



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

“Proyecto de factibilidad para la implementación de una estética ubicado en el sector Quitumbe, ciudad de Quito”

Proyecto Integrador de grado previo a la obtención del título de tecnóloga en administración de empresas

AUTORA: Mariuxi Elizabeth Arcos Párraga

DIRECTORA: Ing. Rosa Elena Blacio Jara. MSc.

D.M. Quito, 28 de febrero de 2023

DEDICATORIA

Dedico el resultado de este trabajo a mi padre quien a lo largo de los años me ha enseñado a ser una persona perseverante y me ha inculcado todos los valores y principios que me han permitido ser la persona que soy, el con su ejemplo de hombre trabajador y humilde me ha inspirado para entender que siempre puedo cumplir lo que me proponga con esfuerzo y dedicación.

También quiero dedicarle este trabajo a mi hijo Maykel por su paciencia y comprensión ya que él ha tenido que sufrir las consecuencias de mi falta de tiempo ya que por trabajo y estudio muchas veces no hemos podido salir a disfrutar tiempo juntos, pero él a su corta edad ha logrado entender que muy pronto todo ese tiempo será recompensado él sabe que él es lo más importante en mi vida y que día a día es mi mayor motivo y fuente de inspiración para lograr mis metas

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la salud y fuerza para poder terminar esta carrera por bendecirme con un trabajo que me ha permitido poder costear mis estudios y así lograr culminar una de mis más grandes metas.

Gracias a David un gran amigo que fue el que me recomendó esta institución en un momento que yo me sentía totalmente sin rumbo él supo direccionarme y a lo largo de este proceso siempre ha estado ahí con palabras de aliento para que no desmaye y logré culminar esta carrera.

Doy gracias a mis jefes Santiago Noboa y Alejandro Robalino que también han puesto su granito de arena para que yo pueda continuar en este proceso su ayuda ha sido fundamental para que pueda lograrlo.

Agradezco a todos los docentes de la carrera de administración de empresas que con su conocimiento y sabiduría me motivaron a desarrollarme como persona y profesional del Instituto Tecnológico Internacional ITI

Finalmente quiero expresar mi más grande y sincero agradecimiento a mi tutora Msc. Rosita Blacio y al Ing. Christian Carvajal principales colaboradores durante todo este proceso quienes con su dirección, conocimiento, enseñanza y colaboración permitieron el desarrollo de este trabajo

AUTORIA

Yo, Mariuxi Elizabeth Arcos Párraga autora del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Mariuxi Elizabeth Arcos Párraga

D.M. Quito, 28 de febrero del 2023

Ing. Rosa Elena Blacio Jara. MSc
Tutora de Trabajo de Titulación

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Ing. Rosa Blacio Jara. MSc

D.M. Quito, 28 de febrero de 2023

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: La **Ing. Rosa Blacio Jara. MSc** y por sus propios derechos en calidad de Tutora del trabajo fin de carrera; y la señora Mariuxi Elizabeth Arcos Párraga por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - La señora Mariuxi Elizabeth Arcos Párraga, realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de una estética, ubicada en el sector de Quitumbe, del Distrito Metropolitano de Quito”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **MSc. Christian Carvajal**.

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, **Ing. Rosa Blacio Jara. MSc** en calidad de Tutora del trabajo fin de carrera y la Sra. Mariuxi Elizabeth Arcos Párraga, como autora del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de una estética, ubicada en el sector Quitumbe, del Distrito Metropolitano de Quito”**, y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

Ing. Rosa Elena Blacio Jara. MSc
D.M. Quito, 28 de febrero de 2023

Mariuxi Arcos Párraga

ÍNDICE DE CONTENIDOS

| | |
|--|----------|
| DEDICATORIA | 2 |
| AGRADECIMIENTO..... | 3 |
| AUTORIA | 4 |
| CERTIFICACIÓN | 5 |
| ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA | 6 |
| RESUMEN | 19 |
| ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL..... | 21 |
| Creación de la empresa | 21 |
| Nombre de la empresa | 21 |
| Descripción de la empresa | 22 |
| Importancia | 22 |
| Características | 23 |
| Actividades..... | 23 |
| Tamaño y distribución de la empresa | 27 |
| Necesidades que satisfacer..... | 29 |
| Necesidad de autorrealización..... | 29 |
| Necesidad de autoestima..... | 29 |
| Necesidad social | 30 |

| | |
|----------------------------------|----|
| Necesidad de seguridad | 30 |
| Necesidad fisiológica..... | 30 |
| Localización de la empresa | 31 |
| Filosofía empresarial | 31 |
| Misión | 31 |
| Visión..... | 31 |
| Objetivos | 31 |
| Meta | 32 |
| Estrategias | 32 |
| Políticas..... | 32 |
| FODA | 33 |
| Fortalezas | 33 |
| Oportunidades | 33 |
| Debilidades..... | 34 |
| Amenazas | 34 |
| Desarrollo organizacional | 34 |
| • Estratégicos | 34 |
| Procesos estratégicos | 34 |
| Procesos operacionales | 35 |

| | |
|---|----|
| Procesos de apoyo | 35 |
| Formalización..... | 35 |
| Centralización-Descentralización..... | 35 |
| Integración | 36 |
| Organigrama empresarial..... | 37 |
| Funciones del personal | 37 |
| PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING | 41 |
| Objetivo de la mercadotecnia..... | 41 |
| Investigación de mercado | 41 |
| Modalidad | 42 |
| Plan de muestreo | 42 |
| Análisis de la encuesta..... | 43 |
| Pregunta 1: ¿Le gustaría que se implemente una nueva estética en el sector Quitumbe? | 43 |
| Pregunta 2: ¿Qué tan importante es para usted el cuidado de su imagen? . | 44 |
| Pregunta 3: ¿Qué servicios estéticos usa con mayor frecuencia? | 45 |
| Pregunta 4: ¿Con que frecuencia acude a una estética? | 46 |
| Pregunta 5: ¿Cuándo acude a centros estéticos usted le da importancia a? | 47 |
| Pregunta 6: ¿Cómo prefiere cancelar el servicio recibido? | 48 |

| | |
|---|----|
| Pregunta 7: ¿Con quién acude a la estética? | 48 |
| Pregunta 8: ¿Considera usted que la marca de los productos es importante para el resultado? | 49 |
| Pregunta 9: ¿Prefiere que se atienda con cita previa o por orden de llegada? | 50 |
| Pregunta 10: ¿Por qué medio se entera usted de una estética? | 51 |
| Análisis general..... | 52 |
| Entorno empresarial..... | 53 |
| Micro entorno..... | 53 |
| <i>Competencia</i> | 54 |
| <i>Competencia indirecta</i> | 54 |
| Proveedores..... | 55 |
| Clientes | 55 |
| Macro entorno | 55 |
| Factor político | 56 |
| Factor económico | 56 |
| Factor sociocultural | 57 |
| Factor tecnológico | 57 |
| Producto y servicio | 58 |

| | |
|---|----|
| <i>Producto esencial</i> | 58 |
| Producto real | 59 |
| Características | 59 |
| Calidad | 60 |
| Estilo | 60 |
| Marca | 60 |
| Producto aumentado | 61 |
| Plan de inducción al mercado | 61 |
| Distintivos y uniformes | 61 |
| Materiales de identificación | 63 |
| Imagotipo | 63 |
| Tarjetas de presentación..... | 64 |
| Hoja membretada..... | 65 |
| Canal de distribución y puntos de venta | 66 |
| Promoción | 66 |
| <i>Contacto</i> | 66 |
| <i>Correspondencia</i> | 66 |
| Negociación..... | 66 |
| <i>Financiamiento</i> | 66 |

| | |
|--|-----------|
| <i>Riesgos y oportunidades del negocio</i> | 67 |
| <i>Fijación de precios</i> | 67 |
| Depilación de cejas | 67 |
| Depilación de cara | 67 |
| Depilación corporal definitiva..... | 68 |
| Tratamientos faciales | 68 |
| Tratamientos corporales..... | 68 |
| Tratamientos capilares | 69 |
| Implementación del negocio | 69 |
| Arriendo del local..... | 69 |
| Materiales e insumos | 70 |
| Equipos de computación..... | 70 |
| Muebles y enseres | 71 |
| Servicios básicos | 71 |
| Materiales de limpieza..... | 72 |
| Estudio arquitectónico | 73 |
| PROCESO DERECHO EMPRESARIAL..... | 74 |
| Servicio de Rentas Internas SRI..... | 74 |
| Patente municipal | 74 |

| | |
|--|----|
| IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social) | 75 |
| Ministerio de trabajo..... | 76 |
| PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL | 77 |
| Objetivos Sociales | 78 |
| Fin de la pobreza | 78 |
| Igualdad de género..... | 78 |
| Trabajo decente y crecimiento económico..... | 78 |
| Objetivos ambientales..... | 78 |
| Agua limpia y saneamiento | 78 |
| PROCESO FINANCIERO | 80 |
| Introducción | 80 |
| Inversión | 80 |
| Activos fijos | 80 |
| Capital de trabajo..... | 81 |
| Inversión total..... | 81 |
| Sueldos..... | 82 |
| Beneficios legales..... | 82 |
| Depreciación de activos fijos | 83 |
| Amortización..... | 83 |

| | |
|--|----|
| Tabla de amortización capital fijado | 84 |
| Estructura de capital | 84 |
| TMAR (Tasa mínima de rendimiento) | 85 |
| Punto de equilibrio | 85 |
| Margen de contribución | 86 |
| Costo de ventas | 87 |
| Calculo del VAN y el TIR | 88 |
| VAN (Valor Actual Neto) o VPN..... | 88 |
| Interpretación VAN | 89 |
| Formula del VAN | 89 |
| Tir (Tasa Interna de Retorno)..... | 89 |
| Formula del TIR | 90 |
| Conclusiones | 91 |
| Recomendaciones | 92 |
| Referencias..... | 94 |
| ANEXOS | 96 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 2. <i>Detalles del puesto de administrador</i> | 37 |
| Tabla 3. <i>Detalles del puesto de estilista</i> | 38 |
| Tabla 4. <i>Detalles del personal de limpieza</i> | 38 |
| Tabla 5. <i>Detalle del personal de contador</i> | 39 |
| Tabla 6. <i>Detalles del puesto personal de mantenimiento</i> | 40 |
| Tabla 7. <i>Implementación de una estética en Quitumbe</i> | 43 |
| Tabla 8. <i>Importancia sobre el cuidado de la imagen</i> | 44 |
| Tabla 9. <i>Servicios que se usa con mayor frecuencia</i> | 45 |
| Tabla 10. <i>Frecuencia con la que va a una estética</i> | 46 |
| Tabla 11. <i>Importancia al acudir a una estética</i> | 47 |
| Tabla 12. <i>Importancia al acudir a una estética</i> | 48 |
| Tabla 13. <i>Quien le acompaña a la estética</i> | 48 |
| Tabla 14. <i>Marca de los productos</i> | 49 |
| Tabla 15. <i>Cita o reserva</i> | 50 |
| Tabla 16. <i>Medio para enterarse de una estética</i> | 51 |
| Tabla 17. <i>Proveedores</i> | 55 |
| Tabla 18. <i>Financiamiento publicidad</i> | 66 |
| Tabla 19. <i>Precios de depilaciones</i> | 67 |
| Tabla 20. <i>Precios de depilaciones</i> | 67 |
| Tabla 21. <i>Precios de depilaciones</i> | 68 |
| Tabla 22. <i>Precios de tratamientos faciales</i> | 68 |
| Tabla 23. <i>Precios de tratamientos corporales</i> | 68 |
| Tabla 24. <i>Precios de área peluquería</i> | 69 |
| Tabla 25. <i>Arriendo del local</i> | 69 |

| | |
|---|----|
| Tabla 26. Materiales e insumos | 70 |
| Tabla 27. Equipos de computación | 70 |
| Tabla 28. Muebles y enseres | 71 |
| Tabla 29. Servicios básicos | 71 |
| Tabla 30. Materiales de limpieza | 72 |
| Tabla 31. Activos fijos | 80 |
| Tabla 32. Capital de trabajo | 81 |
| Tabla 33. Inversión total | 82 |
| Tabla 34. Sueldos y aportaciones (IESS) | 82 |
| Tabla 35. Décimo tercero y décimo cuarto sueldo. | 82 |
| Tabla 36. Total, sueldos y beneficios legales. | 83 |
| Tabla 37. Depreciación de activos fijos | 83 |
| Tabla 38. Amortización capital financiado. | 84 |
| Tabla 39. Estructura del capital. | 85 |
| Tabla 40. Costos fijos mensuales | 86 |
| Tabla 41. Margen de contribución. | 86 |
| Tabla 42. Punto de equilibrio | 87 |
| Tabla 43. Ventas proyectadas | 87 |
| Tabla 44. Flujo de ventas | 88 |
| Tabla 45. Valor actual neto interpretación | 89 |
| Tabla 46. Interpretación del TIR | 90 |
| Tabla 47. Cálculo del VAN Y TIR | 90 |

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

| | |
|---|----|
| Ilustración 1. <i>Depilación Láser</i> _____ | 24 |
| Ilustración 2. <i>Tratamientos faciales</i> _____ | 25 |
| Ilustración 3. <i>Tratamientos corporales</i> _____ | 25 |
| Ilustración 4. <i>Spa de manos y pies</i> _____ | 26 |
| Ilustración 5. <i>Productos para evitar caída del cabello</i> _____ | 26 |
| Ilustración 6. <i>Cortes de cabello</i> _____ | 27 |
| Ilustración 7. <i>Coffe point</i> _____ | 28 |
| Ilustración 8. <i>Pirámide de maslow</i> _____ | 29 |
| Ilustración 9. <i>Ubicación JosMay</i> _____ | 31 |
| Ilustración 10. <i>Flujo de procesos del servicio de depilación de la estética</i> _____ | 36 |
| Ilustración 11. <i>Organigrama empresarial</i> _____ | 37 |
| Ilustración 12. <i>Implementación de una estética en Quitumbe</i> _____ | 43 |
| Ilustración 13. <i>Importancia sobre el cuidado de la imagen</i> _____ | 44 |
| Ilustración 14. <i>Servicios que se usa con mayor frecuencia</i> _____ | 45 |
| Ilustración 15. <i>Frecuencia con la que va a una estética</i> _____ | 46 |
| Ilustración 16. <i>Frecuencia con la que va a una estética</i> _____ | 47 |
| Ilustración 17. <i>Como prefiere cancelar</i> _____ | 48 |
| Ilustración 18. <i>Quien le acompaña a la estética</i> _____ | 49 |
| Ilustración 19. Marca de los productos _____ | 50 |
| Ilustración 20. <i>Cita o reserva</i> _____ | 51 |
| Ilustración 21. <i>Medio para enterarse de una estética</i> _____ | 52 |
| Ilustración 22. <i>Esquema micro entorno “JosMay estética”</i> _____ | 54 |
| Ilustración 23. <i>Ubicación</i> _____ | 54 |
| Ilustración 24. <i>Esquema macro entorno de JosMay</i> _____ | 56 |

| | |
|--|----|
| Ilustración 25. Diseño de uniforme | 62 |
| Ilustración 26. Imagotipo JosMay estética | 63 |
| Ilustración 27. Anverso tarjeta de presentación | 64 |
| Ilustración 28. Reverso de la tarjeta de presentación | 64 |
| Ilustración 29. Hoja membretada | 65 |
| Ilustración 30. Área de estética | 73 |
| Ilustración 31. Objetivos de desarrollo sostenible | 77 |
| Ilustración 32. Punto de equilibrio | 87 |

“Proyecto de factibilidad para la creación de una estética, ubicada en el sector Quitumbe, del Distrito Metropolitano de Quito”

Mariuxi Arcos Párraga

Ing. Rosa Blacio Jara. MSc.

D.M. Quito 28 de febrero de 2023

RESUMEN

El proyecto de factibilidad busca determinar si es posible implementar una estética en el sector de Quitumbe, la idea de este negocio nace de querer generar un ingreso extra y poder generar fuentes de trabajo ya que en la actualidad conseguir un empleo se ha tornado complicado ya que la pandemia hizo que algunos negocios quebrarán y tuvieran que cerrar a su vez otros hicieron recorte de personal causando así despidos masivos.

El nombre de la estética nace de combinar los dos nombres de mi hijo ya que él es la persona que me motiva e inspira a realizar cada proyecto en mi vida para elección del nombre se realizó una matriz de impacto utilizando varios nombres que identifiquen al servicio y la originalidad de su propietaria de esta forma JosMay estética resulto el nombre ganador.

En la actualidad el cuidar la imagen se ha vuelto algo necesario en la vida de las personas por esta razón JosMay estética busca ofrecer servicios que puedan mejorar la apariencia de los clientes ayudando así a que se sientan consentidos y tengan un autoestimada alto.

Se ha realizado la investigación de mercados que nos permite analizar si el negocio es o no factible en el sector que se ha elegido, para ello se realizó una encuesta de 10 preguntas cerradas que luego de realizarla nos permitirá analizar qué camino seguir con respecto a la implementación del negocio.

Se considera un punto sumamente importante que es el factor ambiental debido a que como se conoce en la actualidad hay demasiada contaminación y aportar para no generar más se vuelve un punto importante cuando implementamos un negocio debido a ello se genera conciencia en utilizar productos que sean amigables con el medio ambiente.

Finamente tenemos el capítulo financiero considerado uno de los más importantes ya que ahí tenemos los valores reales que nos permitirán conocer la cantidad de dinero que necesitamos para poder empezar con nuestro negocio.

Mediante el resultado de TMAR tasa mínima de rendimiento, el VAN, TIR, punto de equilibrio y proyección de las ventas nos permite conocer si estamos en el camino correcto si nuestra idea de negocio es factible y si no nos ayuda a pensar que cambios debemos realizar o si debemos pensar otro tipo de negocio.

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Creación de la empresa

Este estudio surge de la necesidad de brindar atención integral a aquellas personas que lo necesitan, dando énfasis al bienestar físico ya que en la actualidad las personas se preocupan mucho por su imagen y salud al crear esta empresa se brindará varios servicios que se asocian a la imagen, cuidado personal y salud de las personas con la finalidad de que puedan acudir a un solo lugar y encontrar todos los servicios necesarios que les permitan sentirse en un ambiente de total relajación donde puedan consentirse y salir de la rutina del día a día liberando así el estrés generado por sus actividades diarias.

Por lo tanto, esta estética se convertirá en un lugar innovador que ofrecerá diferentes servicios con personal altamente calificado para que pueda brindar un servicio personalizado que permite que el cliente se sienta en confianza y pueda disfrutar de cada tratamiento que se realiza con la seguridad de que obtendrá los resultados deseados.

En el distrito de Quitumbe se han observado pocas estéticas que cuenten con todos los servicios en un mismo lugar, por lo que se considera que este tipo de negocios son rentables e innovadores ya que la moda siempre está cambiando.

Nombre de la empresa

Para elegir el nombre de la empresa se ha elaborado una matriz de impacto para lo que se determinó varios indicadores.

Tabla 1. *Matriz de impacto para elegir el nombre*

| Nombre | Fácil de pronunciar | Fácil de recordar | Lo identifica al servicio | Total |
|----------------------|---------------------|-------------------|---------------------------|-------|
| Estética de Quitumbe | 3 | 3 | 4 | 10 |
| Mary estética | 3 | 3 | 3 | 9 |
| José estética | 4 | 3 | 1 | 8 |
| JosMay estética | 4 | 4 | 5 | 13 |
| Total | 14 | 13 | 13 | |

Nota. Se ha calificado de uno a cinco, donde uno es debilidad y cinco es la fortaleza.

Según la matriz de impacto, el nombre que tiene mayor puntaje es JosMay estética, debido a que es fácil de pronunciar, de recordarlo y le identifica al servicio que va a ofrecer.

Descripción de la empresa

Importancia

Anteriormente se pensaba que solo las mujeres invertían dinero y tiempo para mejorar su imagen y apariencia física, pero en la actualidad se ha podido observar que a los hombres también les gusta acudir a este tipo de negocios ellos también se preocupan por su imagen y su bienestar es por esto que este emprendimiento quiere brindarles los servicios para que hombres y mujeres puedan mejorar su autoestima y su apariencia.

El propósito de este negocio es que los clientes puedan realizarse todo tipo de tratamientos en un mismo lugar ya que en ciertas ocasiones el tener que acudir a un sitio para una cosa y a otro diferente para otra se vuelve complejo ya que el tiempo es

reducido entonces la idea es que optimicen su tiempo y puedan lucir radiantes luego de acudir a la estética.

Características

“JosMay estética” tiene un compromiso con personas de todas las edades que amen sentirse bien físicamente, esto me ha impulsado a crear un lugar que les brindará servicios que les ayudará a lucir espectaculares.

Utilizando conocimiento y la experiencia necesaria para que todos los tratamientos que se realicen logren satisfacer sus necesidades. Se capacitará personal constantemente en cuanto a nuevas técnicas que aparezcan ya que la moda siempre está innovando y queremos brindarle los servicios más actuales a nuestra clientela.

En la empresa, los empleados están bajo contrato individual de trabajo, con afiliación al seguro social y contarán con todos los derechos estipulados en el código de trabajo de Ecuador. Dentro de los derechos se mencionan: afiliación desde el primer día, trabajar 40 horas semanales y a percibir horas extras o suplementarias, décimo tercero, décimo cuarto sueldo, fondos de reserva vacaciones remuneradas, licencia de maternidad y paternidad, licencia por enfermedad, pago de utilidades entre otros.

En cuanto al cuidado de las personas mi negocio se encargará de utilizar materiales que sean de buena calidad que satisfagan las necesidades de los clientes adecuados para que su cabello y piel no se maltrate con el tiempo.

Actividades

“JosMay estética” es una empresa dedicada a la realización de servicios de peluquería y estética.

El establecimiento contará con diferentes tipos de servicios:

- Depilación. – Les permitirá a los clientes disfrutar de una piel libre de vello gracias a un método de depilación definitiva con láser es ideal para hombres y mujeres este proceso se lo pueden realizar en la cara y en el cuerpo.

Ilustración 1. *Depilación Láser*



Nota. Libérate de ese incómodo vello (Pinzón, 2022)

- Tratamientos faciales. – Se brindará diferentes tipos de tratamientos que nos permitirán borrar marcas de acné, rejuvenecer el rostro hidratarlo y realizar limpiezas profundas estos cuidados son fundamentales para hombres y mujeres porque nuestro rostro es muy delicado y está siempre expuesto al sol esto hace que sea mucho más sensible y por eso necesita de un cuidado especial.

Ilustración 2. Tratamientos faciales



Nota. Tener una piel radiante requiere de ciertos cuidados (Sánchez, 2018)

- **Tratamientos corporales.** – Es importante que nuestro cuerpo se sienta consentido y para ello se tendrá tratamientos que nos permitan reducir medidas, tonificar moldear y combatir la flacidez y la celulitis.

Ilustración 3. Tratamientos corporales



Nota. Cuida tu cuerpo sin cirugía (García, 2018)

- Spa de manos y pies. – No solo se realizará manicure y pedicure sino se cuidarán las manos y pies de los clientes dando ciertos masajes una correcta exfoliación e

Ilustración 4. Spa de manos y pies



Nota. Cuida e hidrata tus manos y pies (Peralta, 2019)

- Tratamientos capilares. – Se ofrecerá tratamientos capilares que permitirán prevenir la caída del cabello y así podamos lucir un cabello hermoso y saludable.

Ilustración 5. Productos para evitar caída del cabello



Nota. El cabello es el marco del rostro por lo que debemos cuidarlo (Trueba, 2022)

- Peluquería. - Se realizará diferentes servicios como colorimetría, tintes, decoloración, balayage, alisados con keratina y cortes de cabello para hombres y mujeres.

Ilustración 6. Cortes de cabello



Nota. Un cambio de look puede cambiar nuestro estado de ánimo (Guevara, 2021)

Tamaño y distribución de la empresa

“JosMay estética” será una microempresa ya que contará con 6 trabajadores y en cuanto a la distribución contará con las áreas de: recepción y sala de espera, 1 consultorio para realizar cierto tipo de tratamientos de belleza que necesitan algo de privacidad

La recepción y sala de espera debe estar habilitada para la comodidad de los usuarios con una capacidad suficiente para dar cabida a 6 pacientes y sus posibles acompañantes y tendrá un área de Coffe Point para que puedan hacer uso del mismo sin costo adicional mientras esperan ahí podrán seleccionar una bebida de su agrado como café o aguas aromáticas.

Ilustración 7. *Coffe point*



Nota. Tener un área así marca la diferencia (Coral, 2019)

Necesidades que satisfacer

Ilustración 8. Pirámide de Maslow



Nota. Teoría de motivación (Navarro, 2019)

La pirámide de Maslow es una teoría de motivación que trata de explicar qué impulsa la conducta humana, consta de cinco niveles que están ordenados jerárquicamente según las necesidades que atraviesan todas las personas (Arias, 2017).

Necesidad de autorrealización

“JosMay estética” se encargará de que su personal siga capacitándose en cada nueva técnica que se vaya implementando que obtengan nuevos conocimientos en talleres para que en un futuro puedan crecer profesionalmente.

Necesidad de autoestima

A través de los servicios que brindaremos y la experiencia de nuestra personal haremos que los clientes se sientan seguros y dejen a un lado esas creencias de que no es necesario realizarse cierto tipo de tratamientos y su autoestima mejore, de la misma forma nuestro personal por todo el conocimiento que tienen será capaces de sentirse seguros y demostrar esa seguridad a nuestros clientes.

Necesidad social

La empresa va enfocada a satisfacer la necesidad humana ya que las personas buscamos la aceptación de nuestro entorno social y por eso cuidamos de nuestra imagen sentimos que mientras mejor nos veamos vamos a tener más aceptación dentro de la sociedad y lograr tener así el aprecio de otras personas.

Necesidad de seguridad

La empresa estará regida mediante protocolos de bioseguridad con respecto a la crisis sanitaria del COVID-19, mediante cumplimiento de normas de distanciamiento, utilización de mascarilla y el uso de alcohol para desinfección de manos. Por otra parte, la seguridad hacia los trabajadores de la empresa, está garantizada por el seguimiento de todas las leyes y reglamentos de trabajo vigentes en Ecuador.

Además, se garantiza la seguridad a la integridad física de las clientes brindándole un ambiente tranquilo y calmado, atendiendo cada requerimiento con eficacia, logrando un lugar donde puedan sentirse seguros. Dentro de la estética, así como en el parqueadero están instaladas cámaras de seguridad, que monitorean y graban las 24 horas del día.

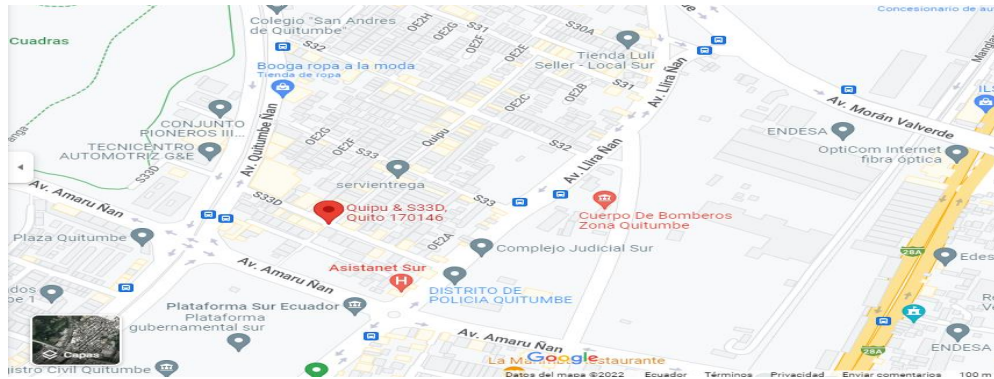
Necesidad fisiológica

La empresa proporcionará las condiciones adecuadas para que los trabajadores puedan cumplir con su trabajo de forma adecuada, así como un área donde ellos pueden comer en horarios establecidos.

Localización de la empresa

“JosMay estética” estará ubicada en el sector de Quitumbe de la ciudad de Quito, provincia de Pichincha

Ilustración 9. Ubicación JosMay



Nota. Mapa de Google Maps

Filosofía empresarial

Misión

Brindar una atención integral a nuestros clientes mediante servicios y productos de belleza de alta calidad, atendidos por personal capacitado y que personalizará cada servicio para cumplir las expectativas de las clientes.

Visión

Ser una estética reconocida y destacada por la excelencia de sus productos y la innovación para poder brindar siempre los servicios más actuales de belleza.

Objetivos

- Brindar una atención al cliente excepcional, con cordialidad y buen trato.
- Tener una variedad de productos y servicios para los clientes.
- Capacitar y actualizar constantemente a los empleados para brindar una mejor atención.

Meta

Implementar una estética que brinde todo tipo de servicios para embellecer a las personas, brindando un servicio de calidad y excelencia, creando protocolos para el manejo adecuado de los productos para realizar los diferentes tipos de tratamiento que se realizarán a las clientas en 8 meses.

Estrategias

- Reducir el tiempo de espera de las clientas y aprovechar el uso de la tecnología en el servicio a las clientas.
- Mantener contacto efectivo con los proveedores directos de los productos, e implementar siempre nuevos y modernos servicios.
- Capacitar al personal semestralmente con personas expertas en nuevas técnicas.

Políticas

Para la empresa

- Brindar cursos de capacitaciones constantes a los trabajadores de la empresa para ofrecer servicio de calidad con tratamientos actualizados.
- Velar por el bienestar laboral de los trabajadores dentro de la estética.
- Cumplir con todas las obligaciones: jurídicas, sociales y económicas con los empleados, con los proveedores y con el estado.
- Mantener un servicio de calidad a través de la innovación y la implementación de procesos y controles en todas las áreas de la empresa.
- Ofrecer precios accesibles que nos ayuden a fidelizar a los clientes

Para los trabajadores

- Utilizar el uniforme de forma adecuada, mantener siempre una imagen adecuada para atender a las clientes.
- Ser puntuales con los horarios de entrada y salida.
- Asistir a los cursos que brinde la estética.
- No utilizar el celular en horario laboral.

FODA

El análisis FODA son siglas que representan el estudio de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, de una empresa un mercado, o sencillamente a una persona, este acrónimo es aplicado a cualquier situación, en el cual, se necesite un análisis o estudio (Leiva, 2016).

Fortalezas

- Personal capacitado en todos los tratamientos y procedimientos.
- Se acepta todo tipo de tarjetas de crédito y débito.
- Variedad de tratamientos
- Productos de marcas reconocidas y de excelente calidad.

Oportunidades

- Mujeres que les importan mucho su apariencia física y cuidado personal.
- Adquisición de productos ecológicos que no dañen el cabello de los clientes.
- La tecnología, el uso constante del internet y redes sociales, facilitaran la difusión de información y promociones, así como la comunicación sobre los servicios que se van a brindar.

- Crecimiento del prestigio de la estética

Debilidades

- No hay un área para acompañantes de las clientes.
- Falta de experiencia de marketing online.
- Falta de capacidad

Amenazas

- Desventaja en el mercado por ser una estética nueva en el sector
- Personas que hacen tratamientos a domicilio a menor costo.
- Descuentos de la competencia.
- Alza de precios en maquinarias y materia prima.
- Apertura de una nueva estética.

Desarrollo organizacional

En “JosMay estética” la organización de la empresa será de tipo plana u horizontal, los trabajadores podrán ser más eficientes ya que podrán participar en la toma de decisiones y tiene que ser responsables de cada área que está a su cargo. Estará estructurada de la siguiente manera dividida por procesos:

- Estratégicos
- Operaciones
- Apoyo

Procesos estratégicos

La propietaria será la encargada de la planificación estratégica, gestión administrativa y controles internos.

Procesos operacionales

Los estilistas serán los encargados de la atención a las clientes en cuanto ingresen a la estética dando la correcta asesoría sobre el tratamiento que deseen realizarse.

Dependiendo el tratamiento que se vayan a realizar les atenderá la estilista que tenga el conocimiento adecuado para dar la mejor atención a la cliente.

Procesos de apoyo

La gestión de limpieza será llevada por personal externo, se contratará una persona que ayude con la limpieza profunda y desinfección una vez por semana

La gestión de mantenimiento de máquinas, la realizará personal externo, al igual que la gestión financiera será realizada por un contador que se contratará.

Formalización

La estética estará encaminada a procesos, políticas, normas y estrategias basadas en la misión de la misma, cumpliendo las leyes, ordenanzas y legislación laboral. Para su operación será legalmente constituida y cumplirá con las exigencias solicitadas por los entes de control legislativo y tributario, contando con todos los documentos necesarios y actualizados para el correcto funcionamiento de la empresa.

Centralización-Descentralización

"JosMay estética" centrará sus actividades en la atención al cliente personalizando cada servicio dependiendo la necesidad de los clientes.

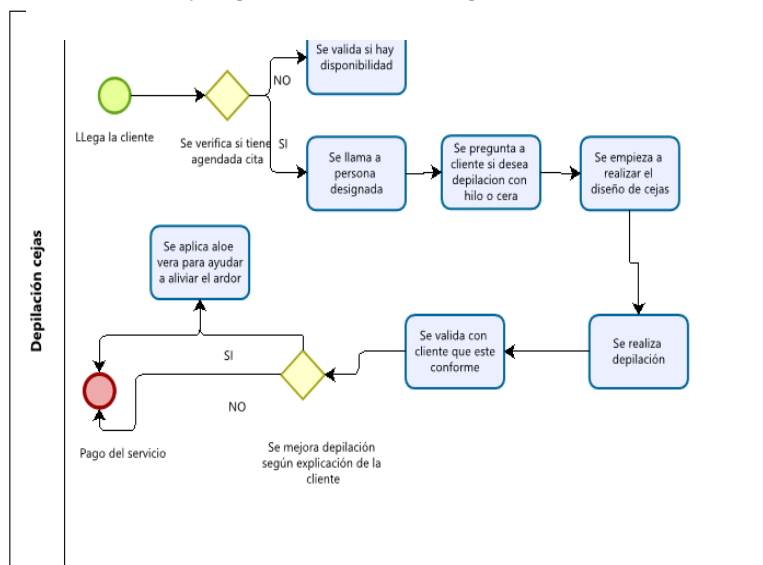
Orientada a dar excelentes resultados con nuestros tratamientos para que los clientes queden satisfechos con los resultados y cambios logrados en ellas todo esto nos ayudará a posicionar la marca.

La descentralización se basará en delegar funciones y responsabilidades en cada área, ya que la organización de la empresa es horizontal, cada trabajador tiene que ser responsable de su área de cuidar los implementos y ayudar a promocionar los tratamientos y productos, también cada trabajadora puede aportar con ideas que ayuden con el crecimiento de la estética de esta forma las trabajadoras sentirán que son importantes dentro de nuestra empresa y que su trabajo es valorado.

Integración

La integración organizacional nos ayudara a llevar un mejor control de cada área, verificando que se estén desempeñando las tareas asignadas de forma correcta, llevando un registro de las actividades realizadas donde se verifique que todas estén trabajando de manera equitativa e igualitaria.

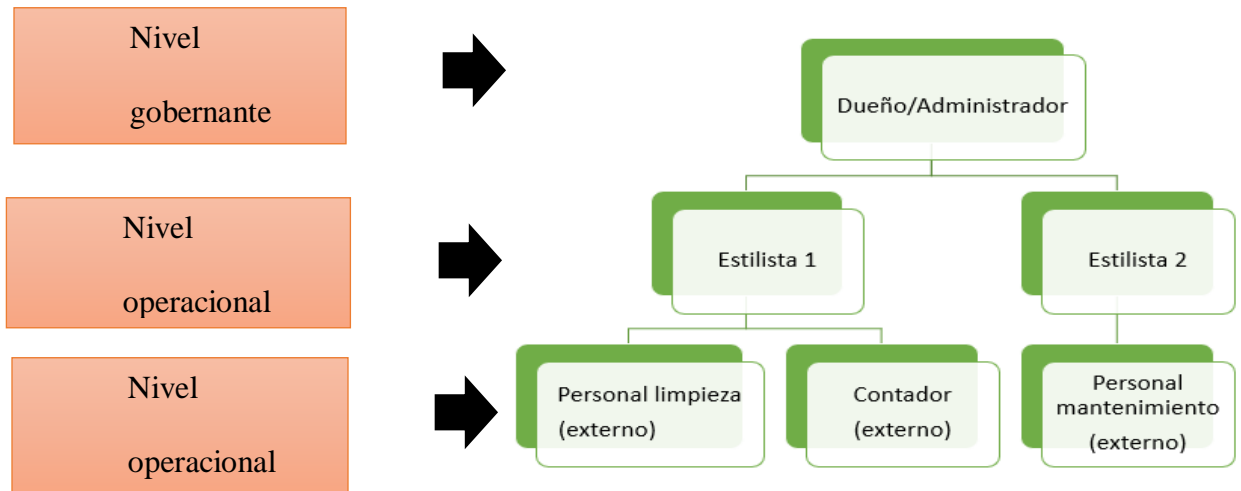
Ilustración 10. Flujo de procesos del servicio de depilación de la estética



Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Ilustración 11. Organigrama empresarial

Organigrama empresarial



Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Funciones del personal

Tabla 2. Detalles del puesto de administrador

| Detalles generales del puesto de administrador | |
|--|---|
| Empresa | “JosMay estética” |
| Unidad Administrativa | Área administrativa |
| Misión del puesto | Supervisar que las empleadas cumplan con sus funciones designadas de forma eficiente y oportuna garantizando cada uno de los tratamientos a realizar y brinden una atención al cliente excepcional. |
| Denominación del puesto | Administradora |
| Rol del puesto | Administración y supervisión de procesos |
| Remuneración | \$ 500 dólares americanos |
| Méritos a considerar | |
| Instrucción | Tecnólogo en Administración |
| Experiencia | No requiere experiencia |

| | |
|--------------------------------|--|
| Capacitación | Conocimiento y dominio de administración y atención al cliente |
| Competencias del puesto | Puntualidad, respeto, creatividad, liderazgo, trabajo en equipo y responsabilidad. |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Tabla 3. Detalles del puesto de estilista

| | |
|---|---|
| Detalles generales del puesto de estilista | |
| Empresa | “JosMay estética” |
| Unidad Administrativa | Área operacional |
| Misión del puesto | Atención a los clientes, realizar tratamientos de belleza, asesorarlos para verificar que tratamiento es el más adecuado según su necesidad. |
| Denominación del puesto | Estilista |
| Rol del puesto | Atención a los clientes, realización de tratamientos |
| Remuneración | \$ 600 dólares americanos |
| Méritos a considerar | |
| Instrucción | Cosmetólogas |
| Experiencia | 3 años de experiencia en estéticas |
| Capacitación | Conocimiento y dominio de todos los tratamientos de belleza. Cursos actualizados de las tendencias más actuales de uñas, depilación, tinturado, tratamientos faciales y corporales. |
| Competencias del puesto | Puntualidad, respeto, creatividad, liderazgo, trabajo bajo presión, tenacidad y trabajo en equipo |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Tabla 4. Detalles del personal de limpieza

| | |
|---|-------------------|
| Detalles generales del puesto de administrador | |
| Empresa | “JosMay estética” |
| Unidad Administrativa | Área operacional |

| | |
|--------------------------------|--|
| Misión del puesto | Ofrecer una mejor imagen del negocio y garantizar el bienestar de los clientes y los colaboradores |
| Denominación del puesto | Personal de limpieza |
| Rol del puesto | Mantener el orden y limpieza de la estética |
| Remuneración | \$ 450 dólares americanos |
| Méritos a considerar | |
| Instrucción | Bachilleres |
| Experiencia | No requiere experiencia |
| Capacitación | Conocimiento de suministros y productos químicos de limpieza |
| Competencias del puesto | Puntualidad, respeto, creatividad, pulcritud, planificación y organización |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Tabla 5. Detalle del personal de contador

| | |
|--|--|
| Detalles generales del puesto de contador | |
| Empresa | “JosMay estética” |
| Unidad Administrativa | Área operacional |
| Misión del puesto | Registrar en el sistema todos los movimientos contables, presentar reportes y estados financieros. |
| Denominación del puesto | Contador |
| Rol del puesto | Mantener organizada la contabilidad de la empresa |
| Remuneración | \$ 600 dólares americanos |
| Méritos a considerar | |
| Instrucción | Lic. En contabilidad y auditoría |
| Experiencia | 3 años de experiencia |
| Capacitación | Dominio de procesos contables, manejo de inventario |
| Competencias del puesto | Puntualidad, respeto, creatividad, honestidad, planificación y organización |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Tabla 6. *Detalles del puesto personal de mantenimiento*

| Detalles generales del puesto de personal de mantenimiento | |
|---|---|
| Empresa | “JosMay estética” |
| Unidad Administrativa | Área operacional |
| Misión del puesto | Comprobar que las máquinas estén funcionando de forma correcta. |
| Denominación del puesto | Mantenimiento |
| Rol del puesto | Mantener en correcto funcionamiento las máquinas |
| Remuneración | \$ 450 dólares americanos |
| Méritos a considerar | |
| Instrucción | Bachilleres |
| Experiencia | 2 años de experiencia |
| Capacitación | Conocimiento sobre reparación de todo tipo de maquinas |
| Competencias del puesto | Puntualidad, respeto, honestidad, responsabilidad, planificación y organización |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

Objetivo de la mercadotecnia

Alcanzar la satisfacción de los clientes y hacer que sus expectativas no solo se cumplan, sino que también sean superadas poniendo énfasis en la atención al cliente de esta forma también se logrará fidelizar a los clientes y esto también permitirá conseguir posibles clientes potenciales.

Investigación de mercado

Para la realización de la investigación de mercado se tomó en cuenta la investigación aplicada, documental, de campo y tiene un enfoque cuantitativo debido a que se utilizó la técnica de la encuesta y se recolectó datos para posteriormente analizarlos.

Mediante la investigación aplicada pude observar que en el sector no hay estéticas que tengan todos los servicios en un solo lugar he visto que hay solo peluquerías o solo lugares donde se realicen las uñas por tal razón yo quiero ser competencia de estos lugares con mi idea de negocio por tanto se realizó una investigación documental recopilando y seleccionado datos existentes para poder ofrecer los resultados deseados al cliente.

También se efectuó una investigación de campo que prácticamente se basó en estar en el lugar de los hechos recorrer el sector donde estará ubicada la estética ya que de esta forma se logra obtener datos reales mediante una encuesta.

Modalidad

La recolección de datos se hizo a través de “Google Forms” esta herramienta permitió que se realice de forma virtual, es importante mencionar que la encuesta consta de 10 preguntas cerradas.

Plan de muestreo

En este proyecto de factibilidad, se consideró la población a las personas que residen en el sector de Quitumbe específicamente en el barrio Tambollacta y direccionado a los conjuntos habitacionales Cooperativa 9 de octubre 1 y 2 donde según la administración informa que hay 64 casas en cada uno respectivamente; por lo tanto, entre los dos conjuntos suman 128. Para discriminar el número total de encuestas a realizar se aplicó la fórmula para población finita:

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

Dónde:

N= Población segmentada 128

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{128 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (128 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{123}{1,2779}$$

$$n = 96.20$$

Análisis de la encuesta

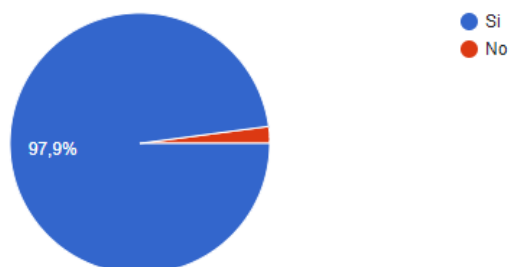
Pregunta 1: ¿Le gustaría que se implemente una nueva estética en el sector Quitumbe?

Tabla 7. Implementación de una estética en Quitumbe

| ¿Le gustaría que se implemente una nueva estética en el sector Quitumbe? | | |
|--|-----------|-------------|
| RESPUESTA | CANTIDAD | % |
| Si | 94 | 98 |
| No | 2 | 2 |
| TOTAL | 96 | 100% |

Fuente: Encuesta

Ilustración 12. Implementación de una estética en Quitumbe



Fuente: Encuesta

Análisis. – Los encuestados expresaron en su mayoría que, si les gustaría que se implemente una estética en el sector, esto me ayuda a determinar que es factible poner mi negocio y que existe bastante probabilidad de una buena acogida.

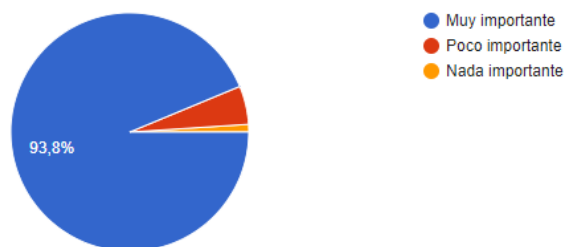
Pregunta 2: ¿Qué tan importante es para usted el cuidado de su imagen?

Tabla 8. *Importancia sobre el cuidado de la imagen*

| ¿Qué tan importante es para usted el cuidado de su imagen? | | |
|---|-----------------|-------------|
| RESPUESTA | CANTIDAD | % |
| Muy importante | 90 | 94 |
| Poco importante | 5 | 5 |
| Nada importante | 1 | 1 |
| TOTAL | 96 | 100% |

Fuente: Encuesta

Ilustración 13. *Importancia sobre el cuidado de la imagen*



Fuente: Encuesta

Análisis. – De los 96 encuestados el 94% expresaron que si es muy importante el cuidado de su imagen esto es de gran ayuda para la estética ya que siendo un negocio que se dedicará exclusivamente a brindar servicios que ayudará a que los clientes se vean bien el porcentaje de respuestas nos da la idea de que su mayoría visitará nuestra estética.

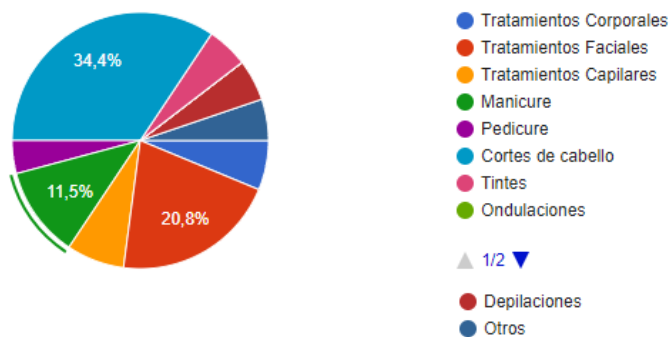
Pregunta 3: ¿Qué servicios estéticos usa con mayor frecuencia?

Tabla 9. Servicios que se usa con mayor frecuencia

| ¿Qué servicios estéticos usa con mayor frecuencia? | | |
|--|-----------|-------------|
| RESPUESTA | CANTIDAD | % |
| Tratamientos corporales | 6 | 6 |
| Tratamientos faciales | 20 | 21 |
| Tratamientos capilares | 7 | 7 |
| Manicure | 11 | 12 |
| Pedicure | 4 | 4 |
| Cortes de cabello | 33 | 34 |
| Tintes | 5 | 5 |
| Ondulaciones | 0 | 1 |
| Depilaciones | 5 | 5 |
| Otros | 5 | 5 |
| TOTAL | 96 | 100% |

Fuente: Encuesta

Ilustración 14. Servicios que se usa con mayor frecuencia



Fuente: Encuesta

Análisis. – De todos los encuestados se pudo evidenciar que en su gran mayoría acuden a una estética a realizarse cortes de cabello y tratamientos faciales esto nos da a entender que estos dos servicios serán los más solicitados por los clientes en “JosMay estética”.

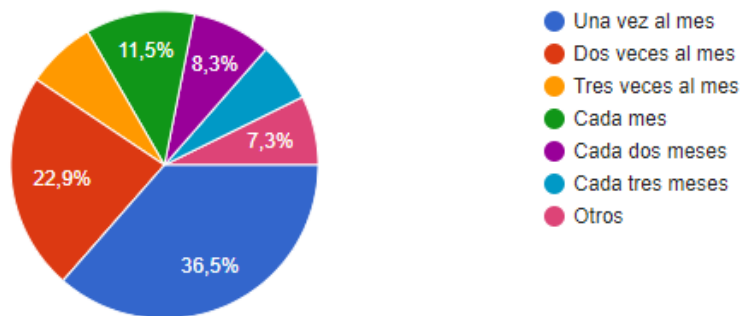
Pregunta 4: ¿Con que frecuencia acude a una estética?

Tabla 10. Frecuencia con la que va a una estética

| ¿Con que frecuencia acude a una estética? | | |
|---|-----------|-------------|
| RESPUESTA | CANTIDAD | % |
| Una vez al mes | 35 | 37 |
| Dos veces al mes | 22 | 23 |
| Tres veces al mes | 7 | 7 |
| Cada mes | 11 | 12 |
| Cada dos meses | 8 | 8 |
| Cada tres meses | 6 | 6 |
| Otros | 7 | 7 |
| TOTAL | 96 | 100% |

Fuente: Encuesta

Ilustración 15. Frecuencia con la que va a una estética



Fuente: Encuesta

Análisis. – Las personas manifestaron en su gran mayoría que acuden una o dos veces al mes a una estética de esta forma se entiende que si tendríamos clientes ya que ir a una estética es una necesidad que “JosMay estética” va a satisfacer.

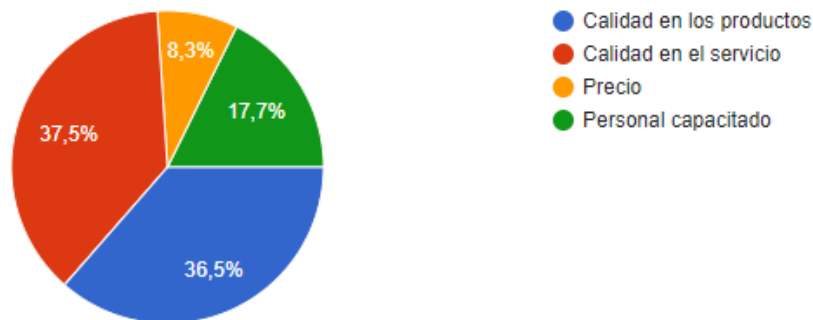
Pregunta 5: ¿Cuándo acude a centros estéticos usted le da importancia a?

Tabla 11. *Importancia al acudir a una estética*

| ¿Cuándo acude a centros estéticos usted le da importancia a? | | |
|---|-----------------|-------------|
| RESPUESTA | CANTIDAD | % |
| Calidad en los productos | 35 | 37 |
| Calidad en el servicio | 36 | 38 |
| Precio | 8 | 8 |
| Personal capacitado | 17 | 17 |
| TOTAL | 96 | 100% |

Fuente: Encuesta

Ilustración 16. *Frecuencia con la que va a una estética*



Fuente: Encuesta

Análisis. – Se puede evidenciar con las respuestas que el 75% de encuestados prefieren calidad en los productos y en el servicio que reciben en un establecimiento esto da a entender que tenemos que tener entregar calidad en cada servicio brindado par que los clientes sientan seguridad de volver.

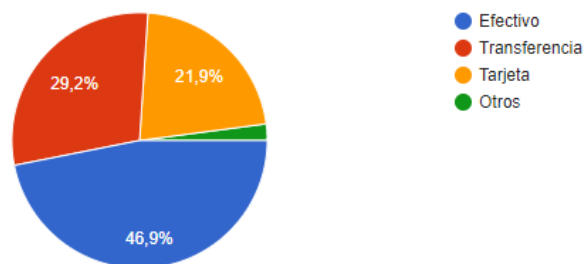
Pregunta 6: ¿Cómo prefiere cancelar el servicio recibido?

Tabla 12. Importancia al acudir a una estética

| ¿Cómo prefiere cancelar el servicio recibido? | | |
|---|-----------|-------------|
| RESPUESTA | CANTIDAD | % |
| Efectivo | 45 | 47 |
| Transferencia | 28 | 29 |
| Tarjeta | 21 | 22 |
| Otros | 2 | 2 |
| TOTAL | 96 | 100% |

Fuente: Encuesta

Ilustración 17. Como prefiere cancelar



Fuente: Encuesta

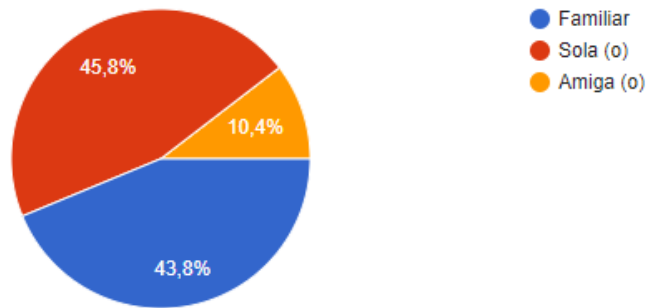
Análisis. – Los encuestados en su mayoría prefieren pagar en efectivo, pero también se puede verificar en la encuesta que si les gustaría cancelar con transferencia o tarjeta por esta razón se entiende que dentro del negocio debemos tener las 3 formas de pago para facilitar así la vida de los clientes.

Pregunta 7: ¿Con quién acude a la estética?

Tabla 13. Quien le acompaña a la estética

| ¿Con quién acude a la estética? | | |
|---------------------------------|-----------|-------------|
| RESPUESTA | CANTIDAD | % |
| Familiar | 42 | 44 |
| Sola (o) | 44 | 46 |
| Amiga (o) | 10 | 10 |
| TOTAL | 96 | 100% |

Fuente: Encuesta.

Ilustración 18. *Quien le acompaña a la estética*

Fuente: Encuesta

Análisis. – El 44% de los encuestados acuden a una estética con un familiar esto ayuda a entender que se debe tener un área de espera para los acompañantes donde ellos puedan estar cómodos esperando a su familiar.

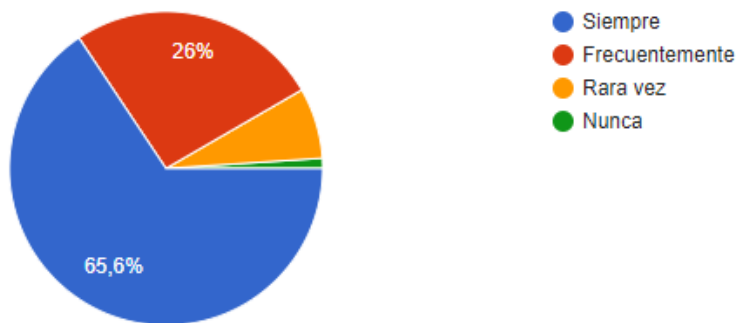
Pregunta 8: ¿Considera usted que la marca de los productos es importante para el resultado?

Tabla 14. *Marca de los productos*

| ¿Considera usted que la marca de los productos es importante para el resultado? | | |
|--|-----------------|-------------|
| RESPUESTA | CANTIDAD | % |
| Siempre | 63 | 66 |
| Frecuentemente | 25 | 26 |
| Rara vez | 7 | 7 |
| Nunca | 1 | 1 |
| TOTAL | 96 | 100% |

Fuente: Encuesta

Ilustración 19. Marca de los productos



Fuente: Encuesta

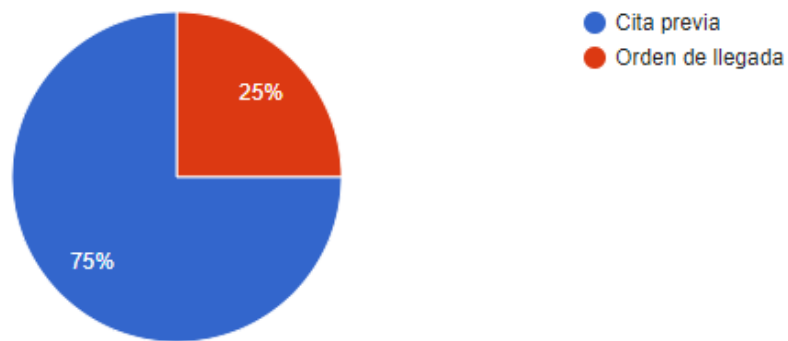
Análisis. – Más del 50% de encuestados deja claro que la marca de los productos es importante para el obtener un buen resultado por esta razón JosMay trabajara con productos de excelente calidad para así garantizar un buen resultado en cada tratamiento.

Pregunta 9: ¿Prefiere que se atienda con cita previa o por orden de llegada?

Tabla 15. Cita o reserva

| ¿Prefiere que se atienda con cita previa o por orden de llegada? | | |
|--|-----------|-------------|
| RESPUESTA | CANTIDAD | % |
| Cita previa | 72 | 75 |
| Orden de llegada | 24 | 25 |
| TOTAL | 96 | 100% |

Fuente: Encuesta

Ilustración 20. Cita o reserva

Fuente: Encuesta

Análisis. – El 75% de personas encuestadas manifiestan que prefieren reservar una cita para ser atendidos, esto me parece muy importante ya que con una agenda controlada se puede dar mejor atención a los clientes ya que serían horarios establecidos y esto ayudaría a que la atención sea más personalizada para cada cliente.

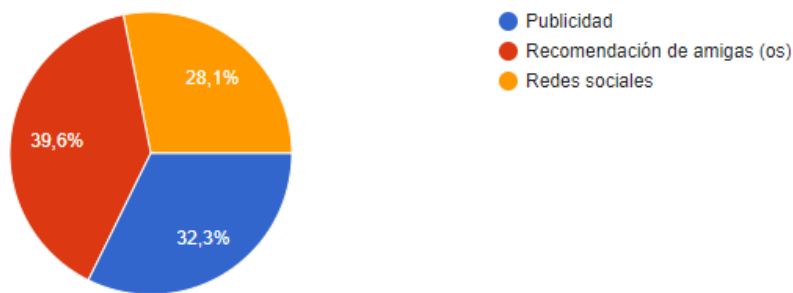
Pregunta 10: ¿Por qué medio se entera usted de una estética?

Tabla 16. Medio para enterarse de una estética

| ¿Por qué medio se entera usted de una estética? | | |
|---|-----------|-------------|
| RESPUESTA | CANTIDAD | % |
| Publicidad | 31 | 33 |
| Recomendación de amigas (os) | 38 | 39 |
| Redes sociales | 27 | 28 |
| TOTAL | 96 | 100% |

Fuente: Encuesta

Ilustración 21. Medio para enterarse de una estética



Fuente: Encuesta

Análisis. – El 40% manifiesta que se entera de una estética por la recomendación de otras personas esto quiere decir que hay que enfocarse en una excelente atención al cliente y cumplir las expectativas de los clientes ya que de esa forma podremos atraer más clientes.

Análisis general

En la investigación, se puede concluir que las personas del sector de Quitumbe si están interesadas en que se implemente una nueva estética ya que es su mayoría consideran que el cuidar su imagen personal es importante esto es de gran ventaja ara nuestro negocio ya que “JosMay estética” quiere lograr que los clientes se sientan a gusto con su imagen y con lo que proyectan cuando se ven al espejo ya que no solo se trata de verse bien físicamente sino emocionalmente ya que el estar feliz hace que cada cosa que realicemos lo hagamos de la mejor manera y nos ayuda a evitar enfermedades como el estrés ya que la felicidad reduce los niveles de estrés.

Por otro lado, se ha podido detectar la importancia que le prestan los clientes a la calidad de los productos con los que se trabaja y a la calidad del servicio recibido de

esta manera “JosMay estética” se diferenciará de otras estéticas por la calidad de productos y buen trato al cliente ya que de esta forma lograremos ganar ventaja competitiva debido a que en los resultados de las encuestas se ha podido ver que la mejor publicidad para los clientes es el boca a boca entonces hay que lograr satisfacer las necesidades de los clientes para que ellos comenten la experiencia recibida en la estética y hagan que más personas quieren acudir a vivir esta maravillosa experiencia de no solo realizarse servicios para su cuidado sino de sentir que son consentidos.

Se ha podido analizar que las personas en su mayoría acuden al menos una vez a una estética a consumir algún tipo de servicio que les permita embellecerse y sentirse bien con su imagen por esta razón se piensa que el negocio si tendría una buena acogida ya que el target de clientes es hombres y mujeres de diferentes edades que no ven como un gasto sino como una inversión el mejorar su imagen.

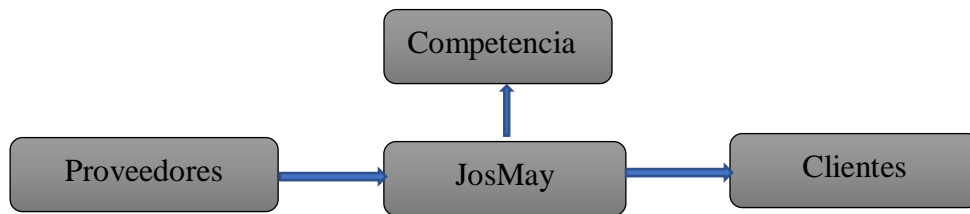
En síntesis, una vez analizado todos los datos se ha podido definir que JosMay estética es un negocio viable ya que cuenta con un porcentaje alto de aprobación en el mercado estudiado.

Entorno empresarial

Micro entorno

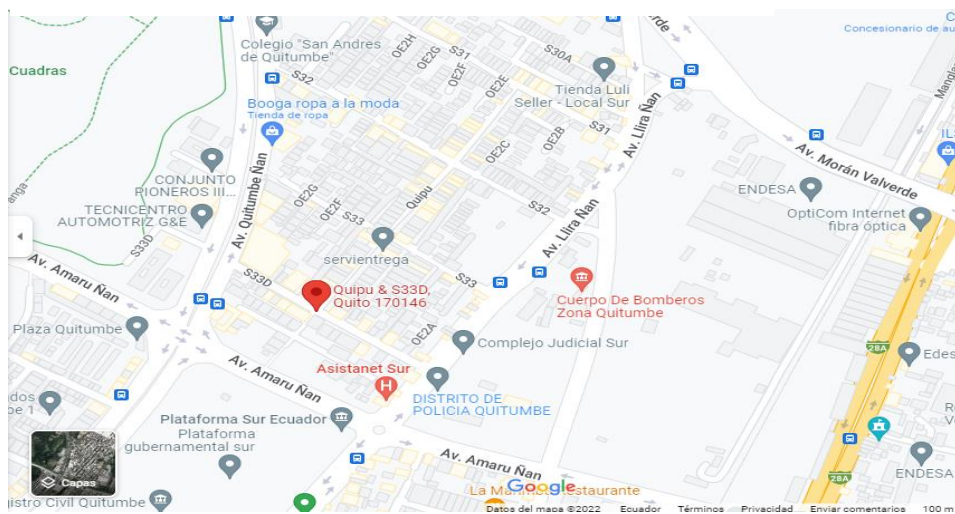
JosMay estética contempla que su micro entorno esto todo lo está alrededor y puede ser controlado de forma efectiva.

Ilustración 22. Esquema micro entorno “JosMay estética”



Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Ilustración 23. Ubicación



Nota. Mapa de Google Maps

Competencia

Luego de recorrer la zona donde se encontrará JosMay estética, se pudo observar que no hay negocios que sean competencia directa debido a que no hay una estética que tenga todos los servicios que tendrá la nuestra.

Competencia indirecta

Hay algunos negocios que se podrían considerar competencia indirecta en el sector debido a que se encuentran en la calle en donde funcionará JosMay estética.

En la calle Quipu se encuentran algunos negocios que serán considerados competencia indirecta.

- Pro barber, establecimiento que realiza cortes solo para hombres.
- Chulas Nails en este lugar se realiza manicure, pedicure y depilación de cejas.

Proveedores

Tomando en consideración que la experiencia que queremos brindar al cliente la calidad de los productos es muy importante por ello los proveedores serán reconocidos y que generen confianza y garantía de sus productos.

Tabla 17. Proveedores

| Tabla de proveedores | | |
|----------------------|--|--|
| Materia prima | | |
| Proveedor | Fiabilidad y beneficios | Producto |
| Circulo de belleza | <ul style="list-style-type: none"> • Productos de calidad • Varios años de experiencia en el mercado • Facilidades de pago (crédito) • Entrega al establecimiento. | Esmaltes, tratamientos para cabello, tintes. |

Elaborado por Mariuxi Arcos 2023

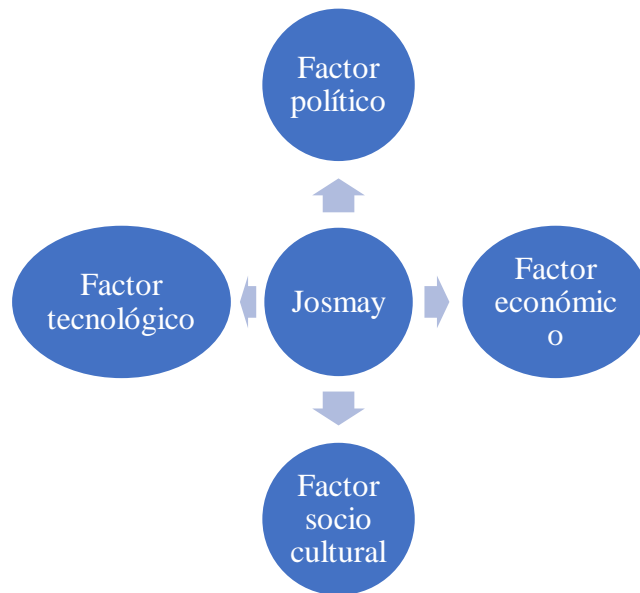
Clientes

JosMay estética es un negocio dirigido para hombres y mujeres que quieren consentirse y cuidar su imagen.

Macro entorno

Son las circunstancias que podrían afectar el buen funcionamiento del negocio.

Ilustración 24. Esquema macro entorno de JosMay



Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Factor político

En Ecuador las estéticas y centros de belleza están regularizados por el Arcsa que es la agencia nacional de regularización, control y vigilancia sanitaria que se encarga de brindar servicios que hacen fácil la obtención de los permisos necesarios para el funcionamiento y avisos sanitarios.

También el ministerio de salud pública regula la clase de actividad y categoría del negocio.

“JosMay estética” desarrollará sus funciones dentro de los límites legales estipulados por la constitución de la república del Ecuador, respetando las reglas establecidas para este tipo de negocios, tomando en cuenta también que la situación política del país puede afectar ya que los últimos gobiernos no han sido tan estables políticamente.

Factor económico

En la actualidad Ecuador está atravesando por una baja en su economía debido a una pandemia que nos afectó a nivel mundial por esta causa algunas estéticas tuvieron que cerrar de forma permanente y otras hicieron recorte de personal para poder continuar con sus servicios debido a que por la emergencia sanitaria las personas no estaban pensando en belleza sino en salud.

En junio del 2022 tuvimos un paro que duró 18 días estas manifestaciones también han afectado la economía del país.

En función de esto “JosMay estética” está y estará sometida al crecimiento económico que tenga el país ya que de ello como se fijen los precios de los productos y servicios esto depende de la tasa inflacionaria que presente el Ecuador, así como del cambio en los precios de los insumos.

Factor sociocultural

En relación con esto “JosMay estética” creará un sentido de pertenencia en el sector en donde estará de esta forma busca ser un apoyo para la sociedad ya que busca dar la oportunidad de que se integren al equipo de trabajo hombres y mujeres sin ningún tipo de discriminación y sin distinción de género.

Tomado como política principal el no discriminar a las personas por ninguna razón solo tomando en consideración su responsabilidad a la hora de cumplir con su trabajo.

Factor tecnológico

En la actualidad la tecnología ha evolucionado de una manera increíble y esto nos permite que se pueda usar de forma positiva en nuestros negocios ya que existen diferentes apps que nos permiten realizar publicidad de una forma eficiente para que

los negocios tengan notoriedad en las diferentes redes sociales permitiendo así captar nuevos clientes.

Es importante mencionar que también hay apps que nos permiten organizarnos de mejor manera como una agenda virtual para tener todas nuestras citas en correcto orden y evitar así confusiones entre los clientes.

Actualmente es importante contar con una página web que sea muy dinámica para que de esta forma el cliente pueda realizar con facilidad reservas y ver los costos de los productos y servicios que se ofrecen.

“JosMay estética” indudablemente trabajara con aplicaciones que nos permitan hacer la vida del cliente más fácil ya que el objetivo es satisfacer las necesidades del cliente y crear una experiencia inigualable.

Producto y servicio

“JosMay estética” es una estética dedicada a ofrecer servicios relacionados con la belleza y cuidado del cuerpo, así como la salud y el bienestar de sus clientes.

En este sentido JosMay, ofrecerá a sus clientes una atención personalizada para que se puedan realizar los tratamientos adecuados dependiendo de su necesidad ya que la finalidad es que se sientan satisfechos del servicio recibido.

Producto esencial

En el tiempo actual hay muchos establecimientos que son denominados como estéticas y ofrecen servicios similares a los que ofrecerá JosMay no obstante las personas buscan que la experiencia sea diferente y que los productos sean de excelente calidad para así obtener los resultados deseados.

Por tal razón en “JosMay estética” los clientes encontrarán un lugar en donde la atención al cliente será fundamental ya que serán atendidos con profesionales que garantizarán que cada servicio sea realizado de forma correcta y que se realice con los mejores productos.

Además de que en las instalaciones se sentirán tranquilos y relajados mientras esperan ser atendidos.

Producto real

“JosMay estética” contará con diferentes servicios entre los que podemos encontrar:

- Cortes de cabello, que es el servicio que más se utilizaría debido a que es un servicio esencial, pero es muy importante que se manejen las últimas tendencias para que los clientes no duden en preferirnos.
- Tratamientos faciales, este es otro servicio que sería muy utilizado por nuestra clientela debido a la importancia de cuidar nuestro rostro.
- Manicure y pedicure, estos son tratamientos muy utilizados ya que cuidar de manos y pies también es de gran importancia.

Características

Para la prestación de los servicios de “JosMay estética” tendrá colaboradores altamente capacitados para poder ofrecer un servicio de calidad contando con técnicas innovadoras que nos permita obtener una alta ventaja competitiva logrando de esta

forma impactar en la experiencia recibida en los clientes tanto así que ellos nos elijan como primera opción.

Los productos que se utilizarán en cada servicio sin duda son productos de excelente calidad que logren los resultados deseados por el cliente y que no perjudiquen su salud ni el medio ambiente.

Calidad

La calidad de los productos y el servicio brindado garantizará la fidelización de los clientes por esta razón será fundamental que el personal este en constante capacitación de todas las nuevas tendencias y en cursos sobre atención al cliente que para JosMay la calidad no solo será de los productos sino también tiene que ser en el buen trato que dan a todos los clientes.

Estilo

“JosMay estética” manejará un estilo innovador y acogedor para que los clientes se sientan en un lugar cómodo y seguro los colores que se utilizarán en las paredes son el verde que tiene como significado naturaleza y crecimiento eso nos da una imagen positiva en cuanto a lo que se quiere lograr a futuro también se usará un color blanco que significa seguridad.

Las instalaciones tienen los espacios adecuados para que los clientes estén cómodos y que su paso por nuestra estética sea una experiencia muy agradable y de esta forma nos puedan recomendar con sus conocidos.

Marca

“JosMay estética” es un nombre llamativo que está formado de los dos nombres de mi hijo mi decisión en usarlos para el nombre de la estética es que mi hijo es mi mayor

motivación para lograr las cosas ya que él me inspira a lograr cada una de mis metas como ya he mencionado anteriormente mi estética se caracterizará por brindar una experiencia diferente en los clientes ya que el objetivo no solo satisfacer sus necesidades sino aumentar su nivel de confianza de confianza en sí mismos y ayudara que su autoestima mejore logrando así que su salud mental no se vea afectada.

Producto aumentado

La diferencia entre “JosMay estética” y su competencia es que se brindará varios servicios en un mismo lugar esto permitirá que los clientes puedan realizarse varios servicios sin necesidad de acudir a otros lugares además que con nuestro coffe point la espera será más agradable los precios serán accesibles para que nuestros clientes puedan disfrutar de los servicios.

Plan de inducción al mercado

Distintivos y uniformes

El uniforme para todas las áreas será el mismo debido a desde mi punto de vista lo más importante es que el personal también se sienta cómodo.

Se ha decidido que el uniforme una blusa que tendrá el logo y pantalón de una tela cómoda y zapatos bajos pueden ser deportivos para que el personal este totalmente cómodo.

Ilustración 25. *Diseño de uniforme*



Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Materiales de identificación

Imagotipo

Ilustración 26. *Imagotipo JosMay estética*



Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Elementos a destacar del logo:

- Estrella representa la prosperidad que queremos tener en el negocio

Colores usados:

- El color rosado lo seleccionado debido al significado que tiene y el que yo quiero representar en mi marca personal es la delicadeza con la que los clientes serán atendidos.
- El color blanco porque se asocia a la salud.
- El color morado que representa sabiduría y transmite una sensación de lujo.

- El color verde que significa crecimiento y renovación.

Tarjetas de presentación

En el anverso puede verse claramente el Isotipo de la empresa

Ilustración 27. Anverso tarjeta de presentación



Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

En el reverso hay datos informativos como el contacto de la propietaria, dirección del establecimiento, correo electrónico y página web también podemos observar

Ilustración 28. Reverso de la tarjeta de presentación



Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Hoja membretada

Este es otro elemento que nos permitirá identificarnos ya que nos otorgan mayor credibilidad y se ven mucho más profesionales a la hora de redactar documentos para nuestros clientes. A continuación, podemos encontrar la hoja membretada de JosMay estética.

Ilustración 29. Hoja membretada



Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Canal de distribución y puntos de venta

El punto de atención física de “JosMay estética” es en Quito en la dirección calle Quipu y S 33 D.

Promoción

- El principal canal de promoción será la página web y redes sociales como Facebook, WhatsApp e Instagram.

Contacto

- Tarjetas de presentación
- E-mail
- WhatsApp

Correspondencia

Se utilizará el mail corporativo

Negociación

- Vía telefónica
- Cita previa en el local

Financiamiento

Tabla 18. *Financiamiento publicidad*

| | | |
|--------------------------|-----------------|-----------------|
| Tarjetas de presentación | 100 unidades | \$3.33 |
| Publicidad Facebook | 2 veces por mes | \$10.00 |
| Página web | 1 vez al año | 500 |
| TOTAL | | \$513.33 |
| TOTAL, ANUAL | | \$623.33 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Riesgos y oportunidades del negocio

El riesgo más grande al cual se enfrenta “JosMay estética” y todos los negocios en la actualidad es a la delincuencia debido a que en los últimos años la ciudad de Quito se ha vuelto algo peligrosa para ello se debe tomar en cuenta algunas medidas de seguridad que nos permitan evitar robos y brindar seguridad a nuestros clientes.

Se ha podido evidenciar que la oportunidad de JosMay estética es que en el sector donde estará ubicada la estética no hay una competencia directa ya que ningún otro local cuenta con todos los servicios en un solo lugar eso hace que nosotros podamos tener ventaja ante la competencia, otra oportunidad sería el uso de tecnología debido a que en la actualidad la tecnología mueve el mundo y es de gran ayuda para todo tipo de negocio ya que nos ayuda a optimizar tiempo y recursos.

Fijación de precios

En JosMay se tendrá varios servicios por lo cual los precios se fijan dependiendo cada tratamiento a realizar a continuación se detallará los cuadros con los precios fijados.

Depilación de cejas

Tabla 19. Precios de depilaciones

| | |
|-----------------------|--------------|
| Depilación con hilo | 8,00 |
| Depilación con cera | 4,00 |
| Depilación con navaja | 3,00 |
| TOTAL | 15,00 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Depilación de cara

Tabla 20. Precios de depilaciones

| | |
|----------------------------|------|
| Depilación bigote con hilo | 8,00 |
| Depilación bigote con cera | 4,00 |
| Depilación facial con hilo | 8,00 |

| | |
|----------------------------|-------|
| Depilación facial con cera | 3,00 |
| TOTAL | 23,00 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Depilación corporal definitiva

Tabla 21. Precios de depilaciones

| | |
|----------------------------------|--------|
| Depilación zona íntima con láser | 90,00 |
| Depilación axilas con láser | 50,00 |
| Depilación de piernas con láser | 90,00 |
| TOTAL | 230,00 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Tratamientos faciales

Tabla 22. Precios de tratamientos faciales

| | |
|-----------------------------------|-------|
| Tratamiento antiacné | 27,00 |
| Tratamiento de hidratación facial | 30,00 |
| Tratamiento de rejuvenecimiento | 30,00 |
| TOTAL | 87,00 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Tratamientos corporales

Tabla 23. Precios de tratamientos corporales

| | |
|-------------------------------|--------|
| Reducir medidas | 40,00 |
| Tonificación de glúteos | 40,00 |
| Combatir flacidez y celulitis | 45,00 |
| TOTAL | 125,00 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Tratamientos capilares

Tabla 24. Precios de área peluquería

| | |
|----------------------|---------------|
| Corte cabello hombre | 4,00 |
| Corte cabello mujer | 5,00 |
| Tinte de cabello | 60,00 |
| Manicure | 5,00 |
| Pedicure | 6,00 |
| Uñas acrílicas | 20,00 |
| Uñas esculpidas | 25,00 |
| TOTAL | 125,00 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Implementación del negocio

Arriendo del local

Tabla 25. Arriendo del local

| Arriendo local | | |
|-----------------------|-----------------------|-------------------|
| Pago Mensual | Pago Semestral | Pago Anual |
| \$500.00 | \$3000.00 | \$6000.00 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Materiales e insumos

Tabla 26. Materiales e insumos

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | V. UNITARIO | V. TOTAL |
|--|----------|-------------|---------------|
| Kit uñas decoración | 1 | 70,87 | \$70,87 |
| Esmaltes semipermanentes | 30 | 8,50 | \$255,00 |
| Lámpara secant | 1 | 7,13 | 14,26 |
| Toallas desechables | 5 | 1,81 | 9,05 |
| Mascarilla Quirúrgica x100 | 3 | 3,00 | 9,00 |
| Guantes desechables x100 | 1 | 5,25 | 5,25 |
| Aceite de cuticula | 3 | 3,50 | 10,50 |
| Algodón | 5 | 1,50 | 7,50 |
| Secante de uñas | 3 | 8,00 | 24,00 |
| Removedor de uñas acrílicas | 1 | 15,00 | 15,00 |
| Pulidor de uñas | 2 | 7,00 | 14,00 |
| Quita esmalte | 2 | 7,80 | 15,60 |
| Exfoliante de mano | 2 | 18,00 | 36,00 |
| Crema humectante manos | 2 | 13,00 | 26,00 |
| Crema humectante pies | 2 | 10,00 | 20,00 |
| Set manicura y pedicure | 2 | 29,00 | 58,00 |
| Crema Humectante corporal | 2 | 18,00 | 36,00 |
| Aceites aromáticos | 10 | 10,00 | 100,00 |
| Kit Uñas en acrílico | 1 | 38,00 | 38,00 |
| Kit facial anti acné | 2 | 35,00 | 70,00 |
| Herramientas anti acné | 2 | 13,90 | 27,80 |
| Kit Alta frecuencia, facial y corporal | 1 | 45,00 | 45,00 |
| Toallas | 15 | 1,25 | 18,75 |
| TOTAL | | | 925,58 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Equipos de computación

Tabla 27. Equipos de computación

| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | | | |
|------------------------|----------|-------------|---------------|
| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | V. UNITARIO | V. TOTAL |
| Laptop HP Core I5 | 2 | \$700.00 | \$1400 |
| Impresora Epson L3150 | 1 | \$200 | \$200 |
| TOTAL | | | \$1600 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Muebles y enseres

Tabla 28. Muebles y enseres

| MUEBLES Y ENSERES | | | |
|-------------------------------|-----------------|--------------------|-----------------|
| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | V. UNITARIO | V. TOTAL |
| Mueble de recepción | 2 | \$200.00 | \$400.00 |
| Sillón Poltrona para pedicura | 2 | \$300.00 | \$600.00 |
| Mesa y sillas para manicura | 3 | \$20.00 | \$60.00 |
| Cafetera | 1 | \$50.00 | \$50.00 |
| Tachos de basura | 2 | \$10.00 | \$20.00 |
| Televisor | 1 | \$300.00 | \$300.00 |
| Toalleras | 3 | \$8.00 | \$24.00 |
| Espejos | 3 | \$30.00 | \$90.00 |
| Estantería para esmaltes | 1 | \$35.00 | \$35.00 |
| Camilla para tratamientos | 2 | \$220 | \$440 |
| TOTAL | | | \$2019 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Servicios básicos

Tabla 29. Servicios básicos

| SERVICIOS BÁSICOS | |
|--------------------------|---------------------|
| DESCRIPCIÓN | Pago Mensual |
| Agua | \$30.00 |
| Luz | \$65.00 |
| Internet | \$50.00 |
| TOTAL | \$145.00 |
| TOTAL ANUAL | \$1740.00 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Materiales de limpieza

Tabla 30. *Materiales de limpieza*

| MATERIALES DE LIMPIEZA | | | |
|-------------------------------|-----------------|--------------------|-----------------|
| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | V. UNITARIO | V. TOTAL |
| Escoba | 2 | \$2.50 | \$5.00 |
| Trapeador | 2 | \$3.00 | \$6.00 |
| Cloro 1 Gal | 1 | \$2.79 | \$2.79 |
| Desinfectante 1 Gal | 1 | \$5.99 | \$5.99 |
| Fundas basura industriales | 3 | \$1.99 | \$5.97 |
| Pala | 1 | \$1.99 | \$1.99 |
| Jabón líquido manos 525 ml | 2 | \$1.99 | \$3.98 |
| Papel higiénico 200 metros | 5 | \$2.59 | \$12.59 |
| Toalla de papel | 4 | \$3.99 | \$15.96 |
| Alcohol antibacterial | A | \$8.99 | \$8.99 |
| TOTAL | | | \$69.26 |
| TOTAL ANUAL | | | \$831.12 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Estudio arquitectónico

Se toma en cuenta para el diseño de “JosMay estética” la capacidad instalada, el número de trabajadores que va a tener la empresa y el aforo que se manejará (6 personas). Se ha considerado el espacio que necesitara cada área y se ha agregado espacios específicos para bodega.

Ilustración 30. Área de estética



Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

JosMay estética será un negocio formal y para esto tendremos que realizar todos los trámites correspondientes.

Servicio de Rentas Internas SRI

- Para legalizar la estética tenemos que acudir al SRI y presentar la siguiente documentación.
- Cédula de identidad (Presentación física o digital)
- Certificado de votación (Presentación)
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente.
- Escritura pública de constitución.
- Nombramiento del representante legal

Patente municipal

- La patente municipal es un permiso otorgado por el municipio que regula las actividades económicas en su respectiva jurisdicción.
- Inscripción del RUC en el servicio de rentas
- Formulario de inscripción de patente municipal para personas naturales o jurídicas. Lo puede encontrar en el siguiente link:
<https://pam.quito.gob.ec/PAM/DetalleForm.aspx?Grupo=Gesti%C3%B3n%20Tributaria#info1>
- Acuerdo de responsabilidad y uso de medios electrónicos firmado por el contribuyente o apoderado, lo puede encontrar en el siguiente link:

<https://pam.quito.gob.ec/PAM/DetalleForm.aspx?Grupo=Gesti%C3%B3n%20Tributaria#info1>

- Número de predio de domicilio tributario de la persona natural o jurídica
- Copia de la cédula de ambos lados
- Copia de la papeleta de votación de ambos lados
- Copia de la factura de un servicio básico del domicilio tributario

IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)

Realizar el registro patronal en el sistema de historial laboral en la página del IESS no tiene ningún costo, de esta forma los empleados estarían afiliados como lo dictamina la ley laboral.

- Ingresar a la página web del IESS www.iess.gob.ec.
- Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.
- Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.
- Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

Ministerio de Trabajo

Es la institución que se encarga de controlar la política de empleo vigilando así que los derechos y beneficios de los trabajadores sean respetados.

PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

JosMay estética tendrá un impacto social y ambiental ya que aportará con algunos puestos de trabajo.

Los productos que utilizaremos en los procesos serán garantizados ya que serán naturales de esta manera ayuda que el impacto en el medio ambiente sea nulo y que los clientes no usen productos que afecten su salud.

Todos los procedimientos serán realizados con las normas vigentes de salud y para lograr todo esto se trabajará con los objetivos y metas de desarrollo sostenible registrados por la Organización de las Naciones Unidas.

Ilustración 31. *Objetivos de desarrollo sostenible*



Fuente: un.org

Se trabajará en base a los objetivos de desarrollo sostenible en lo social con los objetivos 1. Fin de la pobreza, 5. Igualdad de género y 8. Trabajo decente y crecimiento económico. En lo ambiental con el objetivo 6. Agua limpia y saneamiento.

Objetivos Sociales

Fin de la pobreza

JosMay, quiere crear oportunidades de empleo para las personas que se encuentran sin trabajo y que cuentan con los perfiles requeridos destacando que mi estética ofrece todos los beneficios de ley de esta forma los colaboradores d podrán garantizar una mejor vida a sus familias.

Igualdad de género

La estética garantizará la igualdad de género de sus colaboradores ya que es importante reconocer que esto nos ayuda a tener un desarrollo sostenible ya que no solo se trata de generar empleo sino promover una vida libre de desigualdad y discriminación para que hombres y mujeres tengan las mismas oportunidades sin violentar sus derechos.

Trabajo decente y crecimiento económico

Para la estética generar fuentes de trabajo es muy importante, pero sobre todo poder cumplir con todos los beneficios de ley que se encuentran estipulados en el ministerio de trabajo para que de esta forma los colaboradores se sientan motivados y pueden rendir su 110% de esta forma ayudarán a que el crecimiento económico de la estética incremente y de esa forma ellos también puedan tener beneficios adicionales como bonos al mejor empleado del mes.

Objetivos ambientales

Agua limpia y saneamiento

Debido a la importancia del agua en el mundo se considera importante la concientización del ahorro de agua por lo que todas las instalaciones tendrán sensor

para que de esa forma no haya desperdicio en ningún momento y solo se use la cantidad necesaria.

PROCESO FINANCIERO

Introducción

A continuación, describiré el análisis financiero de “JosMay estética” en el cual se detallará los activos fijos y diferidos que me permitirán analizar de forma correcta la apertura del negocio ya que gracias a las herramientas financieras se puede analizar la factibilidad económica del emprendimiento.

Inversión

La inversión inicial es el capital que se necesita para poder implementar un negocio.

Activos fijos

Los activos fijos son poco líquidos ya que se necesita tiempo para convertirlos en efectivo. Son un elemento importante en la estructura financiera de la empresa, pero no sirven para respaldar la liquidez o necesidad de dinero en efectivo de la empresa en el corto plazo. (Sevilla, 2020)

“JosMay estética” tendrá como activos fijos a los equipos de computación y muebles y enseres con una inversión en los activos fijos de 3619 dólares. (Ver tabla 31).

Tabla 31. *Activos fijos*

| ACTIVOS FIJOS | |
|--------------------------|---------------|
| Edificio | \$0 |
| Vehículo | \$0 |
| Equipos Ind. / seguridad | \$0 |
| Equipos de Computación | \$1600 |
| Muebles - enseres | \$2019 |
| TOTAL | \$3619 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos

Capital de trabajo

El capital de trabajo es una magnitud contable referida a aquellos recursos económicos con los que cuenta una empresa dentro de su patrimonio para afrontar compromisos de pago en el corto plazo y relacionados con su actividad económica. (Sanchez, 2020).

“JosMay estética tendrá como capital de trabajo inicial la inversión de \$54970.05 dólares en los cuales se considera los sueldos, servicios básicos, material oficina, limpieza, publicidad, materia prima y los gastos financieros. (Ver tabla 32)

Tabla 32. Capital de trabajo

| CAPITAL DE TRABAJO | 12 meses |
|-------------------------------|-------------------|
| Sueldos | \$30446,60 |
| Servicios Básicos | \$1740 |
| Material oficina | \$1600 |
| Material limpieza | \$831,12 |
| Gastos documentos y servicios | \$10 |
| Alquiler local | \$6000 |
| Publicidad | \$623,33 |
| Adquisición de materia prima | \$4500 |
| Gastos financieros | \$5600,00 |
| TOTAL | \$51351,05 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Inversión total

La inversión total son todos los valores que se consiguen de la suma de los activos fijos y el capital de trabajo realizado para un año de actividad de la estética esto nos da un valor de \$5497.05 (Ver tabla 33)

Tabla 33. Inversión total

| | |
|----------------------------|-------------------|
| TOTAL, DE INVERSIÓN | |
| ACTIVO FIJO | \$3619 |
| CAPITAL DE TRABAJO /12M | \$51351.05 |
| TOTAL, DE INVERSIÓN | \$54970.05 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Sueldos

A continuación, se detallará el sueldo que recibirá cada colaborador más sus aportaciones correspondientes al IESS. (Ver tabla 34)

Tabla 34. Sueldos y aportaciones (IESS)

| SUELDOS | | | | | |
|----------------------|----------------|--------------|------------------|---------------------|----------------------------|
| PERSONAL | SUELDOS | ANUAL | IESS EMP. | IESS EMPRESA | GASTO SUELDOS ANUAL |
| Administrador | 500 | 6000 | 567 | 729 | 6162 |
| Estilista | 600 | 7200 | 680,4 | 874,8 | 7394,4 |
| Personal de limpieza | 450 | 5400 | 510,3 | 656,1 | 5545,8 |
| Contador | 600 | 7200 | 680,4 | 874,8 | 7394,4 |
| TOTAL | 2150 | 25800 | 2438,1 | 3134,7 | 26496,6 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Beneficios legales

Son los décimos que reciben los colaboradores de acuerdo al código de trabajo (Ver tabla 35).

Tabla 35. Décimo tercero y décimo cuarto sueldo.

| PERSONAL | SUELDOS | DECIMO 4° | DECIMO 3° | TOTAL DECIMOS |
|----------------------|----------------|------------------|------------------|----------------------|
| Administrador | 500 | 450 | 500 | 950 |
| Estilista | 600 | 450 | 600 | 1050 |
| Personal de limpieza | 450 | 450 | 450 | 900 |
| Contador | 600 | 450 | 600 | 1050 |
| TOTAL | 2150 | 1800 | 2150 | 3950 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

La suma total de los sueldos con sus correspondientes aportaciones al IESS suman un monto de \$30446,60 dólares. (Ver tabla 36).

Tabla 36. Total, sueldos y beneficios legales.

| TOTAL, SUELDOS | TOT. DECIMOS | TOTAL, ANUAL |
|-----------------------|---------------------|---------------------|
| \$26496,6 | \$3950 | \$30446,6 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Depreciación de activos fijos

Se refiere a la pérdida de valor que un bien experimenta a lo largo de su vida útil. Este cálculo lo realizan todas las empresas con todos sus activos fijos, es decir, con los objetos y bienes que compra para aprovecharlos durante más de un año. (Stefano, 2022)

Los activos fijos que tenemos son equipos de computación con un 33.3% y muebles y enseres con un 10%. (Ver tabla 37)

Tabla 37. Depreciación de activos fijos

| DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS | | | |
|-----------------------------------|------|---------------------|---------------------|
| | | % | |
| | | DEPRECIACIÓN | DEPRECIACIÓN |
| Equipos de Computación | 1600 | 33,33% | 533,28 |
| Muebles y Enseres | 2019 | 10% | 201,9 |
| TOTAL | | | 735,18 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Amortización

En términos generales, la amortización es el plazo de pago establecido de un préstamo durante el que se paga una tasa de interés que puede ser variable o fija. Ambas variables se acuerdan de manera previa entre el deudor y el prestamista (institución financiera). (Vargas, 2022)

Tabla de amortización capital fijado

A continuación, en la siguiente tabla se resume el dinero que falta para que la estética pueda empezar con sus actividades el monto por el cual se solicitará un crédito a una entidad financiera es de \$4000. (Ver tabla 38)

Tabla 38. Amortización capital financiado.

| AMORTIZACION PRESTAMO | | | | |
|-----------------------|-----------|--------------|--------------|-----------|
| MONTO | 40000 | | | |
| TASA | 14% | | | |
| PLAZO | 5 | | | |
| PERIODO | DIVIDENDO | PAGO INTERES | PAGO CAPITAL | SALDO |
| 0 | - | - | - | \$40000 |
| 1 | 11651,34 | 5.600,00 | 6.051,34 | 33.948,66 |
| 2 | 11651,34 | 4.752,81 | 6.898,53 | 27.050,13 |
| 3 | 11651,34 | 3.787,02 | 7.864,32 | 19.185,80 |
| 4 | 11651,34 | 2.686,01 | 8.965,33 | 10.220,48 |
| 5 | 11651,34 | 1.430,87 | 10.220,48 | 0,00 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

La tabla de amortización del capital financiado es calculada para un tiempo de 5 años con una tasa de interés del 14% y en cada año está el monto del capital, el interés y el saldo que sigue quedando hasta que se llegue al quinto año en donde ya se terminaría de pagar la deuda con el banco.

Estructura de capital

La forma de la inversión de un emprendimiento está dada de la siguiente forma: capital propio con un monto de \$1520.01 dólares que representa un 27% del total de la inversión, el capital financiado por un monto de \$40000 que representa el 73% faltante de la inversión. La representación del costo del capital propio es del 17%, este valor

está calculado por la tasa pasiva más el riesgo país que nos da una tasa de descuento del 4.6%, mientras que el costo del capital financiado es del 14% que nos da una tasa de descuento del 10.2 % (Ver tabla 39)

Tabla 39. Estructura del capital.

| ESTRUCTURA DE CAPITAL | | | | | |
|------------------------------|----------|------------|-------|--------|-------------|
| | | Estructura | Costo | TD | |
| Capital Propio | 15020,01 | 27% | 17% | 4,60% | |
| Capital Financiero | 40000 | 73% | 14% | 10,20% | |
| TOTAL, INVERSIÓN | 54970,05 | 100% | | 14,80% | TMAR |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

TMAR (Tasa mínima de rendimiento)

La tasa de descuento que es igual a la TMAR se compone de la tasa pasiva del capital propio más el riesgo país que da un porcentaje del 4,6% más la tasa del capital financiado que es del 10,2%, dando como resultado una TMAR que es del 14,8% para la estética.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es un término que sirve para definir el momento en que una empresa cubre sus costes fijos y variables. En otras palabras, es cuando los ingresos y los egresos están al mismo nivel y, por lo tanto, no hay ganancias ni pérdidas. (Flores, 2022)

En la siguiente tabla se detallará el monto fijo de capital de gastos de cada mes que son los siguientes: arriendo, sueldos que están calculados de forma mensual. (Ver tabla 40)

Tabla 40. *Costos fijos mensuales*

| Costos fijos | |
|---------------------|----------------|
| Arriendo | 500 |
| Sueldos | 2537,21 |
| TOTAL | 3037,21 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Margen de contribución

En el margen de contribución se encuentran calculados los valores de los costos de los servicios de peluquería con mayor demanda, cortes de cabello de hombre y mujer, manicure y pedicura sumando un monto de 30 dólares en total de estos servicios. El precio estimado de los mismo en conjunto nos da un total de 60 dólares, generando un margen de contribución de 30 dólares. *(Ver tabla 41).*

Tabla 41. *Margen de contribución.*

| Margen de contribución (servicios de peluquería mayor demanda) | | |
|---|----|-------------------------------|
| Precio | 60 | |
| Costo | 30 | |
| Ganancia | 30 | MARGEN DE CONTRIBUCION |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

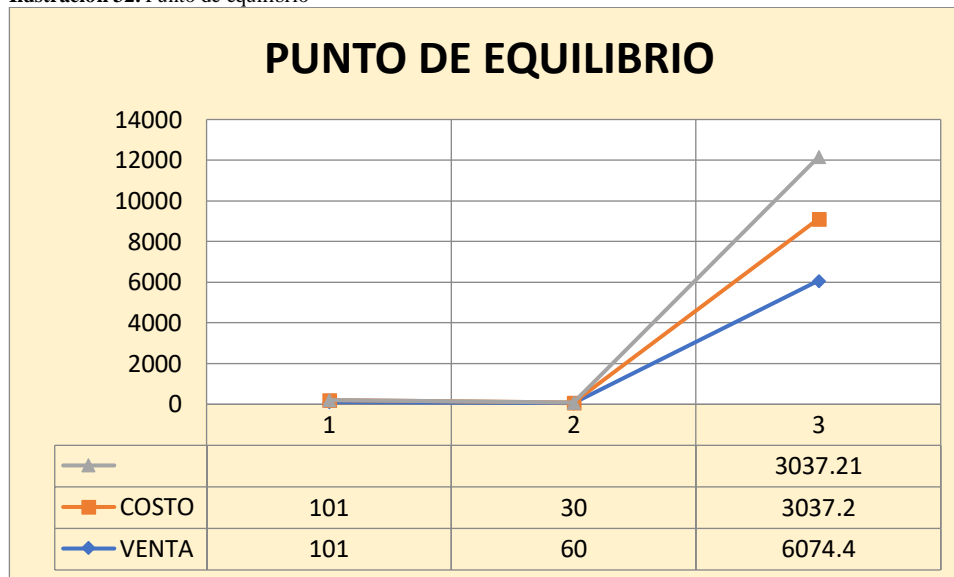
En el estudio financiero del establecimiento del punto de equilibrio que está constituido por los costos fijos de producción de los servicios de peluquería con mayor demanda más el margen de contribución de los mismos que dan como resultado que para llegar al punto de equilibrio se necesita realizar una venta de 101 servicios en total mensualmente con un promedio de 3,4 ventas diarias de estos productos. *(Ver tabla 42).*

Tabla 42. Punto de equilibrio

| PUNTO DE EQUILIBRIO | | | |
|----------------------------|-----|---------|---------------|
| VENTA | 101 | \$60,00 | \$6.074,40 |
| COSTO | 101 | \$30,00 | \$3.037,20 |
| GASTO | | | \$3.037,21 |
| PUNTO DE EQUILIBRIO | | | \$0,00 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Ilustración 32. Punto de equilibrio



Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Tabla 43. Ventas proyectadas

| VENTAS PROYECTADAS | | | |
|---------------------------|---------|----------|--------|
| 235 | \$14100 | \$169200 | Ventas |
| 235 | \$7050 | \$84600 | Costo |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Costo de ventas

El costo de ventas de “JosMay estética” está realizado con una proyección de 5 años en donde se ha validado las ventas proyectadas en cada uno de los años, además también podemos saber la utilidad bruta, la utilidad neta y otros valores que se necesitan para calcular el flujo de ventas. (Ver tabla 44)

Tabla 44. Flujo de ventas

| FLUJO DE VENTAS | | | | | | |
|-----------------------------|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| VENTAS | | \$169.200,00 | \$174.292,92 | \$179.539,14 | \$184.943,26 | \$190.510,06 |
| COSTO DE VENTAS | | \$84.600,00 | \$87.146,46 | \$89.769,57 | \$92.471,63 | \$95.255,03 |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | | \$84.600,00 | \$87.146,46 | \$89.769,57 | \$92.471,63 | \$95.255,03 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | \$30.446,60 | \$31.363,04 | \$32.307,07 | \$33.279,51 | \$34.281,23 |
| SERVICIOS BASICOS | | \$1.740,00 | \$1.792,37 | \$1.846,32 | \$1.901,90 | \$1.959,15 |
| MATERIAL OFIC. | | \$1.600,00 | \$1.648,16 | \$1.697,77 | \$1.748,87 | \$1.801,51 |
| ALQUILER LIMPIEZA | | \$831,12 | \$856,14 | \$881,91 | \$908,45 | \$935,80 |
| GASTOS DOCUMENTOS,PERMISOS | | \$10,00 | \$10,30 | \$10,61 | \$10,93 | \$11,26 |
| ALQUILER | | \$6.000,00 | \$6.180,60 | \$6.366,64 | \$6.558,27 | \$6.755,68 |
| DEPRECIACIONES | | \$735,18 | \$735,18 | \$735,18 | \$735,18 | \$735,18 |
| AMORTIZACIONES | | \$0,00 | \$0,00 | \$0,00 | \$0,00 | \$0,00 |
| UTILIDAD OPERATIVA | | \$43.237,10 | \$44.560,67 | \$45.924,07 | \$47.328,51 | \$48.775,23 |
| GASTOS FINANCIEROS | | \$5.600,00 | \$4.752,81 | \$3.787,02 | \$2.686,01 | \$1.430,87 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | | \$37.637,10 | \$39.807,85 | \$42.137,05 | \$44.642,50 | \$47.344,36 |
| BASE IMPOSITIVA | | \$9.409,28 | \$14.430,35 | \$15.274,68 | \$16.182,91 | \$17.162,33 |
| UTILIDAD NETA | | \$28.227,83 | \$25.377,51 | \$26.862,37 | \$28.459,59 | \$30.182,03 |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Calculo del VAN y el TIR

VAN (Valor Actual Neto) o VPN

Es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. También se conoce como valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN). (Velayos, 2020)

Mediante este indicador se puede determinar si es viable el negocio los resultados demuestran que hay un VAN rentable de \$17844,69 para la estética.

Interpretación VAN

Tabla 45. Valor actual neto interpretación

| |
|---|
| VAN= VALOR ACTUAL NETO (INDICADOR DE RENTABILIDAD) |
| VAN= BENEFICIOS NETOS ACTUALIZADOS - INVERSION |
| VAN < 0 EL PROYECTO NO ES RENTABLE |
| VAN > 0 EL PROYECTO ES RENTABLE |
| VAN = 0 EL PROYECTO NO PRODUCIRA PERDIDAS NI GANACIAS, |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Formula del VAN

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

F_t = son los flujos de dinero en cada periodo de tiempo.

I_0 = inversión inicial.

n = numero de periodos de tiempo.

k = es el tipo de descuento o de interés exigido de la inversión.

Tir (Tasa Interna de Retorno)

La tasa interna de retorno (TIR) es la rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.

Tabla 46. Interpretación del TIR

| TIR= TASA INTERNA DE RETORNO | |
|--|--|
| TIR = VAN = 0 | |
| TIR < TD PROYECTO NO ES RENTABLE | |
| TIR > TD PROYECTO ES RENTABLE | |
| TIR = TD EL PROYECTO NO PRODUCE PERDIDAS NI GANACIAS | |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Formula del TIR

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + TIR)} + \frac{F_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

F_t = flujos de caja.

I_0 = inversión inicial.

n = numero de periodos de tiempo.

TIR = tasa interna de retorno

El cálculo de la tasa interno de retorno (TIR) de la estética presenta rentabilidad del proyecto con un porcentaje del 25,75% con una separación del 10,02% de la tasa mínima de rendimiento (TMAR) que se encuentra en el 14,83%. (Ver tabla 50).

Tabla 47. Cálculo del VAN Y TIR

| CALCULO DEL TIR Y EL VAN | |
|---------------------------------|-----------|
| VAN | 17.844,69 |
| TIR | 25,75% |
| TMAR | 14,83% |

Elaborado por: Mariuxi Arcos 2023

Conclusiones

En virtud de lo argumentado, podemos concluir con un resumen de los aspectos más importantes que hacen que sea posible el implementar el negocio los cuales nos guiaron para poder validar la factibilidad del mismo los aspectos considerados son, estudio de mercados, plan de marketing y el estudio financiero.

- Luego de realizar la encuesta en el sector donde se implementará la estética en el cuál se analizó se pudo determinar que los servicios que brindara JosMay estética si tendrán buena acogida por parte de los habitantes del sector y también se pudo identificar la importancia que los clientes le dan a la calidad de los productos esto nos permite que podamos organizar de manera correcta el negocio y así evitar que los clientes no se sientan satisfechos, logrando así tener ventaja competitiva
- Es muy importante el análisis del plan de marketing ya que nos permite tener una idea exacta del precio, producto y promociones ya que esto nos permitirá entender cuanto los clientes pagarían por nuestros servicios que tipo de promociones les gusta y de esta manera nosotros podemos ir cumpliendo sus expectativas ya que esto es un ganar de lado y lado ellos se van felices con el servicio recibido y de esa forma nos recomiendan a sus amigos o familiares, de esa forma nos ayudan a crecer.
- Se analizó los requisitos, conocimientos y experiencia que debe tener cada uno de nuestros colaboradores para poder brindar el mejor servicio a los clientes, se creó políticas que permitirán que el ambiente de trabajo sea bueno ya que el

trabajo se convierte en nuestro segundo hogar porque pasamos 8 horas diarias y se entiende que un trabajador feliz a el que se cumplen sus derechos trabajo motivado y rinde su 100%.

- La estética ha considerado todos los permisos que necesita para poder operar de forma legal y cumpliendo todos los requisitos necesarios y dispuestos por el ministerio de trabajo para así poder garantizar que se cumplan los derechos y beneficios de todos los colaboradores.
- El estudio financiero nos dio la respuesta más necesaria en este proyecto de factibilidad ya que nos dio las cifras exactas para poder determinar que el negocio es viable y rentable.

Recomendaciones

- Realizar la encuesta a una población finita y con preguntas cerradas para que la información sea fácil de tabular las preguntas deben ser bien formuladas para que la información que obtengamos sea información que nos permita definir si podemos o no implementar nuestro negocio en el sector pensado, el no realizar una encuesta correcta nos causará inconvenientes a futuro ya que no tendremos el éxito deseado.
- Reducir el impacto ambiental, generando un buen impacto en el medio ambiente utilizando productos que sean amigables con el medio ambiente y que nos permitan garantizar el uso sostenible de todos los recursos que están involucrados con la protección del medio ambiente esto le da un plus positivo a el negocio ya que aporta con el cuidado del medio ambiente.

- Es vital realizar un plan de negocio previo a la implementación del mismo debido a que mediante el plan podemos obtener cifras reales que nos permitirán entender sobre que nos hace falta y como solventarlo de esta forma evitaremos tener pérdidas y lograr ser un negocio exitoso y que se cumpla la expectativa que tiene todo emprendedor.

Referencias

- Arias, P. S. (2017). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/piramide-de-maslow.html>
- Coral, P. (enero de 2019). Obtenido de Gesvendinggroup: <https://www.gesvending.com/cafeteras-oficina-top/>
- Flores, J. (2022). *HubSpot*. Obtenido de HubSpot: <https://blog.hubspot.es/sales/punto-equilibrio-empresa>
- García, A. (Enero de 2018). Obtenido de Flowww: <https://www.flowww.es/blog/como-impulsar-las-ventas-de-tratamientos-corporales-en-tu-centro-de-medicina-estetica>
- Guevara, A. (2021). *MDB EDUCATION*. Obtenido de <https://www.mdbeducation.com/revista-peluqueria-estetica/5-trucos-y-consejos-para-no-equivocar-al-elegir-un-curso-de-peluqueria>
- Leiva, M. R. (diciembre de 2016). *analisisfoda.com*. Obtenido de analisisfoda.com: <https://www.analisisfoda.com/>
- Navarro, j. (Octubre de 2019). Obtenido de MH Education: <https://www.mheducation.es/blog/la-piramide-de-maslow>
- Peralta, M. (junio de 2019). Obtenido de Professional: <https://www.professionalspa.ec/consejos/consejos-para-celulitis-en-piernas/>
- Pinzón, Y. (2022). Obtenido de Top Doctors: <https://www.topdoctors.com.co/articulos-medicos/depilacion-laser-como-cuidar-la-piel-antes-y-despues>
- Sanchez, J. (1 de agosto de 2020). *economipedia*. Obtenido de economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/capital-de-trabajo.html>

- Sánchez, S. (enero de 2018). Obtenido de Infobae:
<https://www.infobae.com/tendencias/lifestyle/2018/01/01/cinco-tratamientos-faciales-expres-para-otorgarle-frescura-al-rostro-antes-de-las-vacaciones/>
- Sevilla, A. (1 de octubre de 2020). *economipedia*. Obtenido de economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/activo-fijo.html>
- Stefano, G. (2022). *HubSpot*. Obtenido de HubSpot: <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-depreciacion>
- Trueba, D. (2022). Obtenido de Sevilla ABC:
<https://sevilla.abc.es/estilo/bulevarsur/noticias/belleza/cuatro-tratamientos-capilares-que-ya-deberias-conocer/>
- Vargas, E. (2022). *equifax*. Obtenido de equifax:
<https://www.equifax.com.ec/miscreditos/blog/amortizacion>
- Velayos, V. (1 de 3 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Ecnomipedia:
[//economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html](https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html)

ANEXOS

Encuesta a realizar previa autorización

INSITUTO TECNOLOGICO INTERNACIONAL ITI

ENCUESTA

Objetivo: Conocer su opinión sobre la implementación de una estética ubicada en el sector de Quitumbe

Instrucciones: Lea detenidamente las preguntas y contesta y seleccione la opción en la respuesta que usted considere adecuada.

Proyecto de factibilidad para la implementación de una estética ubicado en el sector Quitumbe, ciudad de Quito.

1 ¿Le gustaría que se implemente una nueva estética en el sector de Quitumbe?

- Si
- No

2 ¿Qué tan importante es para usted el cuidado de su imagen?

- Muy importante

- Poco importante
- Nada importante

3 ¿Qué servicios estéticos usa con mayor frecuencia?

- Tratamientos corporales
- Tratamientos faciales
- Tratamientos capilares
- Manicure
- Pedicure
- Cortes de cabello
- Tintes
- Ondulaciones
- Depilaciones
- Otros

4 ¿Con que frecuencia acude a una estética?

- Una vez al mes
- Dos veces al mes
- Tres veces al mes
- Cada mes
- Cada dos meses
- Cada tres meses
- Otros

5. ¿Cuándo acude a centros estéticos, usted le da importancia a?

- Calidad de los productos
- Calidad en el servicio
- Precio
- Personal capacitado

6. ¿Cómo prefiere cancelar el servicio recibido?

- Efectivo
- Transferencia
- Tarjeta
- Otros

7. ¿Con quién acude a la estética?

- Familiar
- Sola (o)
- Amiga (o)

8. ¿Considera usted que la marca de los productos es importante para el resultado final?

- Siempre
- Frecuentemente
- Rara vez
- Nunca

9. ¿Prefiere que se le atienda con cita previa o por orden de llegada?

- Cita previa
- Orden de llegada

10. ¿Por qué medio se entera usted de una estética?

- Publicidad
- Recomendación de amigas (os)
- Redes sociales

Gracias por su colaboración

Proforma materiales y enseres



Marian Restrepo <cbellezabog@gmail.com>

para mí ▾

Estimada Mariuxi

Buenas tardes, adjunto proforma solicitada para su respectiva análisis, espero nos considere como su proveedor.

A sus órdenes



Saludos Cordiales
Mariana Restrepo

| Proforma | | | |
|--|----------|----------------------------|------------------|
| PRODUCTO | CANTIDAD | V. UNITAR | V. TOTAL |
| Kit uñas decoración | 1 | 70,87 | \$70,87 |
| Esmaltes semipermanentes | 30 | 8,5 | \$255,00 |
| Lámpara secant | 1 | 7,13 | 14,26 |
| Toallas desechables | 5 | 1,81 | 9,05 |
| Mascarilla Quirúrgica x100 | 3 | 3 | 9 |
| Guantes desechables x100 | 1 | 5,25 | 5,25 |
| Aceite de cuticula | 3 | 3,5 | 10,5 |
| Algodón | 5 | 1,5 | 7,5 |
| Secante de uñas | 3 | 8 | 24 |
| Removedor de uñas acrílicas | 1 | 15 | 15 |
| Pulidor de uñas | 2 | 7 | 14 |
| Quita esmalte | 2 | 7,8 | 15,6 |
| Exfoliante de mano | 2 | 18 | 36 |
| Crema humectante manos | 2 | 13 | 26 |
| Crema humectante pies | 2 | 10 | 20 |
| Set manicura y pedicure | 2 | 29 | 58 |
| Crema Humectante corporal | 2 | 18 | 36 |
| Aceites aromáticos | 10 | 10 | 100 |
| Kit Uñas en acrílico | 1 | 38 | 38 |
| Kit facial anti acné | 2 | 35 | 70 |
| Herramientas anti acné | 2 | 13,9 | 27,8 |
| Kit Alta frecuencia, facial y corporal | 1 | 45 | 45 |
| Toallas | 15 | 1,25 | 18,75 |
| TOTAL | | | 925,58 |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| ◀ ▶ | | Proforma materiales | Proforma enseres |

| MUEBLES Y ENSERES | | | |
|-------------------------------|----------|-------------------------|----------|
| PRODUCTO | CANTIDAD | V. UNITARIO | V. TOTAL |
| Mueble de recepción | 2 | \$200.00 | \$400.00 |
| Sillón Poltrona para pedicura | 2 | \$300.00 | \$600.00 |
| Mesa y sillas para manicura | 3 | \$20.00 | \$60.00 |
| Cafetera | 1 | \$50.00 | \$50.00 |
| Tachos de basura | 2 | \$10.00 | \$20.00 |
| Televisor | 1 | \$300.00 | \$300.00 |
| Toalleras | 3 | \$8.00 | \$24.00 |
| Espejos | 3 | \$30.00 | \$90.00 |
| Estanteria para esmaltes | 1 | \$35.00 | \$35.00 |
| Camilla para tratamientos | 2 | \$220 | \$440 |
| TOTAL | | | \$2.019 |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| Proforma materiales | | Proforma enseres | + |

Proforma equipos de computación



Laptop Hp 15t-dw300 Core I5 256gb Ssd 12g...
 U\$S 700



Nueva impresora epon i3150 sistema de tint...
U\$S 200



Identificación de reporte de similitud. oid:11830:215944334

NOMBRE DEL TRABAJO

Proyecto_Mariuxi Arcos_turnitin.docx

AUTOR

Mariuxi Elizabeth Arcos Párraga

RECuento DE PALABRAS

11200 Words

RECuento DE CARACTERES

59622 Characters

RECuento DE PÁGINAS

78 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

4.3MB

FECHA DE ENTREGA

Mar 19, 2023 7:25 AM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Mar 19, 2023 7:26 AM GMT-5

● **14% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 15% Base de datos de Internet
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Bloques de texto excluidos manualmente