratamiento \$10

Tabla 29. Pregunta 8

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
\$ 6	347	91,32
\$ 10	33	8,68
Total	380	100%

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Erik Rincón

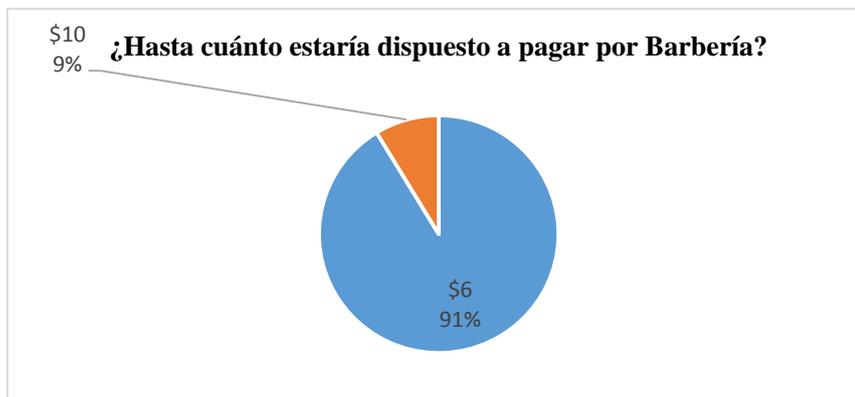


Figura 27. Pregunta 8

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

Evidentemente con un 91% es notable que la aceptación de un corte por un valor de \$6 es más aceptable por ser inicio de negocio y los clientes no conocen bien el servicio que se brindara, mientras solo un 9% aceptaría un valor mayor con la expectativa de llevarse un excelente servicio.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

9 ¿Cuánto estaría dispuesto a cancelar por un tatuaje?

- a) Tatuajes \$50
- b) Tatuajes \$80

Tabla 30. Pregunta 9

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
\$ 50	355	93,42
\$ 80	25	6,58
Total	380	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

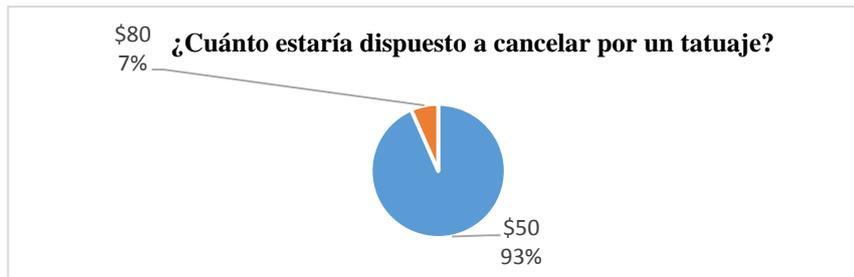


Figura 28. Pregunta 9

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

Evidentemente con un 93% es notable que la aceptación de un tatuaje por un valor de \$50 es más aceptable por ser inicio de negocio y los clientes no conocen bien el servicio que se brindara, mientras solo un 7% aceptaría un valor mayor con la expectativa de llevarse un excelente servicio, cabe mencionar que el mundo de los tatuajes existe un sinnúmero de cosas que hacen del tatuaje más o menos caro.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

10 ¿Por qué medios le gustaría recibir información sobre los servicios que se ofertan?

- Redes Sociales
- Hojas volantes, trípticos.
- Por parte de amigos y/o familiares

Tabla 31. Pregunta 10

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Redes Sociales	283	74,47
Hojas Volantes	25	6,58
Por amigos y familiares	72	18,95
Total	380	100

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

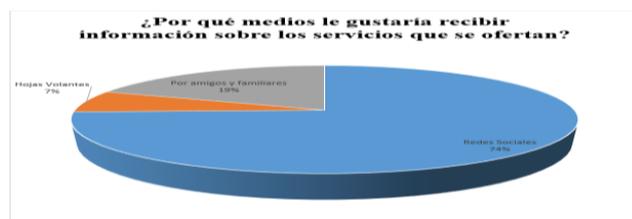


Figura 29. Pregunta 10

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

El 74% de los encuestados prefieren recibir información o publicidad del negocio mediante redes sociales, por la facilidad que tienen para acceder a estas, tan solo el 6% de las personas menciono que le gustaría recibir publicidad mediante hojas volantes o trípticos, mientras que un 19% tiene más confianza a visitar el negocio si es transmitido por un amigo o familiar.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

11 ¿Le gustaría que todos los servicios de Barbería y Tatuajes que Ud. Requiera sean a domicilio?

- a) Si
- b) No

Tabla 32. Pregunta 11

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	92	24,21
NO	288	75,79
Total	380	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

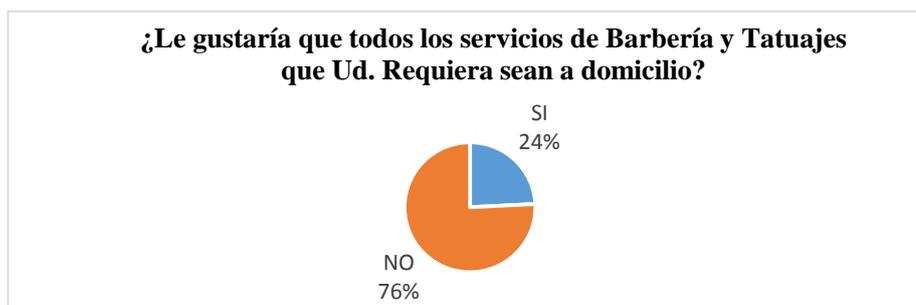


Figura 30. Pregunta 11

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

El número de encuestados a favor del no fue de 76 ya que prefieren recibir el servicio en las instalaciones, lo que sería más cómodo y confortable, algunos piensan que es impersonal recibir este tipo de servicios en sus propios hogares por lo que solo el 24% estuvo de acuerdo.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

12 ¿Usted está conforme con los servicios que ha recibido anteriormente en otros locales?

- a) Si
- b) No

Tabla 33. Pregunta 12

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	65	17,11
NO	315	82,89
Total	380	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

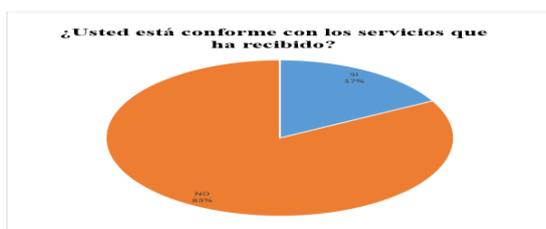


Figura 31. Pregunta 12

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

De las personas que fueron encuestadas el 83% afirmó que no estuvo satisfecho con los servicios que recibió anteriormente, quizás esto se deba a que muchas de las barberías son bastante empíricas y no dan al cliente el servicio que esa buscando, son realmente pocas las barberías que realizan este tipo de servicios de manera muy profesional, por lo que tan solo el 17% estuvo satisfecho con los servicios que recibió, tanto de barbería como de tatuajes.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

13 ¿Qué características usted observa al momento de ir a adquirir servicios de barbería y tatuajes?

- a) Calidad
- b) Seguridad
- c) Higiene
- d) Precio

Tabla 34. Pregunta 13

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Calidad	138	36,32
Seguridad	27	7,11
Higiene	100	26,32
Precio	115	30,26
Total	380	100

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

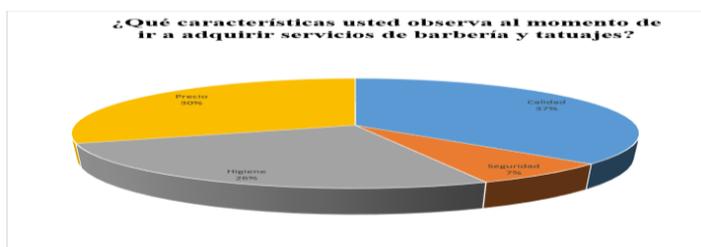


Figura 32. Pregunta 13

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

Las personas encuestadas se inclinaron por la calidad del servicio con un 37%, seguido por el precio, la higiene y por último la seguridad, algo bastante lógico si se estudia el punto de vista de los usuarios que siempre buscaran servicios de buena calidad a precios razonables.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

3.2 Oferta

Por su parte (Parkin, Esquivel, & Muñoz, Macroeconomía: versión para latinoamérica, 2007, pág. 80); “La oferta es la relación entre la cantidad ofrecida de un bien y su precio cuando todos los demás factores que influyen en los planes de compras permanecen constantes.”

3.2.1 Oferta Histórica

Las conclusiones derivadas (Orejuela Córdova & Sandoval Medina, 2002, pág. 145):

Al igual que cuando se analiza la demanda, el análisis del comportamiento histórico de la oferta del producto, se realiza con el propósito de determinar la información que permita determinar pronósticos sobre su comportamiento futuro. Además, permite identificar y analizar las consecuencias positivas y negativas de decisiones que fueron tomadas por los competidores e incorporar dicha experiencia en beneficio del proyecto.

Tabla 35. Oferta Histórica

EMPRESA	AÑO DE INICIO	PROMEDIO DE GANANCIA ANUAL
THE BARBER CLUB QUITO	2005	\$ 20.200,00
MACHOS BARBERIA QUITO	2009	\$ 23.840,00
SPORTSKUT CUMBAYA	2006	\$ 21.421,00
EDDYS BARBER STORE	2000	\$ 25.436,00
CAPONE'S BARBER CLUB	2008	\$ 16.438,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

3.2.2 Oferta Actual

Otra forma de contribuir (Orejuela Córdova & Sandoval Medina, 2002, pág. 146); “Analizar la situación existente, consiste en estudiar las características de la competencia que hay en la actualidad, tanto en las cantidades ofrecidas como en las condiciones en que se realiza dicha oferta.”

3.2.2.1 Cálculo de la Oferta Actual

Tabla 36. Oferta Actual

Año	Demanda proyectada	Oferta Actual	
		Aceptación de la competencia (%)	Oferta Actual
2017	16.141	0,1711	2.762

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

Realizando el círculo de la oferta actual se puede definir que el promedio de personas que asistirán es aceptable con 16.141 personas anual de acuerdo a la demanda, y se espera un incremento el mismo que se buscara potencializar para que el negocio y cubrir la oferta propuesta a pesar que la oferta proyectada del negocio es de 2.762.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

3.2.3 Oferta Proyectada

De igual manera (Orejuela Córdova & Sandoval Medina, 2002, pág. 150);
“El objetivo de este análisis, es proyectar la cantidad de bienes o servicios que serán entregados al mercado por la competencia, durante el periodo en que se va a evaluar el proyecto.”

Tabla 37. Proyección de Oferta

Proyección de la Oferta			
Año	Demanda Proyectada	Aceptación de la Competencia (%)	Oferta Proyectada
2018	15.947	0,1711	2.729
2019	15.756	0,1711	2.696
2020	15.315	0,1711	2.620
2021	14.886	0,1711	2.547
2022	14.469	0,1711	2.476

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

La oferta proyectada sin lugar a dudas nos demuestra que el negocio depende mucho de la calidad y cantidad de personas que el mismo recepte diariamente y cumplir las metas propuestas, la idea fundamental es alcanzar la oferta proyectada y es más superarla para lograr el punto de equilibrio en el menor tiempo posible.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

3.3 Demanda

Mientras que (Parkin, Esquivel, & Muñoz, Macroeconomía: versión para latinoamérica, 2007, pág. 81); “La demanda es la relación entre la cantidad demandada de un bien y su precio cuando todos los demás factores que influyen en los planes de compra permanecen constantes.”

3.3.1 Demanda Histórica

En cuanto (Orejuela Córdova & Sandoval Medina, 2002, pág. 66); “La determinación del comportamiento histórico de la demanda, permite identificar la evolución del mercado objetivo en los últimos años e identificar los factores y variables, que han tenido directa incidencia en los resultados encontrados.”

3.3.2 Demanda Actual

Dentro de ese marco (Orejuela Córdova & Sandoval Medina, 2002, pág. 67):

Para predecir el comportamiento futuro de la demanda, es necesario tomar en cuenta que todo pronóstico se inicia de una situación determinada, lo cual en este caso corresponde al comportamiento de la demanda actual. A su vez, dicha demanda actual se ha generado a partir de acontecimientos o hechos pasados, que se estudiaron en la sección anterior, al analizar el comportamiento histórico de la demanda.

3.3.2.1 Cálculo de la Demanda Actual

Tabla 38. Demanda Actual

Demanda Actual			
Año	Demanda	Tasa de Crecimiento Poblacional	Demanda Actual
2017	16.337	0,988	16.141

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

El cálculo de la demanda demuestra que la capacidad del negocio se encontrara dentro de la adecuada tomando en cuenta el número de los colaboradores en el mismo, sin embargo una mayor captación conduciría al crecimiento del negocio y por ende la captación de más clientes contrarrestando la disminución del 0.988% anual.

3.3.3 Demanda Proyectada

Tabla 39. Demanda Proyectada

Proyección de la Demanda			
Año	Demanda	Tasa de Crecimiento Poblacional	Demanda Proyectada
2018	16.141	0,988	15.947
2019	15.947	0,988	15.756
2020	15.756	0,972	15.315
2021	15.315	0,972	14.886
2022	14.886	0,972	14.469

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Análisis:

La demanda proyectada define una disminución regular anual en comparación a las aspiraciones que se espera tener en el negocio, consiguiendo con el mismo observar lo que se puede esperar o lograr alcanzar a aumentar la demanda proyectada, esperando que para el 2022 por lo menos incrementarlo y llegar a incrementarlo por año.

3.4 BALANCE OFERTA – DEMANDA

3.4.1 Balance Actual

Tabla 40. Balance Actual

CALCULO DEMANDA INSATISFECHA			
Año	Demanda proyectada	Oferta proyectada	Demanda insatisfecha (DP-OP)
2017	16.141	2.762	13.379

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

Evidentemente se puede analizar que el negocio va a depender mucho de las capacidades que tenga al momento de implementar estrategias y captar la mayor cantidad de clientes leales y estos mantenerlo para tratar de contrarrestar la disminución plasmada.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

3.4.2 Balance Proyectado

Tabla 41. Balance Proyectado

CALCULO DEMANDA INSATISFECHA			
Año	Demanda proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha (DP-OP)
2018	15.947	2.729	13.219
2019	15.756	2.696	13.060
2020	15.315	2.620	12.694
2021	14.886	2.547	12.339
2022	14.469	2.476	11.993

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

En la proyección realizada al 2022 claramente la demanda es mucho mayor a lo que se espera ofertar en el negocio, con lo que influirá mucho las estrategias a implementar para que se logre alcanzar el objetivo y poder conseguir en menor tiempo el punto de equilibrio.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

Con referencia (Miranda Miranda, 2005, pág. 118):

Uno de los aspectos que mayor atención requiere por parte de los analistas, es el estudio técnico que supone: la determinación del tamaño conveniente, la identificación de la localización final apropiada y, obviamente, la selección del modelo tecnológico y administrativo idóneo que sean consecuentes con el comportamiento del mercado y las restricciones de orden financiero.

4.1 Tamaño del Proyecto

Refiere el mencionado (Prieto Herrera, 2014, pág. 120): “La dimensión o tamaño de un proyecto se define como su capacidad de producción en un determinado periodo de tiempo de funcionamiento.”

4.1.1 Capacidad Instalada

Tabla 42. Capacidad Instalada

CAPACIDAD INSTALADA BARBER SHOP	
TRABAJADORES	2
CAPACIDAD DE SERVICIO DIARIA	22
CAPACIDAD DE SERVICIO MENSUAL	660
CAPACIDAD DE SERVICIO ANUAL	7920
PRECIO	6,00
TOTAL	47.520,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Tabla 43. Capacidad Instalada

CAPACIDAD INSTALADA TATUAJES	
TRABAJADORES	1
CAPACIDAD DE SERVICIO DIARIA	4
CAPACIDAD DE SERVICIO MENSUAL	120
CAPACIDAD DE SERVICIO ANUAL	1440
PRECIO	50,00
TOTAL	72.000,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

Para la barbería en la capacidad instalada con dos trabajadores se tendría una producción de servicios diarios de 22, mensualmente serían 660 y en dólares se traduce a \$ 47.520.00 anualmente, si se llegara a ocupar toda la capacidad del negocio. Mientras que la capacidad instalada o lo que podrá producirse en el área de tatuajes con un solo trabajador una producción de servicio diaria de 4 con un precio unitario de \$50.00 anualmente se conseguiría una cantidad de \$72.000.00.

4.1.2 Capacidad Óptima

También admitió (Prieto Herrera, 2014, pág. 120):

El tamaño óptimo de un proyecto es aquel que produce la rentabilidad más alta o la mayor diferencia entre los costos y beneficios (inversionista) o también el más bajo costo unitario o la mayor diferencia entre costos y beneficios sociales (estado).

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Tabla 44. Capacidad Óptima

CAPACIDAD ÓPTIMA BARBER SHOP	
TRABAJADORES	2
CAPACIDAD DE SERVICIO DIARIA	22
CAPACIDAD DE SERVICIO MENSUAL	660
CAPACIDAD DE SERVICIO ANUAL	7920
% DE ACEPTACION	0,8947
TOTAL	7.086
% DE FRECUENCIA	0,50
TOTAL	3.543
PRECIO	6,00
TOTAL	21.258,07

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Tabla 45. Capacidad Óptima

CAPACIDAD ÓPTIMA TATUAJES	
TRABAJADORES	1
CAPACIDAD DE SERVICIO DIARIA	4
CAPACIDAD DE SERVICIO MENSUAL	120
CAPACIDAD DE SERVICIO ANUAL	1440
% DE ACEPTACION	0,8947
TOTAL	1.288
% DE FRECUENCIA	0,5316
TOTAL	685
PRECIO	50,00
TOTAL	34.244,82

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

En cuanto a la capacidad óptima para el negocio de acuerdo a la aceptación y frecuencia que el público tendrá, la barbería obtendrá 3543 servicios que anualmente se traducirá en ganancia de \$21.258.07 y para el área de tatuajes de acuerdo al porcentaje de aceptación y la frecuencia de consumos se tendrá un total de servicios de 1288 y anualmente una ganancia de \$34.244.82. La capacidad óptima del negocio

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

puede aumentar si se pone en práctica una estrategia de marketing que haga aumentar el porcentaje de aceptación de los clientes potenciales del sector.

4.2 Localización

Llama la atención (Prieto Herrera, 2014, pág. 121):

Dentro de los factores que inciden en la solución óptima quizás el más importante es el relacionado con la LOCALIZACIÓN, debido a la influencia de esta en la producción y distribución tanto de materia prima como de los productos y servicios ofrecidos por el proyecto.

4.2.1 Macro Localización

El negocio se situara en la ciudad de Quito DM, en el sector Ñaquito, después de considerar varios aspectos se llegó a la conclusión de que este sería el mejor lugar para ubicar el negocio.

Tabla 46. Macro localización

MACRO LOCALIZACIÓN	
País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Parroquia	Ñaquito
Sector	Ñaquito

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

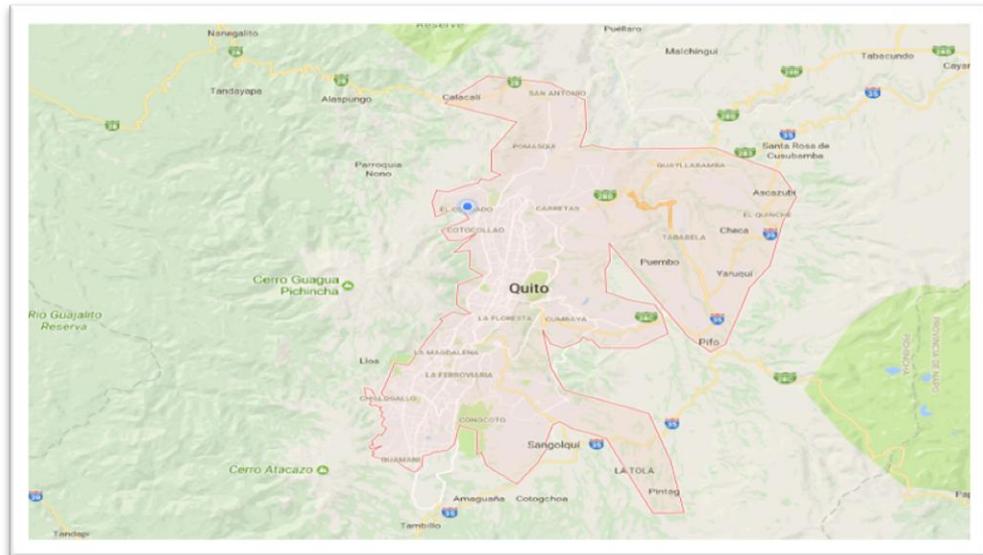


Figura 33. Mapa de Quito

Fuente: Google Maps

4.2.2 Micro Localización

Según observación de acuerdo al nivel de comercio que existe en la zona se determinó la Microlocalización en la parroquia Ñaquito, a pesar de estar compuesta por sectores aledaños se tienen como objetivo ubicar el negocio en el sector Ñaquito.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

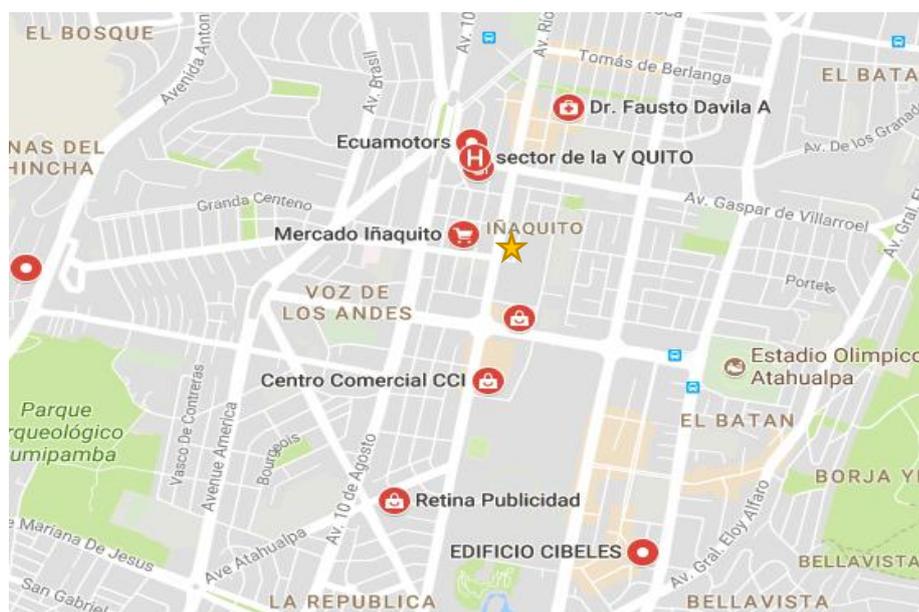


Figura 34. Micro Localización
Fuente: Google Maps

4.2.3 Localización Óptima

Tabla 47. Localización Óptima

FACTORES	PONDERACIÓN	6 DE DICIEMBRE		SHIRYS		ELOY ALFARO		IÑAQUITO	
		CALF	TOTAL	CALF	TOTAL	CALF	TOTAL	CALF	TOTAL
COSTO DEL ARRIENDO	0,20	4	0,8	5	1	6	1,2	9	1,8
SEGURIDAD	0,15	7	1,05	5	0,75	8	1,2	9	1,35
ACCESO	0,25	7	1,75	7,5	1,875	7	1,75	8	2
COMPETENCIA	0,20	8	1,6	4	0,8	6	1,2	8,5	1,7
PARQUEADERO	0,05	6	0,3	3	0,15	5	0,25	6,5	0,325
TRANSPORTE	0,10	9	0,9	9	0,9	9	0,9	9	0,9
INSTITUCIONES FINANCIERAS	0,05	4	0,2	6	0,3	7	0,35	7	0,35
TOTAL	1,00		6,6		5,775		6,85		8,43

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Análisis:

Con la finalidad de encontrar un lugar en donde se obtenga la mayor rentabilidad y acogimiento al negocio y otros aspectos que también son fundamentales, se puede observar que el lugar con mayores conveniencias para el negocio es el sector de la Ñaquito, los arriendos son más accesibles, la seguridad se encuentra superior a lo normal al igual que el transporte, por parte del tema de parqueadero es un poco complicado sin embargo el negocio no necesariamente necesitaría un área de parqueadero para varios carros y en el caso de las instituciones financieras tampoco habría mayor relevancia a pesar que si se nota el incremento de clientes se tomaran medidas para que el cliente pueda usar tarjetas en sus pagos.

4.3 Ingeniería del Producto

Según el estudio (Arcusa Postils, Gil Vilda, & Suñé Torrents, 2004, pág. 57):
“Es la responsable de la funcionalidad final del producto, de la tecnología necesaria y del diseño detallado. Se suele encuadrar en las áreas de Investigación y Desarrollo.”

4.3.1 Definición del Producto o Servicio

Unas ideas y reflexiones (Publicaciones Vértice, 2008, pág. 1); “El servicio es el conjunto de prestaciones que le cliente espera (además del producto o del servicio básico) como consecuencia del precio, la imagen y la reputación del mismo.”

4.3.2 Distribución de la Planta

Tabla 48. Distribución de la Planta

ÁREA	DIMENSIONES	TOTAL M ²
OFICINA ADMINISTRATIVA	4 m * 3.25 m	13.00
ÁREA OPERATIVA DE BARBERIA	5 m * 5.22 m	26.10
ÁREA OPERATIVA DE TATUAJES	4.2 m * 4 m	16.80
BODEGA	2.18 m * 5 m	10.90
AREA DE DESCANSO CON BAÑO	3.24 m * 4.5 m	14.58
RECEPCIÓN	2 m * 2.1 m	4.20
BAÑO CLIENTES		3.68
TOTAL CAPACIDAD INSTALADA		89.26 M²

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

4.3.2.1 Código de Cercanía

Tabla 49. Código de Cercanía

CÓDIGO DE CERCANÍA	
1	Por procesos
2	Por gestión administrativa
3	Necesidad
4	Ruido
5	Higiene
6	Seguridad

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

4.3.2.2 Razones de Cercanía

Tabla 50. Razones de Cercanía

RAZONES DE CERCANÍAS	
A	Absolutamente Necesario Que Este Cerca
E	Especialmente Necesario Que Este Cerca
I	Importante Que Este Cerca
O	Cercanía Ordinaria
U	Cercanía Indiferente
X	Cercanía Indeseable

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Tabulación de Matriz Triangular

Área Administración:

El negocio contara con un área de administración el mismo en donde se guardarán todos los documentos legales de la empresa y será ocupado por el gerente del mismo.

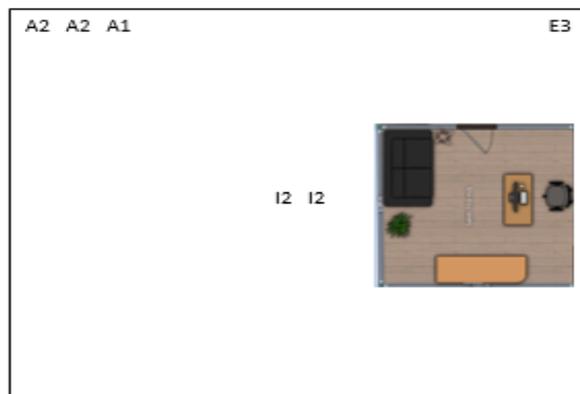


Figura 36. Tabulación Área Administrativa

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Área Operativa de Barbería:

En esta área se realizarán todos los trabajos de barbería, en el mismo se encontrarán dos espacios de trabajo para los dos auxiliares, además de sillones de espera.



Figura 37. Tabulación Área Operativa de Barbería

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Área Operativa de Tatuajes:

El área operativa de tatuajes es más pequeña porque cuenta solo con un tatuador y se realizara un trabajo a la vez, cabe recalcar que esta área es más privada y debe mantener altos estándares de asepsia.

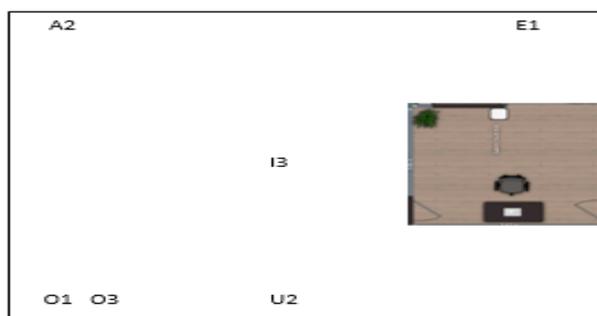


Figura 38. Tabulación Área Operativa de Tatuajes

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Bodega:

El negocio contará con una pequeña bodega en la que se mantendrán los productos a utilizar por los colaboradores a más de artículos de venta de proveedores estratégicos.



Figura 39. Tabulación Bodega

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Área de Descanso con Baño:

Se implementará un área de descanso para los colaboradores con TV y baño privado, aquí podrán tomar su almuerzo, descansar o relajarse.

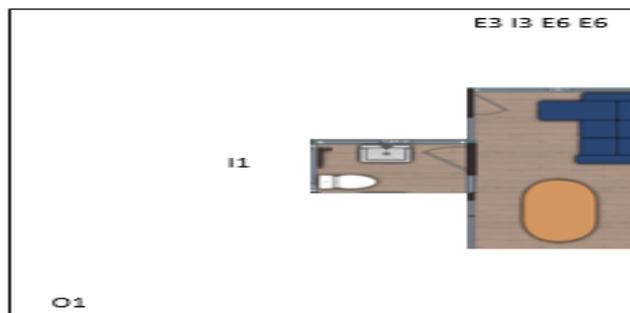


Figura 40. Tabulación Área Descanso con Baño

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Recepción:

El área de la recepción es la más sobresaliente de la empresa ya que será el primer contacto con el cliente, será un área organizada en donde los cliente obtendrán información sobre los servicios que se ofertan.



Figura 41. Tabulación Recepción

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Baño Clientes:

El negocio contara con un baño exclusivamente para los clientes muy distinto del baño de los empleados, contara con todos los implementos necesarios para su funcionamiento.

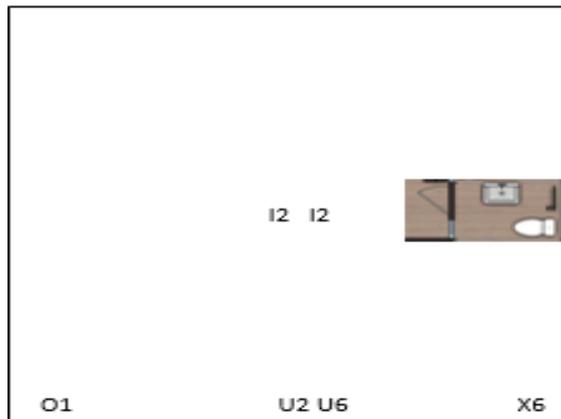


Figura 42. Tabulación Baño Clientes

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

4.3.3 Proceso Productivo

Como resultado (Paredes Ortega & Fullana Belda, 2008, pág. 46); “El proceso productivo elemental, cualquiera que sea la complejidad del mismo, consiste en transformar unos bienes adquiridos denominados materias primas en otros bienes distintos denominados productos terminados.”

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Descripción del Proceso del Flujograma



Figura 43. Flujograma Proceso Barbería
 Fuente: Investigación Propia
 Elaborado por: Erik Rincón

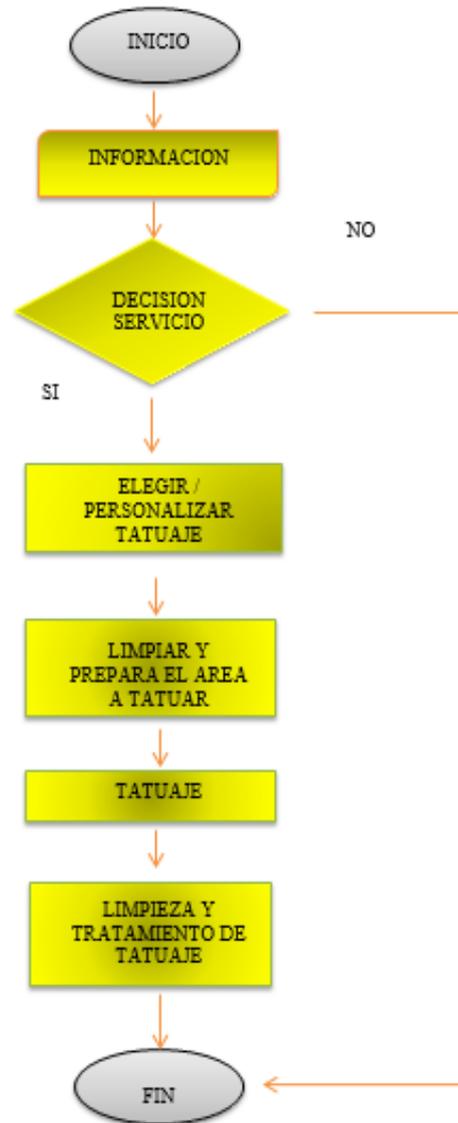


Figura 44. Flujograma Proceso Tatuajes
 Fuente: Investigación Propia
 Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Tabla 52. Descripción Actividades Barbería

ÁREA	DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES	TIEMPO
Recepción	Información: Se entrega toda la información necesaria requerida previa al asesoramiento del barbero.	15 minutos
Recepción	Decisión del servicio: El cliente decide si toma o no el corte	15 minutos
Área Operativa	Corte y Diseño de Cabello: La persona especialista realiza preguntas más a fondo de lo que desea el cliente y procede con el trabajo.	30 a 35 minutos
Área Operativa	Estilización y Diseño de Barba: La persona especializada utiliza sus herramientas de trabajo limpias y navajas nuevas.	15 a 20 minutos
Área Operativa	Tratamiento y Limpieza: Una vez culminado el corte se procederá a limpiar el área trabajada y recomendar al cliente maneras para que conserve el corte en su forma	10 minutos

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Tabla 53. Descripción Actividades Tatuajes

ÁREA	DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES	TIEMPO
Recepción	Información: Se entrega toda la información necesaria requerida previa al asesoramiento del tatuador.	15 minutos
Recepción	Decisión del Servicio: El cliente decide si toma o no el modelo	15 minutos
Área Operativa	Elegir / Personalizar Tatuaje: La persona especialista realiza preguntas más a fondo de lo que desea el cliente y procede con el trabajo.	30 a 35 minutos
Área Operativa	Limpieza y Preparar el Área a Tatuarse: El Tatuador utiliza sus herramientas de trabajo limpias y guantes para el trabajo para proceder a esterilizar el área a tatuarse.	15 a 20 minutos
Área Operativa	Tatuaje: Una vez elegido el tatuaje se procederá a plasmarlo en el área elegida por el cliente y para evitar el dolor el tatuador utiliza técnicas de conversación y otras.	10 minutos
Área Operativa	Limpieza y Tratamiento de Tatuaje: Una vez culminado el tatuaje se procederá a limpiar el área trabajada, cubriéndola con una capa protectora para los primeros días y recomendar al cliente maneras para que conserve el tatuaje en buenas condiciones, cremas y alimentación para evitar infección.	15 minutos

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

4.3.4 Maquinaria y Equipo

De acuerdo con (Universidad Interamericana para el Desarrollo, 2009, pág.

3):

Los inmuebles, planta y equipo, son los activos que posee una empresa para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para arrendarlos a terceros o para propósitos administrativos, y se esperan usar durante más de un período económico.

Tabla 54. Maquinaria y Equipo

MAQUINARIA Y EQUIPO			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
AFEITADORAS	2	\$ 50,00	\$ 100,00
TIJERAS	3	\$ 15,00	\$ 45,00
ESTERILIZADOR	6	\$ 150,00	\$ 900,00
MAQUINA PARA CORTAR CABELLO	2	\$ 60,00	\$ 120,00
MAQUINA PARA TATUAR	1	\$ 50,00	\$ 50,00
TOTAL			\$ 1.215,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Muebles y Enseres

Esta situación (Molina Aznar, 2002, pág. 57); “Esta cuenta tiene igual movimiento que la 200, sólo que se refiere a esta clase de activos.”

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Tabla 55. Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
SILLONES	3	\$ 90,00	\$ 270,00
ESCRITORIOS	2	\$ 90,00	\$ 180,00
SILLAS	6	\$ 40,00	\$ 240,00
ARCHIVADORES	1	\$ 100,00	\$ 100,00
ESTANTERÍAS	4	\$ 80,00	\$ 320,00
MESAS	1	\$ 100,00	\$ 100,00
TOTAL			\$ 1.210,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Equipos de Oficina

Todas estas razones (Molina Aznar, 2002, pág. 56); “Esta cuenta representa, a valor original de compra, el del mobiliario y equipo de oficina. Se incrementa por las adquisiciones efectuadas y se disminuye por la ventas o dadas de bajas por inservibles.”

Tabla 56. Equipos de Oficina

EQUIPOS DE OFICINA			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
GRAPADORAS	2	\$ 3,00	\$ 6,00
PERFORADORAS	2	\$ 3,00	\$ 6,00
CALCULADORAS	2	\$ 5,00	\$ 10,00
TELÉFONOS	3	\$ 30,00	\$ 90,00
TOTAL			\$ 112,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Equipos de Computación

Al comparar estas evidencias (Latorre, Granados, & Ramírez, 2005, pág. 269); “Es una cuenta en la que se registran las entradas y salidas por compra y venta o cualquier transformación comercial que se realice con equipos de computación y comunicación.”

Tabla 57. Equipos de Computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
IMPRESORAS	1	\$ 90,00	\$ 180,00
COMPUTADORAS	2	\$ 400,00	\$ 800,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

Evidentemente para implementar un negocio es necesario todos los implementos para cada una de las áreas que va a tener el mismo y se nota que realizando una lista de equipos de oficina, equipos de computación, muebles y enseres, nuestra inversión inicial debe ser considerable para que el mismo tenga todos los implementos necesarios para la atención y consecuentemente satisfacer los requerimientos de los cliente.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

Al respecto (García Padilla, 2015, pág. 5); “Puede decirse que el análisis financiero de una organización es el examen, comparación, distinción y síntesis de las condiciones, elementos, propiedades y características financieras de las mismas.”

5.1 Ingresos Operacionales y no Operacionales

Ingresos Operacionales:

Por su parte (Ortiz Tovar & Mendoza Roca, 2016, pág. 56);

Son los que se obtienen por el desarrollo de actividades relacionadas con el objeto social del negocio, es decir aquellos que se generan por la prestación de servicios o por la venta de productos. Las empresas de servicios los denominan ingresos por servicios, y las que venden productos, ingresos por ventas.

Ingresos No Operacionales:

En cuanto (Cardozo Cuenca, 2014, pág. 10); “Anteriormente, los ingresos se dividían en ingresos operacionales y no operacionales, bajo los estándares son ingresos ordinarios y extraordinarios. Los ingresos extraordinarios también se denominan ganancias.”

Tabla 58. Ingresos Operacionales

Ingresos operacionales			Año 1			Año 2		
Alquiler de cancha	Q	V	Ingreso	Q	V	Ingreso	Q	V
BARBERIA	3543	6,00	21258,00	3593	6,02	21.624,59		
TATUAJES	685	50,00	34245,00	687	50,16	34469,55		
TOTALES	4228	56	55503,00	4279,79	56,18	56.094,14		

Año 3			Año 4			Año 5		
Q	V/Hora	Ingreso	Q	V/Hora	Ingreso	Q	V/Hora	Ingreso
3643	6,04	21997,50	3694	6,06	22376,84	3746	6,08	22762,73
697	50,32	35063,97	707	50,48	35668,64	716	50,64	36283,74
4339,71	56,36	57061,47	4400,47	56,54	58045,49	4462,07	56,72	59.046,47

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

Los ingresos operacionales para el Barber Shop serán en el primer año de \$ 55.503.00, que corresponde a 3543 servicios de barbería y 685 servicios de tatuajes a precios de \$ 6 y \$ 50 respectivamente, de acuerdo a las tasa de crecimiento del sector de 1.40% y la tasa de inflación de 0.32%, los ingresos operacionales aumentaran hasta ubicarse en el último año en \$ 59.046.47.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

5.2 Costos

Dentro de ese marco (Rocafort Nicolau & Ferrer, 2008, pág. 16); “Se entiende por coste la medida y valoración del consumo realizado o previsto por la aplicación racional de los factores para la obtención de un producto, trabajo o servicio.”

5.2.1 Costo Directo

Asimismo (Paredes & Fullana Belda, 2008, pág. 92):

Son aquellos costes que se pueden identificar como integrantes del producto, y además, se pueden asignar al mismo de forma cierta y económicamente asumible. Para estos costes se conocen las cantidades de factores consumidos por unidad de producto en términos físicos y económicos.

5.2.2 Costos Indirectos

En síntesis (Toro López, 2016, pág. 20.); “Aunque están relacionados con un objeto de costo específico, no pueden ser reconocidos en este mediante una simple fórmula económica. Para poder asignarlos a un objeto de Costo, debemos apelar a un mecanismo de asignación particular.”

5.2.3 Gastos Administrativos

En efecto (Mejía Gutierrez, 2005, pág. 15):

Todas las empresas, entidades y organizaciones de carácter privado o público así como los proyectos económicos tienen dentro del desarrollo y ejecución de su objeto social o actividad económica que incurrir en una serie de gastos de diferente índole que están asociadas con el funcionamiento general y con el ejercicio de una administración eficiente y efectiva, de los cuales no pueden prescindir.

Tabla 59. Rol de Pagos

ROL DE PAGOS DE ADMINISTRACIÓN								
	Sueldo Mensual	Aporte Patronal IESS 11,15%	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Fondos de Reserva	Valor Mensual	Valor Anual
Administrador	400,00	44,60	33,33	31,25	16,67	33,32	559,17	6.710,04
Recepcionista	375,00	41,81	31,25	31,25	15,63	31,24	526,18	6.314,10
Barbero	375,00	41,81	31,25	31,25	15,63	31,24	526,18	6.314,10
Barbero	375,00	41,81	31,25	31,25	15,63	31,24	526,18	6.314,10
Tatuador	400,00	44,60	33,33	31,25	16,67	33,32	559,17	6.710,04
TOTAL SUELDO	1.925,00	214,64	160,42	156,25	32,29	160,35	2.696,87	32.362,38

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Tabla 60. Gastos Administrativos

Descripción	Cantidad	Valor	TOTAL		
			Unitario	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Personal Administración				2.696,87	32.362,38
Suministros de Oficina	1	50,00	50,00	50,00	600,00
Arriendos	1	700,00	700,00	700,00	8.400,00
Suministros de Limpieza	1	200,00	200,00	200,00	2.400,00
Agua Potable	1	30,00	30,00	30,00	360,00
Luz Eléctrica	1	60,00	60,00	60,00	720,00
Teléfono	1	20,00	20,00	20,00	240,00
Internet	1	22,00	22,00	22,00	264,00
Honorarios Profesionales (Contador)	1	90,00	90,00	90,00	1.080,00
TOTAL		1.172,00	3.868,87	3.868,87	46.426,38

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

Los gastos administrativos del negocio comprenden el sueldo de personal, que incluye la aportación patronal al IESS, y las obligaciones que se deben pagar a los empleados, también los suministros de oficina, de limpieza, es estos últimos se tendrá un mayor importe ya que el negocio utilizara bastantes suministros como shampoo, entre otros, el valor anual ara gastos de administración será de \$ 46.426.38.

5.2.4 Gasto de Ventas

Con referencia (Laporte Pomi, 2016, pág. 54); “El costo de venta se conforma por el costo vendido, más los gastos comerciales inherentes a la comercialización y venta de los productos.”

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Tabla 61. Gasto de Venta

GASTOS DE VENTAS				
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Impresos – Flyers	200	0,10	20,00	240,00
Artículos Promocionales	150	2,00	300,00	1.200,00
TOTAL			320,00	1.440,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

Al ser una empresa de servicios todo lo que involucre a la distribución del mismo se cargara al gasto, es decir que no se presentara un costo de venta sino más bien un gasto de venta que para el Barber Shop asciende a un valor de \$ 320.00 mensual y anual será de \$ 1440.00.

5.2.5 Costos Financieros

Sobre el asunto (Mejía Gutierrez, 2005, pág. 25):

¿Cómo involucrar el costo financiero? Si tenemos en cuenta que el uso del dinero de terceros en la empresa (créditos) genera el pago de intereses, es precisamente este concepto el que define, explica y calcula el costo financiero; dicho de otra manera, los costos financieros no son más que los intereses que se pagan por la utilización de un préstamo en el proyecto, por tanto para registrar esta clase de costo en el presupuesto primero tenemos que saber si hay pasivos u obligaciones con terceros para entrar a hacer el análisis y cálculo de los mismos.

5.2.6 Costos Fijos y Variables

Sin duda (Laporte Pomi, 2016, pág. 40):

Un costo es variable cuando evoluciona en forma proporcional respecto a la variable que es objeto de medición. En cambio, un costo es fijo cuando se mantiene el valor ante oscilaciones respecto de la variable que es objeto de medición. Obsérvese que costo fijo no es sinónimo de costo constante. Sin embargo, es posible observar costos que tienen un comportamiento mixto, es decir, que poseen aspectos variables y fijos a la vez, estos son llamados costos mixtos.

Tabla 62. Costos Fijos y Variables

Descripción	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Personal Administración	32.362,38	32.465,94	32.569,83	32.674,05	32.674,39
Suministros de Oficina	600,00	601,92	603,85	605,78	607,72
Arriendos	8.400,00	8.426,88	8.453,85	8.480,90	8.508,04
Suministros de Limpieza	2.400,00	2.407,68	2.415,38	2.423,11	2.430,87
Agua Potable	360,00	361,15	362,31	363,47	364,63
Luz Eléctrica	720,00	722,30	724,62	726,93	729,26
Teléfono	240,00	240,77	241,54	242,31	243,09
Internet	264,00	264,84	265,69	266,54	267,40
Honorarios Profesionales (Contador)	1.080,00	1.083,46	1.086,92	1.090,40	1.093,89
TOTAL	46.426,38	46.574,94	46.723,98	46.873,50	46.919,27

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

Los costos fijos y variables están comprendidos de igual forma que por los gastos administrativos y crecerán de acuerdo a la inflación que se tenga en el

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

transcurso de los años, por ejemplo para el primer año serán de \$ 46.426.38, y dentro del quinto año \$ 46.919.27.

5.3 Inversiones

De acuerdo con (Pérez-Carballo Veiga, 2010, pág. 5); “La genuina aportación de las inversiones reside en su capacidad para contribuir, individual y colectivamente, a la implantación de la estrategia.”

Tabla 63. Cuadro de Inversiones

Cuadro de Inversiones			
Concepto	Uso de Fondos	Recursos Propios	Recursos Financieros
Inversiones en Activos Fijos			
Maquinaria y Equipo	1.215,00	800,00	415,00
Equipo de Computación	890,00	500,00	390,00
Equipo de Oficina	112,00	112	0,00
Muebles y Enseres	1.210,00	800,00	410,00
Total de Activos Fijos	3.427,00	2.212,00	1.215,00
Activos Diferidos			
Gasto de Constitución	220,00	220,00	
Estudio de Factibilidad	180,00	180,00	
Total de Activos Diferidos	400,00	400,00	0,00
Capital de Trabajo			
Gastos de Administración	3.868,87		3.868,87
Gastos de Ventas	320,00		320,00
Gastos Financieros	25,26		
Total Capital de Trabajo	4.214,13	0,00	4.188,87
Total de Inversión	8.041,13	2.612,00	5.403,87
Participación	100%	32%	67%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Análisis:

Las inversiones que se realizarán para el negocio comprenden maquinaria y equipo, equipos de computación, equipos de oficina, muebles y enseres entre los activos fijos, mientras que para los activos diferidos serán los gastos de constitución y el estudio de factibilidad, cabe recalcar que la mayoría de esta inversión será financiada.

5.3.1 Inversión Fija

Finalmente los aspectos (De Gregorio Rebeco, 2007, pág. 18):

La inversión fija también se conoce como formación bruta de capital fijo. La palabra fijo se usa para destacar que, contrariamente a los inventarios estos bienes estarán fijos en la economía durante un tiempo largo y se usarán para producir nuevos bienes. En consecuencia, la inversión es la adición de bienes del capital al stock existente.

5.3.1.1 Activos Fijos

Como complemento (Portillao García & Checha Hinojo, 2015, pág. 6); “La empresa, como ente con personalidad económica, posee una serie de elementos patrimoniales que van a conformar su estructura productiva, es decir le van a permitir llevar a cabo la actividad que marca su razón de ser.”

Tabla 64. Activos Fijos

Activos Fijos	Valor
Maquinaria y Equipo	1.215,00
Equipo de Computación	890,00
Equipo de Oficina	112,00
Muebles y Enseres	1210,00
Total	3427,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Tabla 65. Maquinaria y Equipo

MAQUINARIA Y EQUIPO			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
AFEITADORAS	2	\$ 50,00	\$ 100,00
TIJERAS	3	\$ 15,00	\$ 45,00
ESTERILIZADOR	6	\$ 150,00	\$ 900,00
MAQUINA PARA CORTAR CABELLO	2	\$ 60,00	\$ 120,00
MAQUINA PARA TATUAR	1	\$ 50,00	\$ 50,00
TOTAL			\$ 1.215,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Tabla 66. Equipos de Computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
IMPRESORAS	1	\$ 90,00	\$ 90,00
COMPUTADORAS	2	\$ 400,00	\$ 800,00
TOTAL			\$ 890,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Tabla 67. Equipos de Oficina

EQUIPOS DE OFICINA			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
GRAPADORAS	2	\$ 3,00	\$ 6,00
PERFORADORAS	2	\$ 3,00	\$ 6,00
CALCULADORAS	2	\$ 5,00	\$ 10,00
TELÉFONOS	3	\$ 30,00	\$ 90,00
TOTAL			\$ 112,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Tabla 68. Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
SILLONES	3	\$ 90,00	\$ 270,00
ESCRITORIOS	2	\$ 90,00	\$ 180,00
SILLAS	6	\$ 40,00	\$ 240,00
ARCHIVADORES	1	\$ 100,00	\$ 100,00
ESTANTERÍAS	4	\$ 80,00	\$ 320,00
MESAS	1	\$ 100,00	\$ 100,00
TOTAL			\$ 1.210,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

La inversión total para los activos fijos será de \$ 3.427.00 que comprenden a maquinaria y equipo, equipos de computación, equipos de oficina y muebles y enseres. Esa será la estructura de activos fijos del negocio.

5.3.1.2 Activos Nominales

Hasta el presente (Piketty, 2014, pág. 18)

Los activos nominales se caracterizan por estar sometidos a un fuerte riesgo inflacionario: cuando se invierten 10000 euros en una cuenta de cheques, de ahorro o una obligación pública o privada no indexada, esa inversión sigue valiendo 10000 euros 10 años después, incluso si entre tanto los precios al consumidor se duplicaron.

Tabla 69. Activos Diferidos

Activos Diferidos	Valor
Gasto de Constitución	220,00
Estudio de Factibilidad	180,00
Total de Activos Diferidos	400,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Análisis:

La estructura de los activos diferidos para la empresa constituyen básicamente los gastos de constitución y el estudio de factibilidad por un total de \$ 400.00, basados en los precios en los que se incurriría al constituir una empresa en el país.

5.3.2 Capital de Trabajo

Hasta el presente (Sapag Chain, 2007, pág. 25):

Desde el punto de vista del cálculo de la rentabilidad de un proyecto, no es necesaria una gran precisión en su determinación, por cuanto el capital de trabajo, como se verá más adelante, si bien se considera como una inversión inicial, es un activo de propiedad permanente del inversionista que se mantiene en la empresa, por lo que deberá considerarse como parte de los beneficios recuperables en el tiempo.

Tabla 70. Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO				
Descripción	1 Mes	1 Mes	1 Mes	TOTAL
GASTOS DE ADMINISTRACION	3.868,87	3.868,87	3.868,87	11.606,60
GASTOS DE VENTAS	320,00	320,00	320,00	960,00
GASTO INTERÉS	25,26	24,27	23,26	72,79
TOTAL	4.214,13	4.213,13	4.212,13	12.639,39

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

El capital de trabajo es sumamente importante en un negocio que recién está empezando sus actividades económicas, este será el importe económico que servirá

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

para que la empresa se mantenga en pie durante los primeros meses y no depender exclusivamente de los que se genere por los servicios brindados, así para los tres primeros meses se necesitara un capital de trabajo de \$ 12.639.39.

5.3.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

Al respecto (Barajas Novoa, 2008, pág. 105); “El estado de fuentes y uso de los fondos indica de dónde provino el flujo de efectivo de una empresa en un periodo determinado (fuentes), y en que fue utilizado.”

Tabla 71. Fuente de Financiamiento y Uso de Fondos

Inversión	:	100%	8.041,13	
Cap. Propio	:	32%	2.612,00	
Financiamiento	:	67%	5.403,87	
Plazo	:		24	MESES
Interés	:		11,22%	0,47%
Pagos	:		MENSUAL	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

El capital financiado que se requerirá para el negocio será de \$ 5403.87, mismo que se obtendrá de alguna entidad financiera a un plazo máximo de dos años, lo que reducirá el interés que se tendrá que pagar durante ese tiempo.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

5.3.4 Amortización de Financiamiento

A pesar del esfuerzo (Gonzales Urbina, 2014, pág. 15); “Los esquemas de amortización de la deuda son diversos y se adecuan al comportamiento o preferencia de los inversionistas o de los que toman un financiamiento.”

Tabla 72. Amortización

Periodo	Saldo	Interés	Cuota Fija	Capital	Saldo Insoluto
0	5.403,87	0,00	0,00	0,00	5.403,87
1	5.403,87	25,26	238,55	213,29	5.190,57
2	5.190,57	24,27	238,55	214,29	4.976,29
3	4.976,29	23,26	238,55	215,29	4.761,00
4	4.761,00	22,26	238,55	216,30	4.544,70
5	4.544,70	21,25	238,55	217,31	4.327,39
6	4.327,39	20,23	238,55	218,32	4.109,07
7	4.109,07	19,21	238,55	219,34	3.889,72
8	3.889,72	18,18	238,55	220,37	3.669,35
9	3.669,35	17,15	238,55	221,40	3.447,95
10	3.447,95	16,12	238,55	222,43	3.225,52
11	3.225,52	15,08	238,55	223,47	3.002,04
12	3.002,04	14,03	238,55	224,52	2.777,53
13	2.777,53	12,98	238,55	225,57	2.551,96
14	2.551,96	11,93	238,55	226,62	2.325,33
15	2.325,33	10,87	238,55	227,68	2.097,65
16	2.097,65	9,81	238,55	228,75	1.868,90
17	1.868,90	8,74	238,55	229,82	1.639,08
18	1.639,08	7,66	238,55	230,89	1.408,19
19	1.408,19	6,58	238,55	231,97	1.176,22
20	1.176,22	5,50	238,55	233,06	943,17
21	943,17	4,41	238,55	234,14	709,02
22	709,02	3,31	238,55	235,24	473,78
23	473,78	2,21	238,55	236,34	237,44
24	237,44	1,11	238,55	237,44	0,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Análisis:

La deuda que tendrá el negocio será de un total de \$ 5.403.87, con un total de interés del \$ 321.43, la misma será financiada a un plazo de dos años de acuerdo a la tasa de interés de la entidad bancaria que a su vez no puede superar las referenciales del Banco Central.

5.3.5 Depreciaciones (tabla de depreciación)

Antes de estudiar (Ketelhörn, Montiel, & Marín, 2014, pág. 11):

Sin embargo, nótese que las depreciaciones y los otros costos no desembolsables tienen un efecto en los flujos del proyecto a través del impacto que producen en el impuesto sobre la renta que debe pagarse, que sí es claramente un flujo de efectivo.

Tabla 73. Depreciaciones

CUADRO DE DEPRECIACIONES							
Descripción	Año 0	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria y Equipo	1.215,00	10	121,50	121,50	121,50	121,50	121,50
Equipos de Oficina	112,00	10	11,20	11,20	11,20	11,20	11,20
Equipos de Computación	890,00	3	296,67	296,67	296,67	296,67	296,67
Muebles y Enseres	1.210,00	10	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00
TOTAL			550,37	550,37	550,37	550,37	550,37

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

Los equipos depreciables que tendrá el negocio son maquinaria y equipo con vida útil de 10 años, y un valor de \$ 1.215.00, equipos de oficina con vida útil de 10 años por un valor de \$ 112.00, equipos de computación por \$ 890.00 y vida útil de 3 años y por ultimo muebles y enseres por un total de \$ 1.210.00 con vida útil de 0 años.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

5.3.6 Estado de Situación Inicial

Como complemento (Pedreño, 2010, pág. 89); “El punto de partida del proceso contable es el balance de situación inicial – balance de situación final del ejercicio anterior – y el resultado del proceso contable va a ser la obtención de las cuentas anuales.”

Tabla 74. Balance de Situación Inicial

Empresa "Rincón Barber Shop Tattoo"	
Estado de Situación Inicial	
al 01 de Diciembre del 2017	
Activos	
Activo Corriente	4.214,13
Bancos	4.214,13
Activo no Corriente	3.607,00
Maquinaria y Equipo	1.215,00
Equipo de Computación	890,00
Equipo de Oficina	112,00
Muebles y Enseres	1.210,00
Estudio de Factibilidad	180,00
Otros Activos	220,00
Gasto de Constitución	220,00
Total Activos	8.041,13
Pasivos	
Pasivos no Corrientes	5.403,87
Préstamo Bancario por pagar	5.403,87
Patrimonio	2.612,00
Capital	2.612,00
Total Pasivo más Patrimonio	8.015,87
Firma GERENTE	Firma CONTADOR

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Análisis:

El estado de situación inicial determina cual será el patrimonio de la empresa al inicio de las actividades como estará conformada de acuerdo a sus activos y pasivos, lo que indica un patrimonio de \$ 2.612.00.

5.3.7 Estado de Resultados Proyectado

Sobre el asunto (Mungaray Lagarta & Ramírez Urquidy, 2004); “Este estado financiero tiene como objetivo calcular los resultados económicos de las operaciones corrientes de los negocios como pérdida o utilidades.”

Tabla 75. Estado de Resultados Proyectado

Empresa "Rincón Barber Shop Tattoo"							
Estado de Resultados							
al 01 de Diciembre del 2017							
PIB Sectorial de Otros Servicios		1,40%					
Porcentaje de Inflación		0,32%					
Descripción	Año Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Servicios Prestados		55.503,00	56.094,14	57.061,47	58.045,49	59.046,47	
(-) Gastos Operacionales		48.102,69	48.104,68	48.173,21	48.327,37	48.482,02	
Gastos Administrativos		46.426,38	46.574,94	46.723,98	46.873,50	47.023,50	
Gastos de Ventas		1.440,00	1.444,61	1.449,23	1.453,87	1.458,52	
Gastos Financieras		236,31	85,12	0,00	0,00	0,00	
(=) Utilidad Operacional		7.400,31	7.989,46	8.888,26	9.718,12	10.564,45	
(+) Otros Ingresos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
(-) Otros Egresos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
(=) Utilidad Antes de Participación Empleados		7.400,31	7.989,46	8.888,26	9.718,12	10.564,45	
(-) 15 % Participación Laboral		1.110,05	1.198,42	1.333,24	1.457,72	1.584,67	
(=) Utilidad Antes de Impuesto Renta		6.290,26	6.791,04	7.555,02	8.260,40	8.979,78	
(-) Impuesto a la Renta PNOC		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
(=) Utilidad Neta		6.290,26	6.791,04	7.555,02	8.260,40	8.979,78	
(+) Depreciaciones		550,37	550,37	550,37	550,37	550,37	
(+) Amortizaciones		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
(=) Excedente Operacional		6.840,63	7.341,41	8.105,39	8.810,77	9.530,15	
(+) Amortización del Diferido		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	
(-) Amortización de la Deuda							
(-) Compra de Activo Fijo							
(-) Inversión Inicial		-8.041,13					
(=) Flujo de Caja del Periodo		-8.041,13	6.760,63	7.261,41	8.025,39	8.730,77	9.450,15

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

Al igual que la proyección de los gastos para el estado de resultados se hará de acuerdo a la tasa de inflación y a la variación anual que exista, de aquí se obtendrán los flujos de caja de futuro, de acuerdo a los ingresos y a deducción de los

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

gastos, impuestos y demás obligaciones anuales de la empresa, para dar una idea dentro del primer año después de descontar todos los gastos, impuestos y demás queda una ganancia de \$ 6.760.63 para el inversionista.

5.3.8 Flujo Caja

Se identifican los elementos (Barajas Novoa, 2008, pág. 156)

El flujo de caja parte del EBIT o utilidad operativa, a la cual se le adiciona las depreciaciones y amortizaciones y cualquier otro valor que tengas las mismas características, es decir que no representan un flujo real de efectivo, tales como las provisiones de deudas, y se le deducen la reposición de los activos fijos y el incremento en el capital de trabajo neto operativo, para obtener el Flujo de Caja Operativo, es decir el flujo de caja derivado del funcionamiento de la empresa.

Tabla 76. Flujo de Caja

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión	-8.041,13			-890,00		1.373,00
Total						
Excedente Operacional		6.840,63	7.341,41	8.105,39	8.810,77	9.530,15
FLUJOS DE EFECTIVO	-8.041,13	6.840,63	7.341,41	7.215,39	8.810,77	10.903,15

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

Los flujos netos de efectivo se obtienen de acuerdo a las ganancias proyectadas en el estado resultado para los cinco primeros años, una particularidad es que al tercer año se tendrá que invertir nuevamente en equipos de computación lo que será descontado directamente del flujo de efectivo de ese año.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

5.4 Evaluación Financiera

Antes de estudiar (Fernández Espinoza, 2007, pág. 11); “En el mundo actual en que vivimos, no se concibe que una decisión de inversión de cierta magnitud y vida útil pueda llevarse a cabo sin que medien estudios que demuestre su factibilidad técnica, ambiental, legal y financiera.”

5.4.1 Tasa de Descuento

Como complemento (Guzmán Castro, 2004, pág. 16):

En una inversión financiera, el aportante del recurso capital espera una tasa mínima de retorno para invertir. Este valor está asociado a la pérdida de la inversión, así que un inversionista puede esperar una baja tasa de retorno de un título emitido por una entidad gubernamental o en un aporte en una entidad financiera con bajo riesgo (tasa segura inversión), pero en los proyectos de ingeniería y en los negocios con un riesgo norma, se establece lo que se conoce como la Tasa Mínima Atractiva de Retorno TMAR.

Tabla 77. Tasa de Descuento

TMAR o Tasa de Descuento	
Concepto	Porcentaje
Tasa Activa	7,58%
(+) Tasa Pasiva	4,96%
TMAR	12,92%
TMAR	0,1292%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

La tasa de descuento se obtiene de acuerdo a la tasa pasiva y a la tasa activa referencial del Banco central, lo que determino una tasa de 12.92%, lo que afecta

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

directamente al periodo de recuperación de la inversión, ya que será el factor que descontara los valores para actualizarlos.

5.4.2 Valor Actual Neto VAN

Mientras que (Aguiar Díaz, 2009, pág. 87); “El valor actual neto de un proyecto de inversión se define como el valor actual de todos los flujos de caja generados por el proyecto de inversión menos el coste inicial necesario para la realización del mismo.”

Cálculo del VAN

Tabla 78. Valor Actual Neto

$$\begin{aligned} \text{VAN} &= -P + \frac{\text{FNE 1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{FNE 2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{FNE 3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{FNE 4}}{(1+i)^4} + \frac{\text{FNE 5}}{(1+i)^5} \\ \text{VAN} &= -8.041,13 + \frac{6.840,63}{1,12915968} + \frac{7.341,41}{1,275001583} + \frac{7.215,39}{1,439680379} + \frac{8.810,77}{1,625629036} + \frac{10.903,15}{1,835594763} \\ \text{VAN} &= -8.041,13 + 6.058,16 + 5.757,96 + 5.011,80 + 5.419,91 + 5.939,85 \\ \text{VAN} &= -8.041,13 + 28.187,68 \\ \text{VAN} &= 20.146,55 \end{aligned}$$

*Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Erik Rincón*

Análisis:

El cálculo del valor actual neto trae al presente todo el efectivo que quedara de ganancia acuerdo a los cinco primeros años restada la inversión, la cual es de \$ 8.041.13 y el valor de los flujos es de \$ 28.187.68, lo que arroja un VAN de \$ 20.146.55.

5.4.3 Tasa Interna de Retorno TIR

Con referencia (Aguiar Díaz, 2009, pág. 88):

La tasa interna de rendimiento de un proyecto de inversión se define como aquel tipo de interés que iguala el valor actual de los flujos netos de caja son el desembolso inicial, es decir, es la tasa de actualización que iguala a cero el valor actual neto.

Tabla 79. Tasa Interna de Retorno

INVERSION	-8.041,13
AÑO 2016	6.840,63
AÑO 2017	7.341,41
AÑO 2018	7.215,39
AÑO 2019	8.810,77
AÑO 2020	10.903,15
TIR	87,20%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

La tasa interna de retorno es de 87.20% lo cual va de acuerdo al VAN a que es la que lo reduce a 0, explica que el VAN alcanza ese porcentaje que es lógico ya que si se observa el VAN es mucho mayor a la inversión inicial.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

5.4.4 PRI (Periodo de recuperación de la inversión)

Al respecto (Haime Levy, 2005, pág. 255):

Es un método muy simple de aplicar, pues es una medida que relaciona los ingresos netos anuales de un proyecto (ingreso neto anual es la diferencia entre el ingreso total y los costos, gastos e impuestos, todo en efectivo, del proyecto en análisis) con la inversión requerida por el mismo. El resultado es el tiempo que se tardará en recuperar la inversión en un proyecto, a pesos corrientes no constantes.

Tabla 80. Período de Recuperación de la Inversión

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-8.041,13	-8.041,13	1,00	-8.041,13	-8.041,13
1	6.840,63	-1.200,49	0,89	6.058,16	-1.982,96
2	7.341,41	6.140,92	0,78	5.757,96	3.775,00
3	7.215,39	13.356,30	0,69	5.011,80	8.786,80
4	8.810,77	22.167,07	0,62	5.419,91	14.206,71
5	10.903,15	33.070,22	0,54	5.939,85	20.146,55

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Tabla 81. PRI Valores Constantes y Valores Actualizados

PERIODO DE RECUPERACION A VALORES CONSTANTES			PERIODO DE RECUPERACION A VALORES ACTUALIZADOS		
Inversión a			Inversión a		
	Ingresos	Recuperar		Ingresos	Recuperar
AÑO 1	7.341,41	-1.200,49	0	5.757,96	-1.982,96
1 mes	611,78	-588,71	1 mes	479,83	-1.503,13
2 mes	611,78	23,07	2 mes	479,83	-1.023,30
3 mes	611,78	634,86	3 mes	479,83	-543,47
4 mes	611,78	1.246,64	4 mes	479,83	-63,64
5 mes	611,78	1.858,43	5 mes	479,83	416,19
6 mes	611,78	2.470,21	6 mes	479,83	896,02
7 mes	611,78	3.082,00	7 mes	479,83	1.375,85
8 mes	611,78	3.693,78	8 mes	479,83	1.855,68
9 mes	611,78	4.305,56	9 mes	479,83	2.335,51
10 mes	611,78	4.917,35	10 mes	479,83	2.815,34
11 mes	611,78	5.529,13	11 mes	479,83	3.295,17
12 mes	611,78	6.140,92	12 mes	479,83	3.775,00
PERIODO DE RECUPERACION: 1 AÑO 2 MESES			PRVC		
PERIODO DE RECUPERACION: 1 AÑOS 5 MES			PRVA		

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Análisis:

El periodo de recuperación de la inversión muestra en tiempo será obtenido de regreso la inversión que se realizó para poner en marcha el negocio, el periodo par valores constantes es de 1 año y 2 meses, y para valores actualizados es de 1 año 5 meses.

5.4.5 RCB (Relación costo beneficio)

Con referencia (Toro López, 2016, pág. 16); “Consiste en seleccionar entre varias alternativas la que mejor contribuya al logro de los objetivos financieros de una empresa con base en los costos de desarrollo de esta.”

Tabla 82. Relación Costo Beneficio

Periodos	Ingresos	Ingresos Actualizados	Costos	Costos Actualizados
1	55.503,00	55.503,00	48.102,69	48.102,69
2	56.094,14	56.094,14	48.256,62	48.256,62
3	57.061,47	57.061,47	48.173,21	48.173,21
4	58.045,49	58.045,49	48.327,37	48.327,37
5	59.046,47	59.046,47	48.482,02	48.482,02
		285.750,57		241.341,91
RBC	1,18			

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Análisis:

La relación costo beneficio indica que por cada dólar que se invertirá en el negocio se obtendrá una ganancia de 0.18 centavos, pero más allá del valor monetario se tienen el beneficio de poder implementar un negocio que a su vez genere beneficios a terceros.

5.4.6 Punto de Equilibrio

Mientras que (Barrow, 2002, pág. 127); “El análisis del punto de equilibrio es una herramienta importante, tanto al preparar el plan de negocios como en la administración diaria de una empresa.”

Cálculo del Punto de Equilibrio

P.E. =	$\frac{CF}{p - CVu}$	
Costos Fijos:		
Gastos Administrativos	13.927,91	
Gastos de Ventas	1.440,00	
Gasto Financiero	236,31	
TOTAL COSTO FIJO	15.604,22	
Precio de Venta	6	
Costo Variable Unitario	0,00	

$$P.E. = \frac{CF}{p - CVu} = \frac{15.604,22}{6} = 2.601 \text{ Servicios}$$

$$P.E. = 2.601 \times 6,00 = 15.604,22 \text{ Ventas}$$

Comprobación

VENTAS	15.604,22
Costo Variable	-
Margen de Contribución	15.604,22
Costos Fijos	15.604,22
Utilidad / Pérdida	-

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

$$P.E. = \frac{CF}{p - CVu}$$

Costos Fijos:	
Gastos Administrativos	32.498,47
Gastos de Ventas	1.440,00
Gasto Financiero	236,31
TOTAL COSTO FIJO	34.174,78
Precio de Venta	50
Costo Variable Unitario	0,00

$$P.E. = \frac{CF}{p - CVu} = \frac{34.174,78}{50} = 683 \text{ Servicios}$$

$$P.E. = 683 \times 50,00 = 34.174,78 \text{ Ventas}$$

Comprobación

VENTAS	34.174,78
Costo Variable	-
Margen de Contribución	34.174,78
Costos Fijos	34.174,78
Utilidad / Pérdida	-

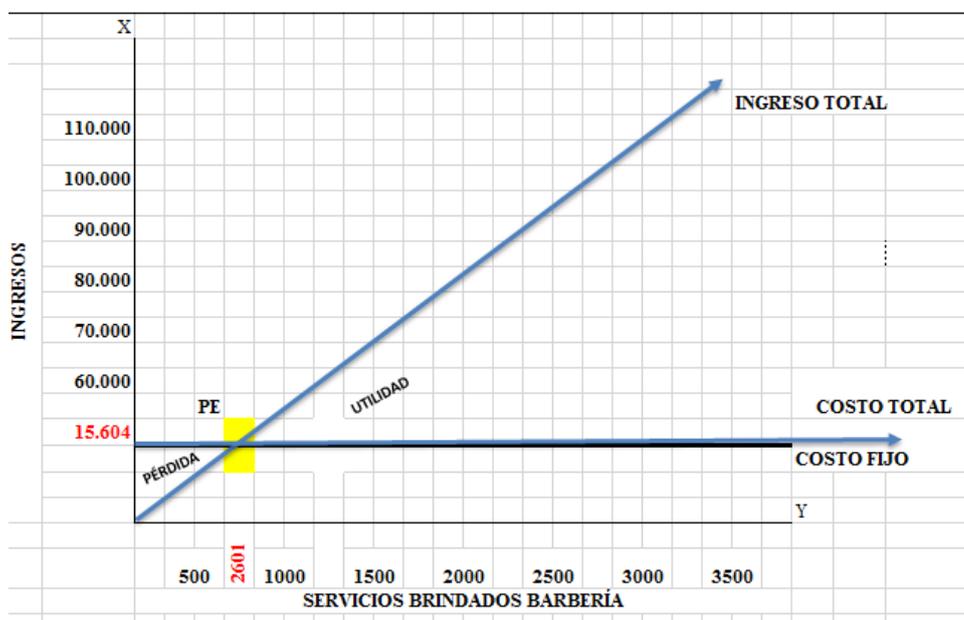


Figura 45. Punto de Equilibrio Barbería

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

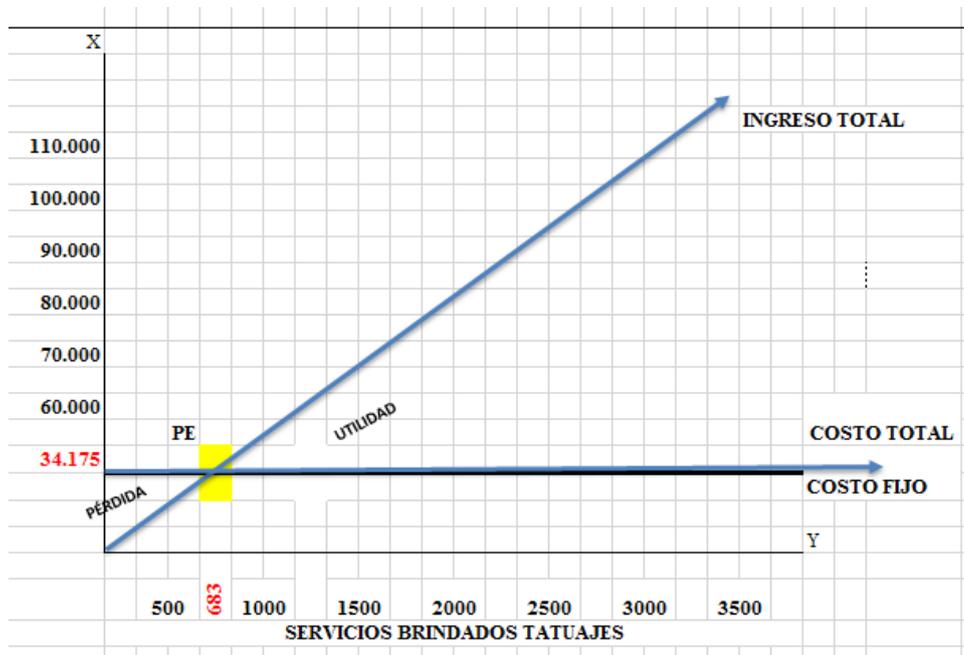


Figura 46. Punto de Equilibrio Tatuajes

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Erik Rincón

Análisis:

El punto de equilibrio para el servicio de barbería será de 2601 servicios y en dólares un total de \$ 15.604.00 mientras que para el área de tatuajes el punto de equilibrio se encontrara en los 683 servicios y en una cantidad de \$34.175.00, la meta es totalmente alcanzable ya que el punto de equilibrio se encuentra por debajo de los servicios pronosticados para realizare el primer año, lo que no se puede asegurar es en qué periodo o trimestre se conseguirá el punto de equilibrio.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

5.4.7 Análisis de Índices Financieros

Mientras que (Barajas Novoa, 2008, pág. 86); “Otro método para conocer la situación financiera de una empresa, es el análisis por medio de los índices o razones financieras que se calculan con la información del Balance General y del P y G.”

5.4.7.1 Margen Operacional

Volviendo la mirada hacia (Mayes & Shank, 2009, pág. 133): “Moviéndonos hacia abajo en el estado de resultados, podemos calcular las utilidades que quedan después de que la empresa haya pagado todos sus gastos de operación (no financieros)”

5.4.7.2 Margen Neto

Antes de estudiar (Mayes & Shank, 2009, pág. 114)

El margen de utilidad neta relaciona la utilidad neta a ventas. Como la utilidad neta es ganancia después de todos los gastos, el margen de utilidad neta nos da el porcentaje de ventas que queda para los accionistas de la empresa.

Tabla 83. Indicadores de Rentabilidad

MARGEN OPERACIONAL	13,33%	14,24%	15,58%	16,74%	17,89%
MARGEN NETO	12,32%	13,09%	14,20%	15,18%	16,14%

*Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Erik Rincón*

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Análisis:

Tanto el margen operacional como el margen neto comparan el decrecimiento o crecimiento que han tenido de manera anual, para el caso del Barber Shop es positivo ya que en cada año se ve una variación de crecimiento porcentual para estos márgenes, que se ubican entre 12% y 13% hasta finalizar en el quinto año entre 16% y 17%.

5.4.7.3 ROE

Como complemento (Mayes & Shank, 2009, pág. 116):

El rendimiento sobre el capital contable (ROE por sus siglas en inglés: Return on Equity), es importante para administradores e inversionistas. Es frecuente la efectividad de los administradores se mida por cambios en el ROE con el tiempo, y su compensación puede estar ligada a metas basadas en el ROE.

Tabla 84. ROE

R.O.E	=	Utilidad Neta
		Patrimonio
R.O.E	=	6.290,26
		2.612,00
R.O.E	=	2,41

*Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Erik Rincón*

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Análisis:

El ROE muestra cómo se está utilizando el patrimonio y cuanto se está involucrado en la utilidad neta, es decir que tan rentable fue el uso del patrimonio, de acuerdo a eso se tiene un indicador de 2.41, lo que es bueno ya que el patrimonio tan solo era de \$ 2.612.00 mientras que la utilidad neta es de \$ 6.290.26.

5.4.7.4 ROA

A través de los cuales (Mayes & Shank, 2009, pág. 114)

Los activos totales de la empresa son la inversión que han hecho las accionistas. En forma muy semejante a como se puede estar interesado en los rendimientos generados por inversionistas, los analistas con frecuencia están interesados en el rendimiento que una empresa puede obtener de sus inversiones.

Tabla 85. ROA

R.O.A =	Utilidad Neta
	Activos
R.O.A =	6.290,26
	2.212,00
R.O.A =	2,84

*Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Erik Rincón*

Análisis:

El rendimiento sobre los activos es de 2.41, lo que indica cuanto de los activos que posee la empresa están siendo de utilidad para la operación del negocio y

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

cuanto generan en utilidad, este indicador es positivo, ya que se tiene \$ 2.212.00 en activos y una utilidad neta de \$ 6.290.26.

5.4.7.5 ROI

Sobre el asunto (Aching Guzmán & Aching Samatelo , 2006, pág. 28): “Lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles”

Tabla 86. ROI

R.O.I =	Utilidad Neta Inversión
R.O.I =	6.290,26 8.015,87
R.O.I =	0,78
R.O.I =	78,47

*Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Erik Rincón*

Análisis:

El rendimiento que existe sobre la inversión inicial es del 78.47%, al ser la inversión inicial de \$ 8.015.87 y tener ganancias de \$ 6.290.26 se tiene que en el primer año casi se recupera la inversión, otro indicador financiero positivo sobre los resultados esperados del negocio.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

CAPÍTULO VI

6. ANÁLISIS DE IMPACTO

Consecuentemente (García Noya, Hierro Díez, & Jiménez Bozal, 2001, pág. 62); “Sin duda este tipo de análisis es algo que a cualquier empresario o gestor comprometido con su organización va a resultarle un elemento decisorio de primera magnitud.”

6.1 Impacto Ambiental

Con referencia (Gómez Orea & Gómez Villarino, 2013, pág. 23):

La evaluación del impacto ambiental (EIA) se ha convertido en uno de los principales instrumentos preventivos para la gestión del medio ambiente, y por tanto, para que la sociedad disponga de una elevada calidad ambiental o, si se quiere, de una calidad ambiental acorde con su grado de desarrollo y con las circunstancias económicas y sociales con que cuenta.

Análisis:

Es importante controlar el impacto ambiental que negocio producirá, ya que se manejarán cientos de productos para el cabello, tintas para tatuar, productos en aerosol, una de las medidas de control será diferenciar los desechos de la basura común, infecciosos y aparte los que requieren de un trato especial, los que resultan

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

de procesos químicos que puedan contaminar el medio ambiente. Es importante tomar todas estas medidas, ya que el actualmente existe demasiada contaminación y al ser un nuevo negocio que lo que busca es innovar, pues también lo debe hacer desde el plano ecológico, tomando todas las medidas necesarias para cuidar el medio ambiente.

6.2 Impacto Económico

En relación con las implicaciones menciona (Escuela Profesional de Turismo y Hotelería. Instituto de Investigación, 2005, pág. 17); “El impacto económico de los que suele llamarse la cultura en general tiene un trasfondo socio histórico que genera algunos malentendidos, en medio de los esfuerzos por objetivar los campos o sectores, tanto de la cultura como la economía”.

Análisis:

El impacto económico que resultara de la implementación del negocio será positivo visto desde muchos puntos de vista, primero generara empleos en el sector que sumaran al crecimiento económico de la ciudad y al final del país, dará una nueva idea de negocio que sería como modelo para que se implementen otras más. EL flujo monetario y circulación de efectivo se verá reflejado en la economía y se establecerá una relación ganar/ganar, los clientes quedaran satisfecho con los

servicios que reciben y por ende con el importe económico que están dando por el mismo.

6.3 Impacto Productivo

Con respecto (Oficina Internacional del Trabajo, 2008, pág. 2):

Las mejoras de productividad pueden ser entendidas en distintos niveles. La productividad de los individuos puede reflejarse en las tasas de empleo, las tasas de salario, la estabilidad del empleo, la satisfacción en el trabajo o la empleabilidad en diversos puestos de trabajo o sectores de producción.

Análisis:

El impacto productivo en el caso de un Barber Shop Tattoo que es el de servicios, se puede llegar a que tanto las personas que giran dentro del medio del negocio tendrán como principal impacto el beneficio directo, tanto los cliente que recibirán el servicio de barbería o corte con estilos o los que optaran por realizarse un tatuaje, por otra parte los colaboradores que con su experiencia buscarán siempre estar a la vanguardia para brindar el servicio esperado.

6.4 Impacto Social

Con referencia (Pardo Buendía, 2002, pág. 33); “Mediante el análisis del impacto social se intenta prever el efecto que un desarrollo propuesto sobre la

calidad de vida - las tradiciones, estilos de vida, relaciones interpersonales, instituciones y medio ambiente de vida de las personas.”

Análisis:

El impacto puede ser positivo desde cualquier punto de vista que se observe, el negocio generara fuentes de empleo ayudará a la economía e innovará en otras áreas, lo que generará enriquecimiento cultural por el giro del negocio, las microempresas generar un impacto social bueno dentro de todos los ámbitos, claro que se tienen que desarrollar las actividades de manera correcta y también manejar todos los recursos con absoluto profesionalismo.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

CAPÍTULO VII

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

Por medio del análisis situación se pudo determinar las fortalezas y debilidades del negocio así como también que oportunidades y amenazas existirían en el entorno, con lo cual se elaboró un plan estratégico para aprovechar todos estos factores y también contrarrestar las amenazas y debilidades a presentarse, para disminuir el impacto y fortalecer la oportunidades y fortalezas del proyecto. Se concluyó que uno de los puntos clave para este plan seria el marketing y la publicidad para el negocio.

Mediante la encuesta se logró conocer la oferta y demanda del negocio, la aceptación que tendrá el proyecto y la frecuencia de clientes con la que se iniciara el mismo, determinando que la idea de fusionar la barbería con los tatuajes resulto ser novedosa.

Consecuentemente del estudio técnico sobresale la capacidad de servicio que tendrá el negocio, de acuerdo al porcentaje de aceptación y la frecuencia de consumo, la capacidad óptima se reduce a menos de la mitad de la capacidad

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

instalada, adicional a eso se definió el lugar más conveniente para el negocio así como también cada uno de los implementos que se usaran para cumplir con las necesidades del cliente.

En la evaluación financiera se comprobó que el proyecto es totalmente viable para poner en marcha, ya que se obtendrán ganancias desde el primer año, el capital a financiar no es muy alto, y se necesitara una inversión inicial de \$ 8.041.13 para lo cual el VAN del proyecto será de \$ 20.146.55 con una TIR de 87.20%. Mientras que el periodo de recuperación de la inversión es de 1 año 2 meses y por cada dólar que se invierta se ganara 0.18 centavos de acuerdo a la relación costo beneficio.

Se concluye que el impacto que tendrá el negocio será positivo económicamente ya que generará fuentes de empleo, lo que va de la mano con el impacto social ya que se mejora la calidad de vida de los colaboradores ofreciendo sueldos competentes; por otro lado el negocio tiene una idea novedosa que aportara la cultura urbana y se tomaran todas las medidas posibles para contrarrestar el impacto ambiental.

7.2 Recomendaciones

Realizar todos los trámites legales necesarios para conformar una empresa y definir desde un inicio los gastos en que se incurrirán, para esto es necesario el estudio de factibilidad, es importante conocer que tan rentable será el negocio.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

Establecer medidas de control sobre los recursos que se utilizan, como inventarios e informe de actividades, todo con el fin de dar el mejor uso a los recursos.

Implementar programas de capacitación referentes a temas estéticos, tatuajes y también sobre atención al cliente.

Elegir el personal de acuerdo a los perfiles establecidos, esto es fundamental ya que cada empleado conocerá el trabajo que debe realizar y cómo hacerlo, como manipular de manera correcta los recursos.

Establecer metas mensuales con recompensas, para que los empleados se sientan motivados a realizar su trabajo de manera eficiente y activa, lo que beneficiará en gran manera al negocio.

BIBLIOGRAFÍA

- Abascal Rojas, F. (2005). *Marketing social y ética empresarial*. Madrid: ESIC Editoriales.
- Aching Guzmán , C., & Aching Samatelo , J. L. (2006). *Ratios Financieros Y Matemáticas de la Mercadotecnia*. Málaga: Juan Carlos Martínez Coll.
- Aching Guzmán, C. (2006). *Matemáticas financieras para toma de decisiones empresariales*. Perú: Juan Carlos Martínez Coll. Recuperado el 27 de Mayo de 2017
- Agueda Talaya, E. (2008). *Principios de Marketing*. Madrid: ESIC. Recuperado el 28 de Mayo de 2017
- Aguilar Díaz, I. (2009). *Finanzas corporativas en la práctica*. Madrid: Delta Publicaciones.
- Alvira Matín, F. (2011). *La encuesta: una perspectiva general metodológica*. Madrid: CIS. Recuperado el 01 de Julio de 2017
- Arcusa Postils, I., Gil Vilda, F., & Suñé Torrents, A. (2004). *Manual Práctico de Diseño de Sistemas Productivos*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos S.A. Recuperado el 18 de Julio de 2017
- Baena Toro, D., Humberto Ramírez, J., & H., H. (2013). *Guía temática financiera*. Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado el 28 de Mayo de 2017
- Barajas Novoa, A. (2008). *Finanzas para no financistas*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Barrow, C. (2002). *Administre sus finanzas*. México: Pearson Educación .
- Cárdenas Antúnez, R. J. (2016). *Análisis del Consumidor* . México: Editorial Digital UNID.
- Cardozo Cuenca, H. (2014). *IFRS/NIIIF para el sector solidario. Aplicadas a las PYME: Modelo catálogo de cuentas*. Bogotá: ECOE Ediciones. Recuperado el 23 de Julio de 2017

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

- Carpintero Viejo, L. M. (2014). *Plan e informes de marketing internacional - UF1783*. España: Ediciones Paraninfo, S.A. Recuperado el 28 de Mayo de 2017
- De Gregorio Rebeco, J. E. (2007). *Macroeconomía Intermedia*. México: Pearson Educación.
- Díaz de Rada Iguzquiza, V. (2001). *Diseño y elaboración de cuestionarios para la investigación comercial*. Madrid: ESIC. Recuperado el 01 de Julio de 2017
- Escuela Profesional de Turismo y Hotelería. Instituto de Investigación. (2005). *El impacto económico de la cultura en Perú*. Lima: Convenio Andrés Bello. Recuperado el 23 de Julio de 2017
- Fernández Espinoza, S. (2007). *Los proyectos de inversión: evaluación financiera*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Fernández Nogales, A. (2004). *Investigación y técnicas de mercado*. Madrid: ESIC. Recuperado el 01 de Julio de 20017
- Fernandez Verde, D., & Fernandez Rico, E. (2010). *COMUNICACIÓN EMPRESARIAL Y ATENCIÓN AL CLIENTE*. Madrid: Editorial Paraninfo. Recuperado el 28 de Mayo de 2017
- García Arca, F., Freijeiro Alvarez, A. B., Loureiro Alvarez, D., Lucio Mera, E., Perez Troncoso, E., Silva Noboa, E., & Fernandez Martos, S. (2010). *Gestión Comercial de la Pyme*. España: Ideaspropias Editorial S.L. Recuperado el 05 de Junio de 2017
- García Noya, M., Hierro Díez, E., & Jiménez Bozal, J. J. (2001). *Selección de personal: sistema integrado*. Madrid: ESIC Editorial.
- García Padilla, V. M. (2015). *Análisis Financiero: Un enfoque integral*. México: Grupo Editorial Patria. Recuperado el 23 de Julio de 2017
- Gómez Orea, D., & Gómez Villarino, . T. (2013). *Evaluación de Impacto Ambiental*. Madrid: Ediciones Mundi-Prensa. Recuperado el 23 de Julio de 2017

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

- Gonzales Urbina, P. A. (2014). *Gestión de la inversión y el financiamiento. Herramientas para la toma de decisiones*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Guzmán Castro, F. (2004). *Introducción a la Ingeniería Económica*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Haime Levy, L. (2005). *Planeación Financiera en la Empresa Moderna*. México: Ediciones Fiscales ISEF.
- Ildelfonso Grande, E., & Abascal Fernández, E. (2013). *Fundamentos y técnicas de investigación comercial*. Barcelona: ESIC. Recuperado el 01 de Julio de 2017
- Ketelhörn, N., Montiel, E. L., & Marín, J. N. (2014). *//Evaluación de inversiones estratégicas//*. Bogotá: LID Editorial Colombia.
- Laporte Pomi, R. (2016). *Costos y gestión empresarial: Incluye costos con ERP*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Recuperado el 24 de Julio de 2017
- Latorre, L., Granados, I., & Ramírez, E. (2005). *Contabilidad Gerencial. Fundamentos, principios e introducción a la contabilidad*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Levy Orlik, N. (2005). *Inflación, crédito y salarios: nuevos enfoques de política monetaria para mercados imperfectos*. Mexico: UNAM. Recuperado el 27 de Mayo de 2017
- Mankiw, G. N., & Rabasco, E. (2007). *Principios de economía*. Mexico: Editorial Paraninfo. Recuperado el 27 de Mayo de 2017
- Manucci, M. (2004). *Comunicación Corporativa estratégica. De la persuasión a la creación de realidades compartidas*. Bogota: SAF Grupo. Recuperado el 28 de Mayo de 2017
- María Iborra, J., Angels Coscollar, D., Dolz Dolz, C., & Ferrer Ortega, C. (2014). *Fundamentos de dirección de empresas. Conceptos y habilidades directivas*. Valencia: Ediciones Paraninfo, S.A. Recuperado el 04 de Junio de 2017

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

- Mayes, T. R., & Shank, T. M. (2009). *Análisis Financiero con Microsoft Excel*. Cengage Learning Editores. Denver: Cengage Learning Editores.
- Mejía Gutierrez, T. A. (2005). *Estructura Presupuestal de un Proyecto Económico*. Bogotá: Ediciones y Publicaciones Universidad Santo Tomás. Recuperado el 24 de Julio de 2017
- Miranda Miranda, J. J. (2005). *Gestión de Proyectos* (Quinta ed.). Bogotá: MM Editores.
- Molina Aznar, V. E. (2002). *Contabilidad para No Contadores*. México: Ediciones Fiscales ISEF.
- Montes del Castillo, A. (2009). *Ecuador contemporáneo: análisis y alternativas actuales*. Murcia: EDITUM. Recuperado el 28 de Mayo de 2017
- Montoya Palacio, A. (2002). *Conceptos modernos de administración de compras*. Bogotá: Editorial Norma. Recuperado el 28 de Mayo de 2017
- Mungaray Lagarta, A., & Ramírez Urquidy, M. (2004). *Lecciones de microeconomía para microempresas*. México: UABC.
- Munuera Alemán, J. L., & Rodríguez Escudero, A. I. (2012). *Estrategias de marketing. Un enfoque basado en el proceso de dirección*. Madrid: ESIC Editorial. Recuperado el 28 de Mayo de 2017
- Oficina Internacional del Trabajo. (2008). *Calificaciones para la mejora de la productividad el crecimiento del empleo y el desarrollo*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo. Recuperado el 24 de Julio de 2017
- Orejuela Córdova, S., & Sandoval Medina, P. (2002). *Guía del Estudio de Mercado para la Evaluación de Proyectos*. Santiago de Chile: Universidad de Chile. Recuperado el 14 de Julio de 2017
- Ortiz Tovar, O., & Mendoza Roca, C. (2016). *Contabilidad financiera para Contaduría y Administración*. Barranquilla: ECOE Ediciones. Recuperado el 23 de Julio de 2017

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

- Pardo Buendía, M. (2002). *La evaluación del impacto ambiental y social para el siglo XXI: teorías, procesos, metodología*. Madrid: Editorial Fundamentos. Recuperado el 23 de Julio de 2017
- Paredes Ortega, J. L., & Fullana Belda, C. (2008). *Manual de Contabilidad de Costes*. Madrid: Publicaciones Delta. Recuperado el 20 de Julio de 2017
- Paredes, L. J., & Fullana Belda, C. (2008). *Manual de contabilidad de costes*. Madrid: Delta Publicaciones. Recuperado el 23 de Julio de 2017
- Parkin, M., Esquivel, G., & Muñoz, M. (2007). *Macroeconomía: versión para latinoamérica*. México: Pearson Educación. Recuperado el 01 de Julio de 2017
- Parkin, M., Esquivel, G., & Muñoz, M. (2007). *Macroeconomía: versión para latinoamérica*. México: Pearson Educación. Recuperado el 14 de Julio de 2017
- Pedreño, P. E. (2010). *Contabilidad: Iniciación práctica*. Madrid: Lex Nova.
- Pérez Romero, L. A. (2004). *Marketing social: teoría y práctica*. Estados Unidos: Pearson Educación. Recuperado el 27 de Mayo de 2017
- Pérez-Carballo Veiga, J. F. (2010). *La evaluación económica de las inversiones*. Madrid: ESIC editorial.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Portillao García, A. J., & Checha Hinojo, E. J. (2015). *Dirección de la actividad empresarial de pequeños negocios o microempresas*. Málaga: IC Editorial.
- Prieto Herrera, J. E. (2014). *Proyectos: enfoque gerencial*. Bogota: ECOE Ediciones. Recuperado el 14 de Julio de 2017
- Publicaciones Vértice. (2008). *Aspectos prácticos de la calidad en el servicio*. España: Editorial Vértice.
- Publicaciones Vertice S.L. (2007). *Política del Producto*. España: Publicaciones Vertice S.L. Recuperado el 15 de Junio de 2017

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

- Puente, D. (22 de Enero de 2016). *LUGARES QUE MIMAN A LOS BARBUDOS EN QUITO*. Recuperado el 21 de Mayo de 2017, de EL COMERCIO:
<http://www.elcomercio.com/actualidad/barbudos-quito-peluqueria-belleza-hombres.html>
- Puyuelo Sanclemente, M., Rondal, J., & Wiig, E. H. (2000). *Evaluación del lenguaje*. Barcelona: MASSON, S.A. Recuperado el 01 de Julio de 2017
- Quintanilla, M. Á. (2016). *Tecnología: Un enfoque filosófico y otros ensayos de filosofía de la tecnología*. Mexico D.F.: Fondo de Cultura Económica.
Recuperado el 28 de Mayo de 2017
- Quito V., E. (6 de Septiembre de 2012). *El Universo*. Recuperado el 20 de Mayo de 2017, de El Universo:
<http://www.eluniverso.com/2012/09/06/1/1534/historias-barbas-cabello.html>
- Ramirez Solano, E. (2007). *Moneda, Banca y Mercados Financieros: Instituciones e Instrumentos en Países en Desarrollo*. Mexico: Pearson Educación.
Recuperado el 28 de Mayo de 2017
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2005). *Administración. Octava edición*. Mexico: Pearson Educación. Recuperado el 27 de Mayo de 2017
- Robbins, S. P., & Decenzo, D. A. (2009). *Fundamentos de la Administración*. Mexico: Pearson Educación. Recuperado el 05 de Junio de 2017
- Rocafort Nicolau, A., & Ferrer, V. (2008). *Contabilidad de costes: Fundamentos y ejercicios resueltos*. Barcelona: Grau-Bresca Editorial. Recuperado el 23 de Julio de 2017
- Rodríguez Ardura, I. (2011). *Principios y estrategias de marketing*. Barcelona: Editorial UOC. Recuperado el 28 de Mayo de 2017
- Rodríguez, M., & Fernández, R. (2007). *El mercadeo en los emprendimientos asociativos de pequeños productores rurales sistematización de los talleres de capacitación para la conformación de un sistema de apoyo al mercadeo*. Buenos Aires: IICA. Recuperado el 17 de Junio de 2017

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

- S.A.S., G. E. (16 de Mayo de 2016). <http://casanare.extra.com.co/noticias/vida-moderna/mas-que-cortar-cabello-la-barberia-su-historia-y-las-curiosi-208256>. Recuperado el 05 de Mayo de 2017, de Más que cortar cabello, la barbería su historia y las curiosidades del oficio:
<http://casanare.extra.com.co/noticias/vida-moderna/mas-que-cortar-cabello-la-barberia-su-historia-y-las-curiosi-208256>
- Sainz A, A., & Belío, J. (2007). *Claves para gestionar precio, producto y marca: como afrontar una guerra de precios*. Madrid: Especial Directivos.
Recuperado el 15 de Junio de 2017
- Sánchez Martín, J. (2011). *Bussines & Fitness el negocio de los centros deportivos*. Barcelona: UOC. Recuperado el 06 de Junio de 2017
- Sánchez Rosado, M. (2005). *Población y ambiente*. Mexico: UNAM. Recuperado el 28 de Mayo de 2017
- Sánchez, R. (2010). *Financiamiento del desarrollo: Microfinanzas en Honduras*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Sapag Chain, N. (2007). *Proyectos de inversión: formulación y evaluación*. México: Pearson Educación.
- Sulser Valdéz, R. A. (2004). *Exportación Efectiva*. Mexico: Ediciones Fiscales ISEF. Recuperado el 27 de Mayo de 2017
- tattoo-odin. (1994). *HISTORIA DEL TATUAJE*. Recuperado el 15 de Mayo de 2017, de tattoo-odin: http://www.tattoo-odin.com/historia_tatuaje.asp
- Tomás-Sábado, J. (2010). *Fundamentos de bioestadística y análisis de datos para enfermería*. Barcelona: Servei de Publicacions.
- Toro López, F. J. (2016). *Costos ABC y presupuestos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
Recuperado el 23 de Julio de 2017
- Universidad Interamericana para el Desarrollo. (2009). *Contabilidad Financiera: Inmueble, planta y equipo*. México: UNID. Recuperado el 20 de Julio de 2017

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

- Uribe Prado, J. F. (2014). *Clima y ambiente organizacional: Trabajo, salud y factores psicosociales*. Mexico D.F.: Editorial El Manual Moderno. Recuperado el 28 de Mayo de 2017
- Valverde Valdés, T., & Cano Santana, Z. (2005). *Ecología y medio ambiente*. Mexico: Pearson Educación. Recuperado el 28 de Mayo de 2017
- Yuni, J. A., & Urbano, C. A. (2006). *Técnicas Para Investigar 2*. Córdoba: Editorial Brujas. Recuperado el 01 de Julio de 2017
- Zorrilla Arena, S. (2002). *Aspectos Socioeconómicos de la Problemática en México*. Mexico: Editorial Limusa. Recuperado el 27 de Mayo de 2017
- Zuñiga Blanco, M., Montoya Maquín, J. M., & Cambronero Esquivel, A. (2007). *Gestión de Proyectos de Conservación Y Manejo de Recursos Naturales*. San José: EUNED.

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

ANEXOS

FICHA DE REQUISITOS SERVICIO DE RENTAS INTERNAS			
REQUISITOS ESPECÍFICOS PARA INSCRIPCIÓN O ACTUALIZACIÓN DE RUC DE PERSONAS NATURALES Y SOCIEDADES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA			
Característica específica de contribuyente	Detalle del Requisito	Forma de presentación	Características Requisitos
Artesano	Calificación emitida por el organismo competente: Junta Nacional de Defensa del Artesano o MIPRO	Original y copia simple	Únicamente los artesanos que tienen calificación de la Junta Nacional de Defensa del Artesano pueden acogerse al artículo 56 de la LORTI. Son válidos los certificados de renovación de la calificación artesanal emitidos por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, siempre que consten todos los datos de la calificación
Contadores	Título profesional relacionado con: Contabilidad y Auditoría como por ejemplo: CPA, Ingeniero, Licenciado, Magister, Doctor en Contabilidad y/o Auditoría. Adicional al título profesional, aquellos que trabajen en relación de dependencia deberán presentar una certificación del empleador o la acción de personal administrativa APA (nombramiento) o contrato de prestación de servicios	El Servidor de Ventanilla verificará en la página web del SENESCYT	La certificación que indique que el Contador se encuentra bajo relación de dependencia puede estar suscrita por el Representante Legal o por el responsable de Recursos Humanos. En caso de que el título no se encuentre registrado en el SENESCYT, se deberá adjuntar la copia del título y el certificado del registro en la entidad competente
Contador Bachiller	Título de Bachiller relacionado con Contabilidad CBA	El Servidor de Ventanilla verificará en la página web del Ministerio de Educación	En caso de que el título no se encuentre registrado en el Ministerio de Educación, se deberá adjuntar la copia del título debidamente refrendado
Diplomático	Credencial de agente diplomático	Original y copia simple	-
Profesionales	Título Profesional	El servidor de ventanilla verificará en la página web del SENESCYT	En el caso en que el título no se encuentre registrado en el SENESCYT, se deberá adjuntar la copia del título y el certificado del registro en la entidad competente
Guarderías / Centros de Desarrollo Infantil	Acuerdo ministerial	Original y copia simple	Lo otorga el Ministerio de Inclusión Económica y Social (aplica para personas naturales y sociedades)
Actividades Educativas	Acuerdo ministerial	Original y copia simple	Lo otorga el Ministerio ó Coordinación del Distrito de Educación, esto para el funcionamiento de jardines de infantes y unidades educativas (aplica para personas naturales y sociedades)
Menores no emancipados	Documento de identificación del representante del menor (padre o madre o tutor o curador designado) quien solicitará el respectivo trámite. El documento de identificación podrá ser cualquiera de los que constan en la hoja de identificación	Original y copia simple	En caso de ser un menor no emancipado quién deberá firmar el documento RUC será el representante del menor: padre, madre, tutor o curador designado. Se adjuntará también la copia del documento de identificación del menor de edad
Menores emancipados	Escritura pública en caso de emancipación voluntaria; o la sentencia judicial emitida por el Juez competente; o el acta de matrimonio en caso de que en la cédula no conste el estado civil	Original y copia simple	-
Notarios	Nombramiento emitido por el Consejo Nacional de la Judicatura	Original y copia simple	-
Transportistas	Título Habilitante, Documento de factibilidad o su equivalente (Resolución de cambio de socio o incremento de cupo), siempre que se identifique al contribuyente	Original y copia simple	En caso de no contar con el Original, se aceptará copia certificada por la autoridad competente. Exclusivamente en los casos de documentos habilitantes emitidos por las instituciones competentes reguladoras del transporte terrestre y compartidos al SRI por el medio electrónico que estas instituciones dispongan, no se requerirá de la presentación del original, ni copia certificada.

OBSERVACIONES:

1) PARA ACTUALIZACIÓN DEL RUC DE PERSONAS NATURALES Y SOCIEDADES SE DEBE PRESENTAR ÚNICAMENTE EL DOCUMENTO QUE SUSTENTE EL CAMBIO QUE VA A REALIZARSE, DE ACUERDO A LOS DOCUMENTOS ADMITIDOS SEGÚN LA TABLA DE IDENTIFICACIÓN O LAS CONTENIDAS EN LA PRESENTE TABLA.

2) EN LOS REQUISITOS EN LOS CUALES SE REQUIERE COPIA DEL DOCUMENTO, ESTA COPIA PUEDE SER A COLOR O BLANCO Y NEGRO, SIEMPRE Y CUANDO SE ENCUENTRE LEGIBLE.

3) SI EL RUC NO HA SIDO ACTUALIZADO HASTA EL 31-03-2016, EL CONTRIBUYENTE DEBERÁ PRESENTAR LOS REQUISITOS CORRESPONDIENTES A UNA INSCRIPCIÓN.

Anexo 1. Ficha de Requisitos Servicio de Rentas Internas

Fuente: SRI

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.



CUERPO DE BOMBEROS
DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

2.- REQUISITOS PARA PERMISO DEFINITIVO (IDONEIDAD)

Entregar dos carpetas (original y copia)

- a.- Solicitud (Formulario CB-DMQ)
- b.- Memoria técnica definitiva
- c.- Planos definitivos del proyecto Radio Base
- d.- Protección Contra Incendios
- e.- Memoria fotográfica, ubicación Radio Base
- f.- Inspección del sitio.

3.- EQUIPO MÍNIMO REQUERIDO

- a.- Extintor CO₂ 10 lb.
- b.- Lámpara de emergencia bifocal, duración mínima de batería 1 hora.
- c.- Pararrayos con su exclusiva descarga a tierra y su caja de revisión según Código 7- NFPA.
- d.- Señalización "Solo personal autorizado", "Peligro", "Área restringida", "Riesgo eléctrico", "Ubicación del equipo", "Números de Emergencia 9-1-1 / 1-0-2".
- e.- Ubicación del extintor conforme a norma.

REQUISITOS PARA LA OBTENCION DEL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DEL CUERPO DE BOMBEROS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

Anexo 2. Requisitos Permiso Cuerpo de Bomberos DMQ

Fuente: Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.

LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN EL DMQ (LUAE)

TRÁMITE CÓDIGO N°:	L-0001 LUAE
DEPENDENCIA RESPONSABLE:	ADMINISTRACIONES ZONALES, SECRETARÍA DE AMBIENTE Y SECRETARÍA DE TERRITORIO HÁBITAT Y VIVIENDA
UNIDAD ADMINISTRATIVA RESPONSABLE:	ADMINISTRACIONES ZONALES, SECRETARÍA DE AMBIENTE Y SECRETARÍA DE TERRITORIO, HÁBITAT Y VIVIENDA
TIPO DE TRÁMITE:	TRÁMITE EXTERNO (CIUDADANO)
NOMBRE DEL TRÁMITE O SERVICIO:	LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN EL DMQ (LUAE)
DESCRIPCIÓN DEL TRÁMITE:	<p>La LUAE es el acto administrativo único con el cual el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito autoriza al titular el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento ubicado en el territorio del DMQ.</p> <p>La emisión de la LUAE se efectúa a través de tres procesos administrativos: Simplificado, Ordinario y Especial en función de la categoría de la Actividad Económica y acorde a la solicitud LUAE y requisitos para el licenciamiento.</p>
BASE LEGAL:	<p>La LUAE se fundamenta en:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ordenanza Metropolitana No. 308, LUAE. - Resolución de Alcaldía A011 del 30 de marzo de 2016. - Ordenanza Metropolitana No. 125 que reforma a la Ordenanza Metropolitana No. 308. *
NIVEL DE IMPACTO DEL TRÁMITE:	ALTO IMPACTO
REQUISITOS DEL TRÁMITE:	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud LUAE • Formulario de Reglas Técnicas de Arquitectura Urbanística • Copia de RUC • Copia de cedula del representante legal • Copia de papeleta de votación vigente del representante legal • Copia del nombramiento del representante legal • Autorización del dueño para colocar rótulo si el local es arrendado • Fotografía del rotulo con la fachada. Si el rótulo no está colocado un esquema gráfico con las dimensiones • En caso que el trámite lo realice una tercera persona, carta de autorización

Anexo 3. Requisitos LUAE

Fuente: Municipio de Quito

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.



Urkund Analysis Result

Analysed Document: ERIK GONZALO RINCÓN CANDELA.pdf (D30285874)
Submitted: 2017-08-29 23:07:00
Submitted By: erikdanr_@hotmail.com
Significance: 9 %

Sources included in the report:

urkund_vasquez_alexandra_banca_2016.docx (D23182634)

Instances where selected sources appear:

34

APORTAR AL DESARROLLO ECONÓMICO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BARBER SHOP TATTO, UBICADA EN EL CENTRO-NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017.