



CARRERA: TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN

TEMA

“Proyecto de factibilidad para la creación de una perfumería ubicada en el sector de Plaza de Toros, ciudad de Cayambe.

Proyecto Plan de Negocio previo a la obtención del título de Tecnólogo Superior en Administración.

AUTOR:

Lidia Azucena Coro Guanoluisa

TUTORA:

M Sc. Nelly Armas

D.M. Quito, 28 de febrero 2023

DEDICATORIA

El siguiente proyecto de titulación dedico a mis hijos, ya que, con amor, constancia, paciencia supieron apoyar este gran paso que es el de culminar mi carrera profesional de nivel superior.

También hago referencia en esta dedicatoria a mi padre Celestial “Dios “que desde el cielo siempre me lleno de sabiduría, entendimiento y pasión hacia la carrera que escogí para titularme.

Sin olvidar a mis queridos padres que con valor me enseñaron a ser una persona constante y competitiva en la vida, y que gracias a eso hoy cumpliré mi sueño de titularme en la carrera de nivel superior.

Por último, dedico este trabajo de titulación a mi hermana que gracias al acompañamiento sostenible que mantuvo conmigo, me enseñó que la vida está llena de armas de mente, sabiduría y entendimiento para gozar de una vida plena de gozo y solvencia.

AGRADECIMIENTO

Inicio agradeciendo a todos los que conforman el ITI Tecnológico Internacional Universitario, gracias por la maravillosa oportunidad de trabajar con ustedes, ya que en cada momento impartían simpatía y responsabilidad, en especial a mis queridos docentes de la carrera de Administración ya que ellos fueron una parte fundamental en el desarrollo y progreso de mi carrera, llegando a culminar mi objetivo.

También quiero agradecer a mi querido y estimado magister Christian Carvajal por tener esa docencia, paciencia y energía para impartir sus conocimientos con la mayor voluntad y respeto. Por último, quiero agradecer a mi estimada tutora Nelly Armas quien desde el inicio valoró el esfuerzo realizado en cada uno de los trabajos y los supo encaminar para obtener un trabajo de nivel superior acorde al nivel del Instituto.

AUTORIA

Yo Lidia Azucena Coro Guanoluisa autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Lidia Azucena Coro Guanoluisa

D.M. Quito, 28 de febrero 2023

M Sc. Nelly Armas

Tutor 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.

M Sc. Nelly Armas.

D.M. Quito, 28 de febrero 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: El **M Sc. Nelly Armas** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el Sra. Lidia Azucena Coro Guanoluisa por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. – La Sra. Lidia Azucena Coro Guanoluisa realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de una perfumería ubicada en el sector de Plaza de Toros, ciudad de Cayambe.”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **M Sc 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, **M Sc. Nelly Armas** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sra. Lidia Azucena Coro Guanoluisa como autor 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 perfumería ubicada en el sector de Plaza de Toros, ciudad de Cayambe.”**, 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.

M Sc. Nelly Armas



Lidia Azucena Coro Guanoluisa

D.M. Quito, 28 de febrero de 2023

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO.....	3
AUTORIA.....	4
CERTIFICACIÓN	5
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA.....	6
ÍNDICE DE FIGURAS.....	14
ÍNDICE DE TABLAS	16
RESUMEN.....	18
ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	19
Creación de la empresa.	19
Descripción de la empresa.	20
Importancia	20
Características	20
Actividad.....	22
Tamaño y distribución de la empresa.....	23
Estudio arquitectónico.....	23
Estructura interna del establecimiento.	24

<i>Esquema y distribución de perfumería D'LAYDE EXCITANT</i>	24
Necesidades que satisfacer	25
Necesidad de Autoestima	25
Localización de la empresa	28
Filosofía empresarial	29
Misión	29
Visión	29
Objetivos:	29
Meta.....	30
Estrategias	30
Políticas	31
La empresa	31
Los trabajadores.	31
FODA.....	32
Fortalezas.	32
Oportunidades.	33
Debilidades.....	33
Amenazas.	34
Desarrollo Organizacional.	34

Tipos de Estructura.	34
Procesos Estratégicos.....	34
Procesos Operacionales.....	35
Procesos de Apoyo.....	35
Formalización.....	36
Centralización y Descentralización.....	36
Integración.....	37
FLUJOGRAMAS.....	37
ORGANIGRAMA EMPRESARIAL.....	39
Funciones del Personal.....	40
Detalles generales del puesto del Gerente Administrador	40
Detalles generales del puesto del asistente de Recepción y Caja.....	41
Detalles generales del puesto del asistente de Ventas y Atención al cliente.	42
PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y MARKETING	43
Objetivo de mercadotecnia.....	43
Investigación de mercado.....	43
Modalidad	44
Plan de Muestreo44Análisis de las Encuestas	
.....	46

Análisis General.....	56
Entorno Empresarial.....	57
Competencia Directa.....	58
Competencia Indirecta	58
Proveedores	58
Clientes.....	59
Macroentorno	60
Factor Político.	60
Factor económico.	61
Factor Tecnológico.....	61
Factor Sociocultural.	62
Producto Servicio.....	62
Producto Esencial.....	63
Producto real	63
Características.	64
Calidad.	65
Estilo.	65
Marca.....	65
Producto aumentado.....	66

Plan de introducción al mercado.....	67
Distintivos y Uniformes	67
Área de Caja y Recepción	68
Área de Servicio y ventas.....	69
Asistente de ventas y atención al cliente.....	69
Materiales de identificación.	70
Tarjetas de presentación.....	72
Canales de distribución y puntos de ventas.....	75
Riesgo y Oportunidad del negocio.....	76
Fijación de Precios.	77
Estudio arquitectónico.....	84
PROCESO DE DERECHO EMPRESARIAL	85
Servicio de Rentas Internas / SRI.....	85
EL RUC.....	85
PATENTE	86
IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social).....	87
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE BOMBEROS.....	88
MINISTERIO DE TRABAJO	88
PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL.....	89

Objetivos Sociales.....	90
Fin de la pobreza.	90
Salud y bienestar	90
Objetivos Ambientales.	91
Acción por el clima.	91
Vidas de ecosistemas terrestres.	92
PROCESO FINANCIERO.....	93
Introducción.	93
Inversión.....	93
Activos Fijos.	94
Capital de trabajo.	95
Inversión total.....	95
Sueldos.	96
Beneficios legales.....	97
Depreciación de activos fijos.	97
Tabla de amortización capital financiado.	99
Estructura de capital.....	99
TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento).	100
Punto de equilibrio.	100

Margen de contribución.	101
Costos de ventas.	103
Flujo de caja.	105
Cálculo del VAN y el TIR.	106
Interpretación VAN.....	106
Fórmula del VAN.....	107
Interpretación del TIR.....	107
CONCLUSIONES	109
RECOMENDACIONES:.....	111
Referencias:.....	112
ANEXOS:	114

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1.....	24
FIGURA 2.....	25
FIGURA 3.....	28
FIGURA 4.....	35
FIGURA 5.....	37
FIGURA 6.....	38
FIGURA 7.....	39
FIGURA 8.....	46
FIGURA 9.....	47
FIGURA 10.....	48
FIGURA 11.....	49
FIGURA 12.....	50
FIGURA 13.....	51
FIGURA 14.....	52
FIGURA 15.....	52
FIGURA 16.....	52
FIGURA 17.....	53
FIGURA 18.....	53
FIGURA 19.....	53
FIGURA 20.....	54
FIGURA 21.....	54
FIGURA 22.....	54

FIGURA 23.....	55
FIGURA 24.....	55
FIGURA 25.....	57
FIGURA 26.....	57
FIGURA 27.....	59
FIGURA 28.....	67
FIGURA 29.....	68
FIGURA 30.....	69
FIGURA 31.....	70
FIGURA 32.....	72
FIGURA 33.....	73
FIGURA 34.....	74
FIGURA 35.....	84
FIGURA 36.....	89
FIGURA 37.....	103

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1.....	40
TABLA 2.....	40
TABLA 3.....	41
TABLA 4.....	41
TABLA 5.....	42
TABLA 6.....	42
TABLA 7.....	46
TABLA 8.....	47
TABLA 9.....	48
TABLA 10.....	49
TABLA 11.....	50
TABLA 12.....	51
TABLA 13.....	52
TABLA 14.....	53
TABLA 15.....	54
TABLA 16.....	55
TABLA 17.....	59
TABLA 18.....	76
TABLA 19.....	78
TABLA 20.....	79
TABLA 21.....	80
TABLA 22.....	80

TABLA 23.....	81
TABLA 24.....	81
TABLA 25.....	82
TABLA 26.....	82
TABLA 27.....	83
TABLA 28.....	94
TABLA 29.....	95
TABLA 30.....	96
TABLA 31.....	96
TABLA 32.....	97
TABLA 33.....	97
TABLA 34.....	98
TABLA 35.....	99
TABLA 36.....	100
TABLA 37.....	101
TABLA 38.....	102
TABLA 39.....	102
TABLA 41.....	104
TABLA 42.....	105
TABLA 43.....	106
TABLA 44.....	107
TABLA 45.....	108

“Proyecto de factibilidad para la creación de una perfumería ubicada en el sector de Plaza de Toros, ciudad de Cayambe.”

Lidia Azucena Coro Guanoluisa.

Ing. Nelly Armas

D.M. Quito 28 de febrero de 2023

RESUMEN

Este trabajo tiene como finalidad, la elaboración de un Proyecto de factibilidad para la implementación de un local de perfumería dedicado a la venta de perfumes y lociones de marcas reconocidas como YANBAL Y BERLCORP, el cual estará ubicados en la provincia de Pichincha, cantón Cayambe, sector Plaza de Toros.

La perfumería D´LAYDE EXCITANT ofrecerá una alta gama de productos para clientes de todas las edades como hombres, mujeres y niños, ya que la empresa tiene como objetivo llegar a ser una de las mejores en el sector.

Este proyecto implica una serie de puntos específicos como base principal para iniciar su creación, en ella se tiene: misión, visión, objetivos, Por otro lado, se realizará el proceso de investigación de mercado, proceso de derecho empresarial en cual deberá estar todo en orden para el cumplimiento de normas y reglas para su funcionamiento, proceso de impacto ambiental y un análisis financiero para determinar que el proyecto es viable.

Finalmente se realizará todos los puntos acordados para la creación de la empresa y se destacará las conclusiones y recomendaciones para su implementación.

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Creación de la empresa.

La microempresa D´LAYDE EXCITANT estará enfocada en la venta y distribución de perfumes de alta, baja y mediana gama con diferentes marcas nacionales e internacionales reconocidas ya en el sector, evidenciados por catálogos virtuales y físicos, según la necesidad de él clientes, exponiendo también al mercado una creación de esencias naturales propias del Ecuador, con aromas personalizados para clientes insatisfechos y que éstas, estén acorde a la economía y a las necesidades de los clientes.

Es así como nace la idea de creación de la microempresa llamada D´LAYDE EXCITANT esperando que tenga una buena acogida en el sector de Cayambe y luego distribuir el producto en diferentes ciudades y provincias del Ecuador. En la actualidad el perfume es un esencia líquida, aromática y exclusiva que lo usan: hombres, mujeres y niños, tomando en cuenta cada una de sus necesidades.

Es por eso que se crea D´LAYDE EXCITANT perfumería con calidad y garantía para los clientes.

Descripción de la empresa.

Importancia

La importancia de la microempresa D'LAYDE EXCITANT es su servicio de ventas, que se da a conocer con la exposición de fragancias exclusivas ya reconocidas en el sector, pero considerando que nunca fueron vistas ni percibidas por el público, es ahí donde entra en acción la microempresa, enfocándose en estrategias de ventas virtuales y físicas, dando a conocer estos productos que quizás nunca lo habían visto ni percibido, tomando en cuenta que estos perfumes ya fueron lanzados al mercado anteriormente, pero que en el público no tuvo un valor relevante para satisfacer al mercado en general, dando así nuevas ideas y estrategias de mercado, logrando llegar al sector insatisfecho de clientes exclusivos que aún no lo habían visto, percibido ni exhibido.

La microempresa D'LAYDE EXCITANT perfumería, también contará con una gama de perfumes florales y dulces para ellas, y amaderados y cítricos para ellos, los cuales serían los productos estrella, ya que se personalizaría en cada cliente, según su necesidad, dando así la satisfacción de un producto real, garantizado y de calidad para el público, enfocándose en diferentes sucursales a nivel nacional, pero principalmente en el cantón donde estará ubicado el negocio.

Características

La perfumería D'LAYDE EXCITANT, será un lugar lleno de armonía, confort y elegancia, estará a disposición de todas las personas que deseen cubrir ese “yo” interno que cada uno de ellos maneja, cuando tienen esa necesidad de adquirir un producto

llamativo, delicioso, elegante y sobre todo lleno de cualidades armoniosas según el deleite personal.

Es por eso que D´LAYDE EXCITANT perfumería cuenta con varios artículos para garantizar la satisfacción del público, entre los más novedosos que existirán labiales, champú, cremas, lociones, desodorantes y lo más nuevo desde la aparición del COVID 19, el gel antiséptico y el alcohol desinfectante par uso personal, con notas florales, perfumadas para un distintivo único.

También se contará con los productos estrella, que son esencias de perfumes con mucha variedad para hombre y mujer, propios de la marca YANBAL, éstas estarán personalizadas para cada uno de los clientes, los cuales tendrán la oportunidad de revisar varias esencias de perfumes según sea su gusto y distinción.

D´LAYDE EXCITANT perfumería, dará a conocer productos de calidad con variedad en aromas, artículos y sobre todo mantendrá un servicio de primera, enfocándose únicamente en los clientes y la satisfacción de llevarse un producto bueno y de calidad acorde a la economía de su bolsillo.

El personal D´LAYDE EXCITANT contará con un contrato individual y su salario estará fijado bajo las normas del Ministerio de trabajo, también contará con uniformes para manejar una cultura armoniosa y elegante del negocio, se brindará capacitación e incentivos a los empleados para ofertar un mejor servicio en ventas y distribución de perfumes en la localidad.

En cuanto al medio ambiente la microempresa se comprometerá en disminuir los residuos de contaminación, creando puntos principales de reciclajes que ayuden a reciclar botellas de vidrio y botellas de plástico, el cual evitará la contaminación y el

daño al planeta, para que estos desechos sean reutilizables, se los enviará de vuelta a las fábricas de donde salieron, ayudando así a cumplir con el propósito, el de tener un lugar limpio, fresco y sin contaminación para todos, creando no solo un negocio rentable a base de las ventas de los perfumes, si no que, volviéndolo también, en un punto de reciclaje para botellas de perfumes de vidrio y botellas de cremas perfumadas.

Acogiéndose a la sociedad y el medio ambiente como productos renovables y de alta calidad, también llegando a los clientes con los productos estrella que son, variedad de esencias para dama y caballero que dan un visto bueno al negocio siendo estos perfumes preparados con ingredientes naturales, que garantizan una línea ecológica y adecuada para sustentar ventas y ganancias en el negocio.

Actividad

D´LAYDE EXCITANT perfumería ofrecerá un servicio de ventas de perfumes en catálogos físicos y virtuales, exponiéndose así el producto de manera física, dando a conocer el aroma exquisito de cada producto, también fortaleciendo e innovando los productos estrella como las esencias florales y amaderados para damas y caballeros, personalizándolos en cada uno de los clientes, llegando así a establecer una conexión armónica con cada uno de ellos, satisfaciendo las necesidades de un producto garantizado, innovador y esencias con variedades naturales y exquisito olor y calidad en el mercado.

Tamaño y distribución de la empresa

D´LAYDE EXCITANT será una microempresa compuesta por las siguientes áreas: La de recepción y caja, la sala de exhibición, la oficina gerencial, la bodega y la de un baño.

La recepción y la sala de exhibición debe estar habilitada para la comodidad y confort de los clientes, con una capacidad suficiente que pueda dar cabida a más de 5 personas para la exhibición y demostración de los productos, también contará con una zona de bodega amplia y fresca para receptar los productos que van ingresando y mantenerlos con la mayor calidad que se requiera.

D´LAYDE EXCITANT perfumería será una microempresa, con un espacio físico adecuado y cómodo para solventar las ventas y exhibiciones de los productos, contará con un área de exhibición y muestreo de aromas de perfumes para cada cliente, según sea su necesidad, también se receptará productos de alta gama, garantizados y de alta calidad, que se van ir lanzado al mercado según sean las necesidades del cliente.

La microempresa D´LAYDE EXCITANT perfumería contara con:

- Gerente administrador.
- Asistente de recepción y caja.
- Asistente de ventas.

Estudio arquitectónico

Se toma en cuenta para el diseño de la perfumería D´LAYDE EXCITANT la capacidad instalada, el número de trabajadores que va a tener la empresa y el aforo máximo de (8) personas, contando con su respectiva seguridad mediante la reforma

sanitaria del Ministerio de Salud del Ecuador, por las prevenciones del contagio del COVID 19, se tomará las debidas precauciones, por lo que se ha considerado el espacio específico para cada área.

Estructura interna del establecimiento.

Figura 1

Esquema y distribución de perfumería D'LAYDE EXCITANT



Nota. Esquema de la perfumería. Coro, L. (2023)

Necesidades que satisfacer

Figura 2

Pirámide de Maslow



Nota. Pirámide de las necesidades humanas que debe satisfacerse. (Rodríguez, 2023)

La pirámide de Maslow es una teoría sobre las necesidades humanas creada en 1943 por Abraham Maslow, un psicólogo estadounidense pionero en las ideas humanistas de la psicología. Maslow fue de los primeros en plantear que los seres humanos tienen una tendencia natural a buscar la salud mental. La pirámide de Maslow también es conocida como Jerarquía de necesidades de Maslow, considerando, siempre, que para poder sentir esa inquietud de autorrealizarse debe tener las necesidades básicas resueltas (Pastor, 2020)

Necesidad de Autoestima

Cuando las tres primeras clases de necesidades están medianamente satisfechas, surgen las llamadas necesidades de estima orientadas hacia la autoestima, el reconocimiento

hacia la persona, el logro particular y el respeto hacia los demás; al satisfacer estas necesidades, las personas se sienten seguras de sí mismas y valiosas dentro de una sociedad; cuando estas necesidades no son satisfechas, las personas se sienten inferiores y sin valor. En este particular, Maslow señaló dos necesidades de estima: una inferior que incluye el respeto de los demás, la necesidad de estatus, fama, gloria, reconocimiento, atención, reputación, y dignidad; y otra superior, que determina la necesidad de respeto de sí mismo, incluyendo sentimientos como confianza, competencia, logro, maestría, independencia y libertad.

Al hablar de la necesidad de estima diremos que D'LAYDE EXCITANT perfumería, se creó para evocar y reavivar emociones, sentimientos y recuerdos e incluso realzar la belleza.

Las mujeres y los hombres, con una cierta clase de fragancia, se sienten más fuertes y más confiados, suelen buscar aromas sensuales y exóticos con los que puede seducir al sexo opuesto. En esa línea de sentimientos, emociones y recuerdos trabajan los perfumistas de las más prestigiosas firmas. el perfume, es un extraño objeto de deseo que tienta a hombres y mujeres, es el toque final para estar elegante, para seducir, para agradar, etc.

Necesidad social.

La empresa D'LAYDE EXCITANT perfumería, también contará con la necesidad social, para que los clientes se sientan con valor y aceptación hacia la sociedad, al adquirir un producto que la empresa provee, está a su vez llenará esa expectativa de confianza a los clientes, los cuales buscan ese detalle de sentirse aceptados y valorados en la sociedad, dando crédito a los productos de la empresa.

Necesidad de Seguridad.

La empresa D'LAYDE EXCITANT perfumería, trabajará con una necesidad de seguridad hacia los clientes buscando esa satisfacción de protección al ofrecer el producto que tendrá una garantía y solvencia al utilizarlo, también apoyará con esta necesidad de seguridad a los trabajadores la esa satisfacción de protección y economía al trabajador o empleado.

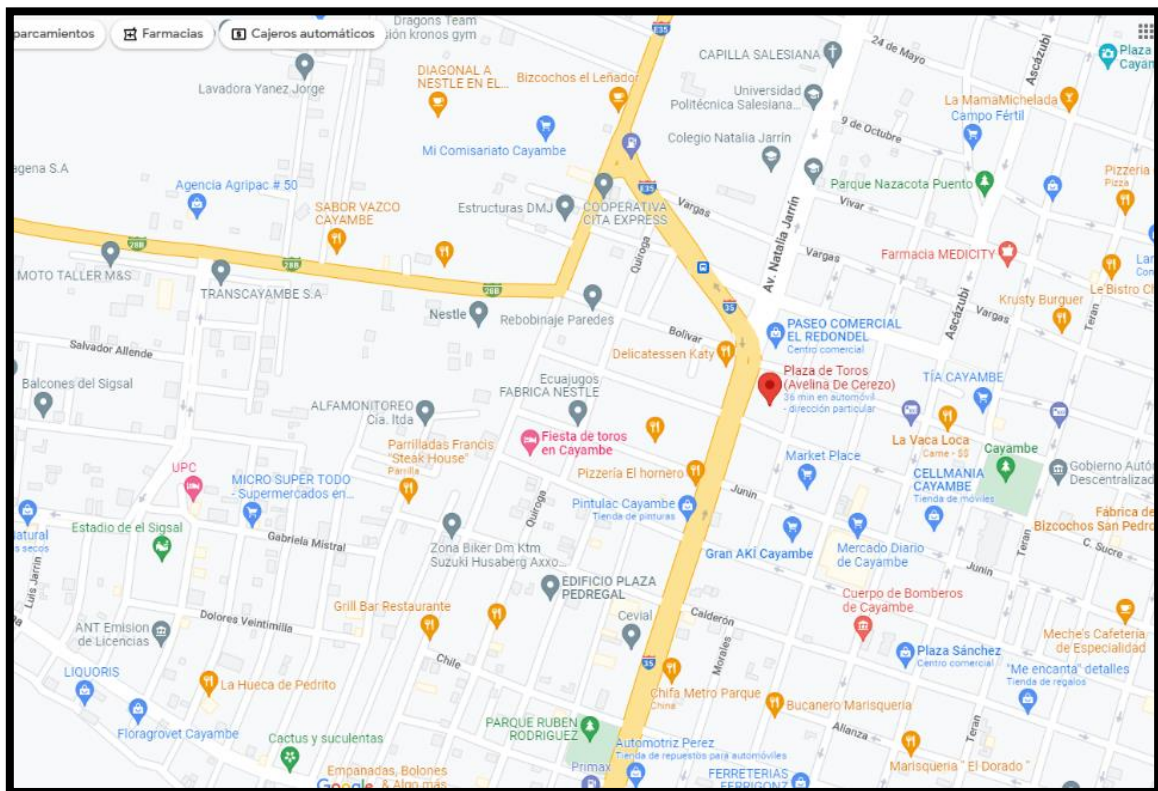
En función con la empresa D'LAYDE EXCITANT perfumería, ha ser una empresa de perfumería no abordaría la Necesidades Fisiológicas básicas.

Localización de la empresa

D'LAYDE EXCITANT perfumería se encontrará ubicada en la provincia de Pichincha, en el cantón de Cayambe sector de la Plaza de toros, avenida Natalia Jarrín.

Figura 3

Mapa de Ubicación de la Empresa



Nota. Representación visual de la empresa D'LAYDE EXCITANT (Google Maps, 2023)

Filosofía empresarial

Misión

Brindar una excelente atención y servicio de ventas de productos de la perfumería D´LAYDE EXITANT, ofreciendo la gama de productos de perfumes y de marcas reconocidas y de esencias con variedades naturales y originales que nos lleva a ofrecer a los clientes una sensación única, enfocándonos en la ética y valores, respeto con la vida y con el planeta, así garantizado un servicio de calidad y perfección en la organización.

Visión

Ser una perfumería ya reconocida a nivel nacional, contando con un conocimiento exclusivo por los perfumes y variedad, dando oportunidad de sacar a la venta nuevas marcas que todavía no se ha conocido en el país.

Trabajará para ser apoyo y motor de transformación de los clientes, contribuyendo a dar respuesta a los retos a través de la innovación y la generación de un impacto positivo en el entorno.

Objetivos:

- Enfocar una empresa mediante la venta de productos de perfumes, con la innovación de crear nuevas esencias, ya que el producto estrella cuenta con la cualidad de personalizar el aroma a cada cliente.

- Brindar los productos con una calidad y garantía única que sea reconocida mediante los clientes, asegurando una presentación personal única en el mercado.
- Crear fuentes de trabajo para seguir creciendo como una empresa exitosa en el ámbito laboral.

Meta

Satisfacer las necesidades de los clientes priorizando una atención de primera, llegando a obtener una ganancia neta mediante la venta de productos, solo con la fidelización de clientes exclusivos y el propósito a corto plazo, logrando crecimiento y rentabilidad en el negocio.

Estrategias

- Exhibir los productos de la perfumería mediante muestras gratuitas para que los clientes puedan tener una confianza al escoger su fragancia favorita.
- Implementar una página en línea, en la cual, la empresa detalle mediante catálogos virtuales los productos que más ofertas tendrán en el mes, también se dará a conocer los productos de perfumes más usados y más vendidos para aumentar las ventas.
- Dar a conocer el producto mediante la acción de Flyers volantes y de mostradores, ubicándose en lugares específicos de la zona, como el parque, estacionamientos, colegios entre otros.

- Utilizar una imagen llamativa y creativa con una decoración simple, colorida y con un ambiente único donde tengan la libertad de apreciar el lugar y los productos que se venderán

Políticas

La empresa

- Brindar cursos de capacitación en atención a los clientes para los empleados, satisfaciendo así un servicio de calidad en el negocio.
- Emplear uniformes de alta distinción para los empleados del negocio, el cual se distinguirá al de los demás, contando con un alto carisma por parte de los empleados.
- Cumplir con todas las obligaciones: jurídicas, sociales y económicas con los empleados, y satisfacer las necesidades de los clientes.
- Tener un trato cordial con todas las personas que ingresen al local sea por información del producto o por la compra de este.
- Satisfacer las necesidades de los clientes por medio de una buena información correcta y concreta.

Los trabajadores.

- Tratar a los clientes con amabilidad y respeto, siendo claros y precisos con el valor del producto.
- Ser puntuales y responsables, cumplir con los horarios, metas y tareas establecidos, cuidar su presentación personal.

- Asistir a las capacitaciones y cursos que se brinden en la empresa.
- Cumplir adecuadamente con las tareas que les sean asignadas a cada trabajador.

FODA.

El análisis F.O.D.A es un instrumento estratégico a través del cual se analizan los factores positivos y negativos dentro de cualquier empresa y sirve como apoyo para el planteamiento de estrategias y acciones para poder tomar decisiones correctas (Maldonado, 2009)

Fortalezas.

- Diferenciación de la competencia a través de la implementación de zonas exclusivas para la exhibición del producto.
- La perfumería contará con muestras gratuitas de perfumes de los catálogos físicos, así se tendrá más ventas de los productos exhibidos.
- Servicio personalizado y de alta calidad para clientes potenciales.
- Empleados capacitados y comprometidos que está en constante actualización para la venta de los productos de la perfumería.
- Comunicación con los clientes a través de redes sociales, teléfono, aplicación, página web y se medirá la satisfacción del servicio brindado mediante buzón de sugerencias.

Oportunidades.

- Ampliar mercado para ofrecer el servicio de ventas del producto con calidad y garantía.
- Aprovechar la moda y tendencia para el ajuste en costos y aceptación de estos.
- La tecnología, el uso constante del internet y redes sociales, facilitan la difusión de información y promociones, así como la comunicación sobre los servicios de ventas y distribución de los productos.
- Reconocimiento de la marca Yanbal y Belcorp en los perfumes por su alta calidad y veracidad que ha tenido y aún tiene en sus productos y en su precio.

Debilidades.

- No son productos para todo tipo de consumidor, debido a su alto valor
- Personal sin capacitación porque si el empleado no tiene experiencia laboral podría generar un impacto negativo que haga perder el interés en su trabajo.
- La difusión de las promociones y publicidad implica una inversión económica constante.
- Desventaja en el mercado por ser una empresa joven y no contar con mucha experticia.

Amenazas.

- Fuerte posicionamiento de su competencia directa en el mercado.
- Competencia en el sector donde estará ubicado el negocio, ya que con el tiempo saldrán nuevos negocios que afectarán la economía de la perfumería.
- Desarrollo e innovación por parte de la competencia.

Desarrollo Organizacional.

Tipos de Estructura.

En la perfumería D'LAYDE EXITANT la organización de esta microempresa será tipo vertical o bajo procesos (), dentro de la perfumería los trabajadores serán productivos y tendrán que involucrarse en cada actividad a realizarse con su respectiva responsabilidad de sus actos en el servicio y ventas de cada área.

El negocio estará estructurado mediante los siguientes procesos:

- Procesos Estratégicos
- Proceso Operacionales
- Procesos de Apoyo

Procesos Estratégicos

El Administrador, propietario de la perfumería será el que se encargue de la planificación estratégica, gestión administrativa y controles internos del negocio.

Procesos Operacionales

El cajero(a) estarán encargados del proceso de recaudación, atención y facturación al cliente y control del ingreso de mercadería a bodega.

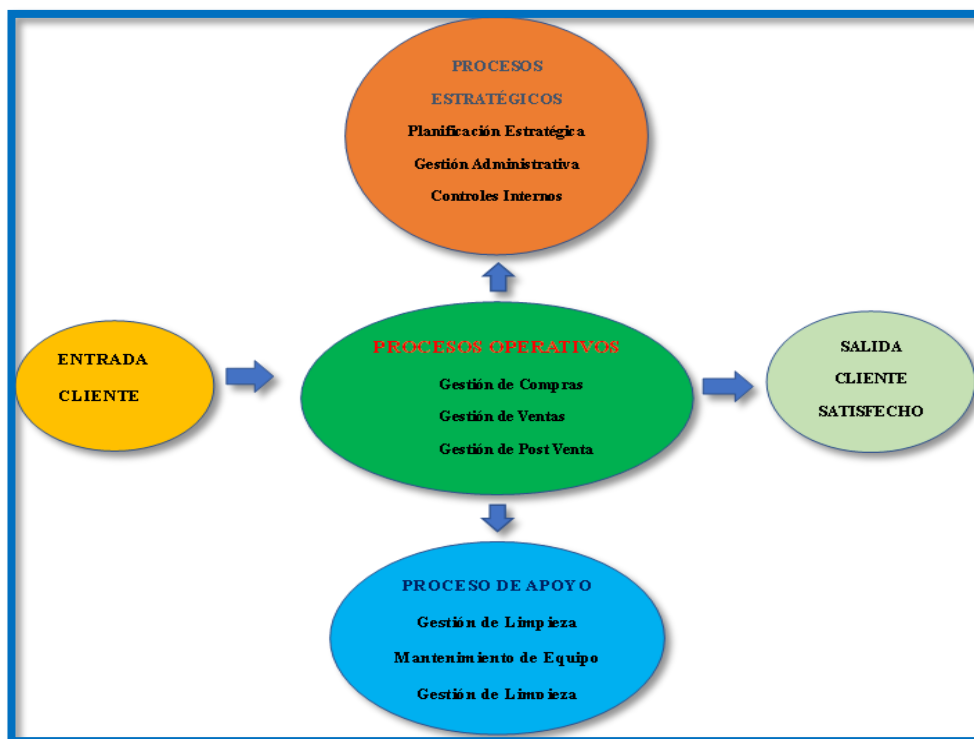
El auxiliar de exhibición estará encargado de la venta de productos, exhibición de mercadería y limpieza del negocio si hubiese el caso, también es el encargado de personalizar los aromas a los clientes.

Procesos de Apoyo

La gestión de mantenimiento de equipos lo realizará personal externo, al igual que la gestión financiera la realizará un contador que será contratado por la empresa.

Figura 4

MAPA DE PROCESOS



Nota. Entrada y salida del cliente. Coro, L, (2023)

Formalización.

La perfumería D´LAYDE EXITANT estará estructurada por procesos, políticas y normas y estrategias que estarán basadas en la misión de la empresa, cumpliendo 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 y Descentralización

D´LAYDE EXITANT perfumería centrará sus actividades en la atención al cliente, ofreciendo un servicio de calidad, personalizado y brindando una exhibición única del producto, enfocándose al público y en especial dar un seguimiento a clientes potenciales, orientándolo a la satisfacción de los clientes y público en general, todo esto contribuirá a la obtención de valor para el posicionamiento de la empresa.

La descentralización se dará en la delegación de funciones y la responsabilidad por áreas, como la organización de la empresa es vertical, cada trabajador será responsable de su zona de trabajo, cuidar de sus servicios y ayudar a garantizar la promoción y calidad del servicio y producto. Cada miembro de la empresa deberá cumplir las normas y políticas que se hayan ajustado con el propietario o gerente de la empresa.

Mediante la participación de todos y cada uno de los miembros que conforman la empresa, los trabajadores se sentirán valorados y apreciados, conforme a las políticas establecidas en ella.

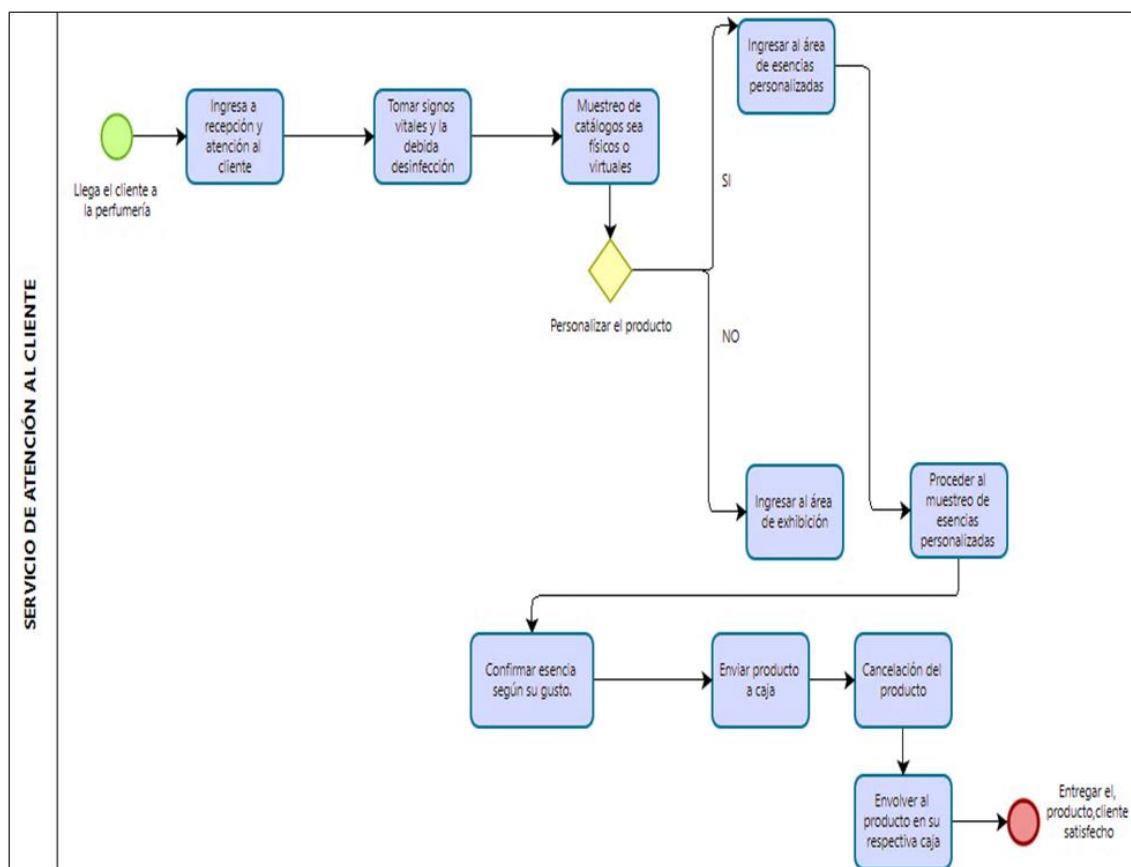
Integración.

La integración organizacional se basará en procesos que cada persona debe desempeñar, este sistema permitirá llevar un control de cada una de las áreas, identificando la interrelación entre estos y a la vez tomando en cuenta que se debe llevar un registro de actividades, en las cuales participen todos los miembros de la empresa de manera equitativa e igualitaria. (Ver ilustración 4 y 5)

FLUJOGRAMAS

Figura 5

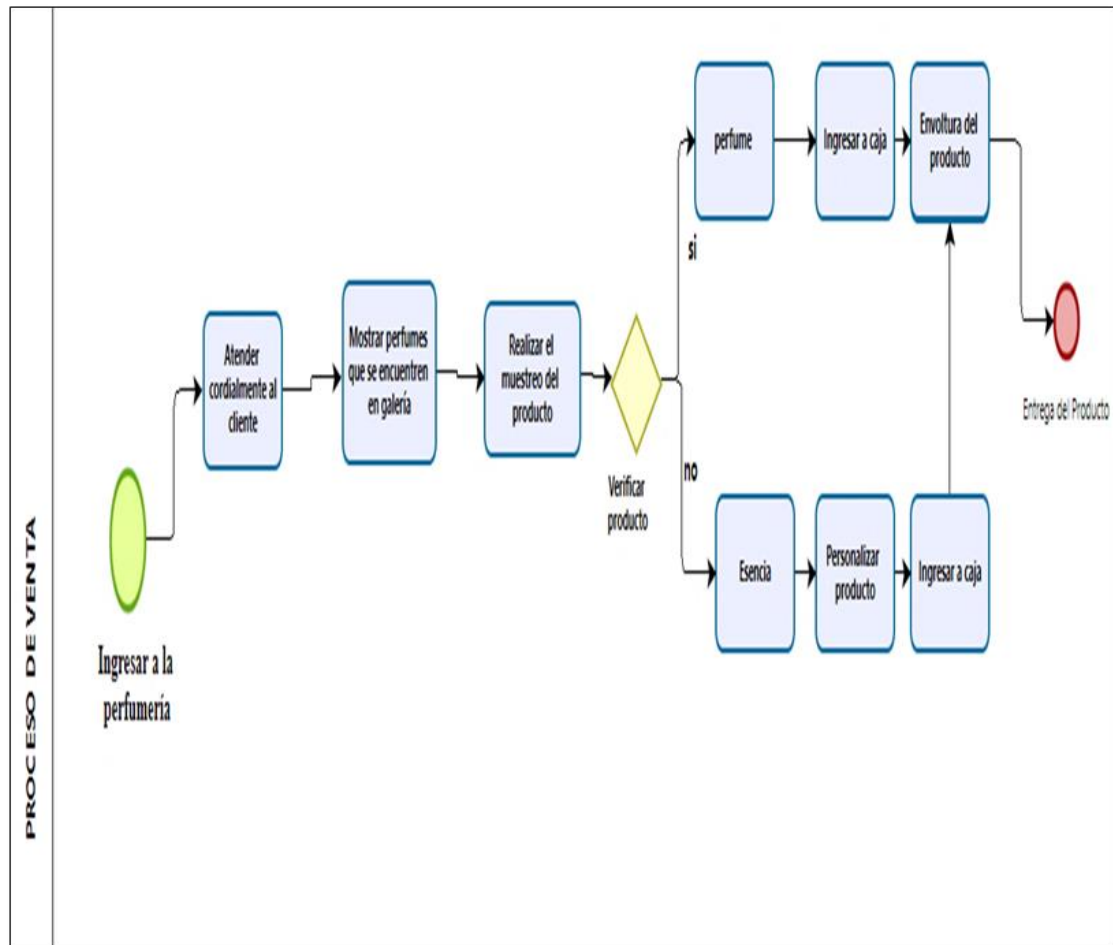
Flujograma de Atención al Cliente.



Nota. Las funciones de atención al cliente. Coro, L. (2023).

Figura 6

Flujograma de ventas

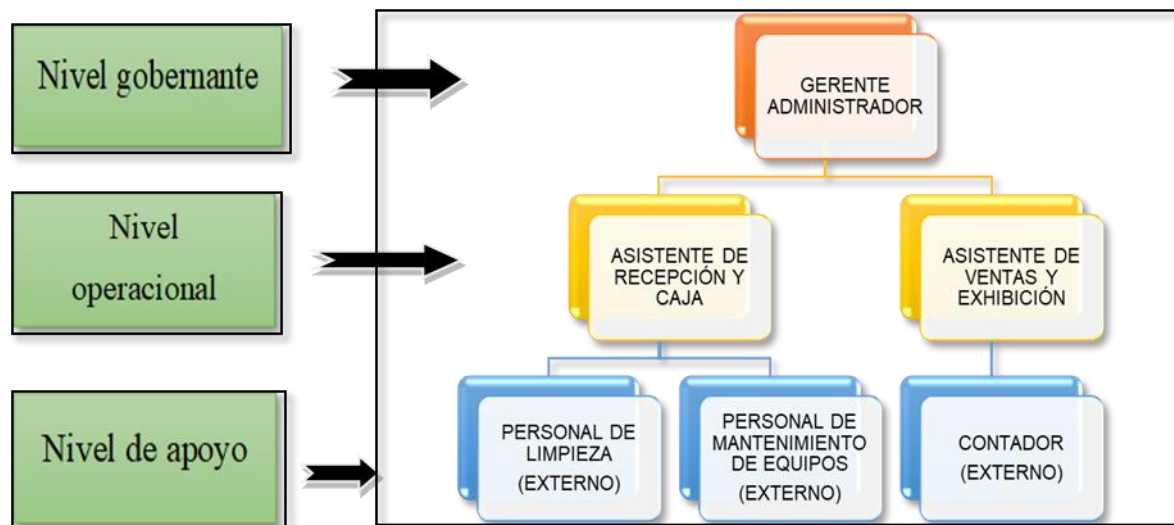


Nota. Las funciones de ventas al cliente. Coro, L. (2023)

ORGANIGRAMA EMPRESARIAL

Figura 7

Organigrama de la Empresa



Nota. Niveles de organización en la empresa. Coro, L. (2023)

Funciones del Personal

Detalles generales del puesto del Gerente Administrador

Tabla 1

Detalles del Puesto, Gerente

Empresa	D'LAYDE EXITANT
Empresa	ÁREA ADMINSTRATIVA
Misión de Puesto	Supervisar las funciones delegadas a los empleados para un eficiente manejo general de todas las áreas, responsabilidad de la gerencia, y de la dirección de la empresa, responsable de comprar los materiales, insumos, trato con proveedores, manejo de redes sociales. Atención al cliente, atender quejas de los clientes y ayudar a solventar todas sus dudas.
Denominación del puesto	Gerente
Rol del puesto	Administrador y Supervisor de Procesos
Remuneración	\$ 500

Nota. Méritos del Gerente. Coro L. (2023)

Tabla 2

Méritos aspectos a considerar, Gerente

Instrucción Formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del Puesto
Gerente Administrativo	2 años de experiencia.	Conocimientos técnicos y Tecnológicos en el área empresarial, Capacitación actualizada en trato al personal y atención al cliente.	Puntualidad Respeto Adaptabilidad, Atención al cliente. Creatividad, Delegación. Trabajo bajo presión Liderazgo, Planificación y organización, respeto.

Nota. Descripción del puesto del Gerente. Coro, L. (2023)

Detalles generales del puesto del asistente de Recepción y Caja.

Tabla 3

Detalles del puesto de Asistente de Recepción y Caja

Empresa	D'LAYDE EXITANT
Empresa	ÁREA OPERACIONAL
Misión de Puesto	Brindar atención al personal interno y externo en sus requerimientos de información; mantener el control en la recepción de correspondencia; además de brindar apoyo en actividades administrativas encomendadas para el logro y consecución de los objetivos, Recibir y registrar los pagos en efectivo, por cheque, tarjeta de crédito, vales o débito automático. Entregar recibos, reembolsos, créditos o el cambio que se les adeude a los clientes.
Denominación del puesto	Asistente de Recepción y Caja
Rol del puesto	Atención al cliente y recaudación
Remuneración	\$ 450

Nota. Méritos del asistente recepción. Coro, L. (2023)

Tabla 4

Méritos aspectos a considerar, Asistente de Recepción y Caja.

Instrucción Formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del Puesto
Asistente Administrativa y Cajera Asistente en Atención al Cliente.	2 años de experiencia.	Conocimientos tecnológicos en el área administrativa, Capacitación actualizada en trato al personal y atención al cliente. Conocimiento actualizado.	Puntualidad Respeto Adaptabilidad, Atención al cliente. Trabajo bajo presión, Trabajo en equipo, Responsabilidad

Nota. Descripción del puesto de Asistente de Recepción. Coro, L. (2023)

Detalles generales del puesto del asistente de Ventas y Atención al cliente.

Tabla 5

Detalles del puesto de Asistente de Ventas y Exhibición de Producto

Empresa	D´LAYDE EXITANT
Empresa	ÁREA OPERATIVA
Misión de Puesto	Supervisar las funciones delegadas por el Gerente, Establecer una comunicación directa y personal con los clientes actuales y potenciales de la empresa, Tiene la facultad de cerrar la venta y de generar y cultivar relaciones personales a corto y largo plazo con los clientes.
Denominación del puesto	Asistente de Ventas
Rol del puesto	Supervisar y generar ventas y captar clientes.
Remuneración	\$ 450

Nota. Méritos del Asistente de Ventas. Coro, L. (2023)

Tabla 6

Méritos aspectos a considerar, Asistente de Ventas y Exhibición de Producto

Instrucción Formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del Puesto
Asistente de Ventas	2 años de experiencia.	Conocimientos Básicos en ventas, Capacitación en Marketing y Publicidad Capacitación actualizada en atención al cliente.	Puntualidad Respeto Compañerismo, Atención al cliente. Creatividad. Trabajo bajo presión Liderazgo, Trabajo en equipo, Tenacidad. Responsabilidad

Nota. Descripción del puesto de Asistente de Ventas. Coro, L. (2023)

PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y MARKETING

Objetivo de mercadotecnia

Para posicionar la marca de D´LAYDE EXITANT PERFUMERÍA, nos enfocamos en el presente de la mente de nuestros consumidores, convirtiéndolos en futuros clientes potenciales, gracias a la creatividad de nuestros productos enfocados en el aroma que usa cada persona, dando así un recuerdo, acercamiento y emoción que cada uno de nuestros consumidores lo lleva dentro, catalogando a la nuestra empresa única en el sector, ayudando a los consumidores a tener el mejor detalle para cada compromiso o regalo para esa persona especial. También realizaremos la exposición de nuestros productos mediante medios físicos y digitales para una mejor allegada a nuestros productos.

Investigación de mercado

D´LAYDE EXCITANT PERFUMERÍA consideró la investigación aplicada, documentada y de campo. La primera opción se lo realizó mediante un estudio de la realidad que existe en el lugar donde ésta se ubicará, ya que no existía ninguna competencia, por lo cual se ve la necesidad de resolver este problema, buscando llenar las expectativas y satisfacción de los consumidores mediante los productos, también se realizó la investigación documentada en la cual se recolecto informaciones primarias y secundaria permitió interpretar , analizar y obtener un mayor énfasis en el proyecto, y finalmente se llevó a cabo la investigación de campo para obtener información clara y

concisa del entorno en el que se desenvolverá la empresa, aplicando la técnica de recolección de información llamada encuesta.

Modalidad

La recolección de datos a través de encuestas se realizó en forma virtual, se encuestó a 95 personas durante un fin de semana que se consideró óptimo para la realización de dicha encuesta, mediante un enlace enviado a un sector específico del cantón Cayambe, la misma constó de 10 preguntas cerradas.

Plan de Muestreo

En este proyecto se trabajó con un grupo definido de la población del cantón Cayambe, ya que mediante la investigación se tomó como sujetos de estudio a personas de distinta edad y género, dando prioridad a los ejecutivos y ejecutivas del sector.

Para el trabajo investigativo se consideró como un universo específico de estudio, para este estudio se tomó las entidades bancarias como individuos, y para el universo de población, se tomó en cuenta el barrio central de la ciudad de Cayambe donde se evidencio 126 trabajadores ejecutivas del sector (INEN, 2022).

Se tomó en cuenta este target puesto a que los productos que oferta la empresa D´LAYDE EXCITANT perfumería, son variados y ofrece a un grupo exclusivo del sector como son los ejecutivos y ejecutivas de la zona central ya que considera como clientes potenciales para futuro de la empresa, creando solvencia y autonomía financiera.

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

Donde:

N= Población segmentada

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

Una vez conocido el universo de la población se aplicó la fórmula probabilística para obtener la muestra que será encuestada.

Fórmula de plan de muestreo:

$$n = \frac{126 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (126 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{121}{1,2729}$$

$$n = 95$$

Mediante la fórmula aplicada al universo que la población de 126 personas se determinó que la muestra es 95, siendo esta cantidad los ejecutivos que se debe encuestar.

Análisis de las Encuestas

PREGUNTA 1

Tabla 7

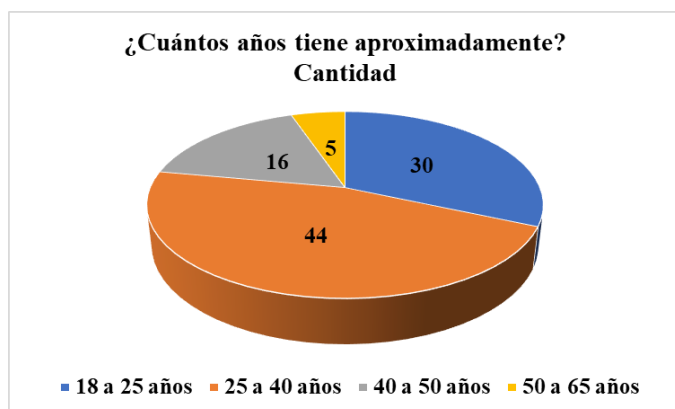
Pregunta 1

¿Cuántos años tiene aproximadamente?		
Respuesta	Cantidad	%
18 a 25 años	30	31,6
25 a 40 años	44	46,3
40 a 50 años	16	16,8
50 a 65 años	5	5,3
Total	95	100 %

Nota. Respuesta de la pregunta 1. Coro, L. (2023)

Figura 8

Pregunta 1 de la encuesta.



Nota. Gráfico circular de pregunta 1. Coro, L. (2023)

Análisis: Mediante la encuesta se determinó que la mayoría de personas están entre los 25 a 40 años (46,3%), esto quiere decir que se tiene un buen sustento de consumidores administrativos jóvenes y adultos que estarán alrededor del área en donde se ubicará la perfumería, seguidos de un porcentaje del 31,6% que corresponde al grupo de 18 a 25 años los cuáles también representa un grupo factible y positivo para la empresa.

PREGUNTA 2

Tabla 8

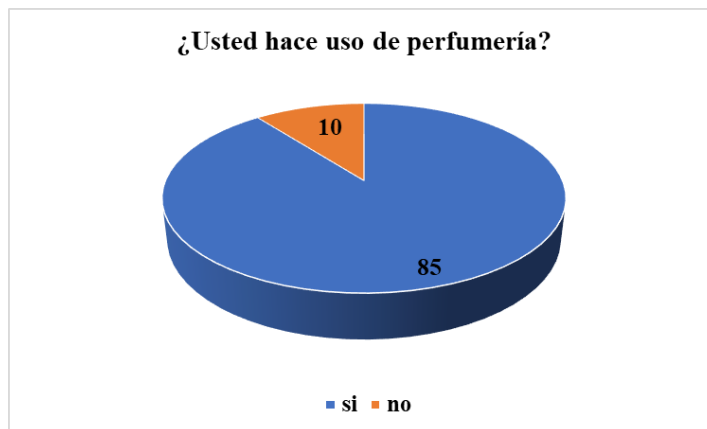
Pregunta 2

¿Usted hace uso de perfumería?		
Respuesta	Cantidad	%
si	85	89,5
no	10	10,5
Total	95	100 %

Nota. Respuesta de la pregunta 2. Coro, L. (2023)

Figura 9

Pregunta 2 de la encuesta



Nota. Gráfico circular de la pregunta 2. Coro, L. (2023)

Análisis: De los 95 encuestados, el 89.5 % son consumidores activos que utilizan perfumes, dando un gran margen de potenciales clientes que podrían garantizar rentabilidad y confianza a la empresa de perfumes.

PREGUNTA 3

Tabla 9

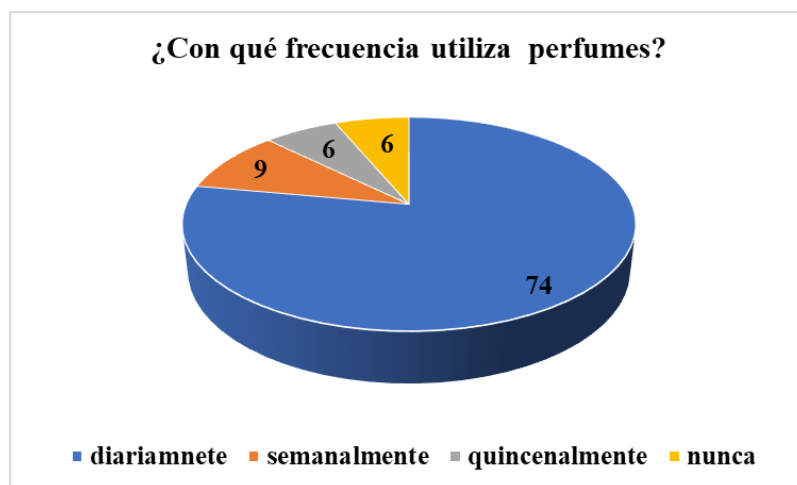
Pregunta 3

¿Con qué frecuencia utiliza perfumes?		
Respuesta	Cantidad	%
diariamente	74	77,9
semanalmente	9	9,5
quincenalmente	6	6,3
nunca	6	6,3
Total	95	100%

Nota. Respuesta de la pregunta 3. Coro, L. (2023)

Figura 10

Pregunta 3 de la encuesta



Nota. Gráfico circular de la pregunta 3. Coro, L. (2023)

Análisis: De acuerdo a la encuesta el 74% de la población económica activa del sector, manifestaron que utilizan diariamente perfumes, esto es una cifra considerable para el aporte y consumo de nuestros productos.

PREGUNTA 4

Tabla 10

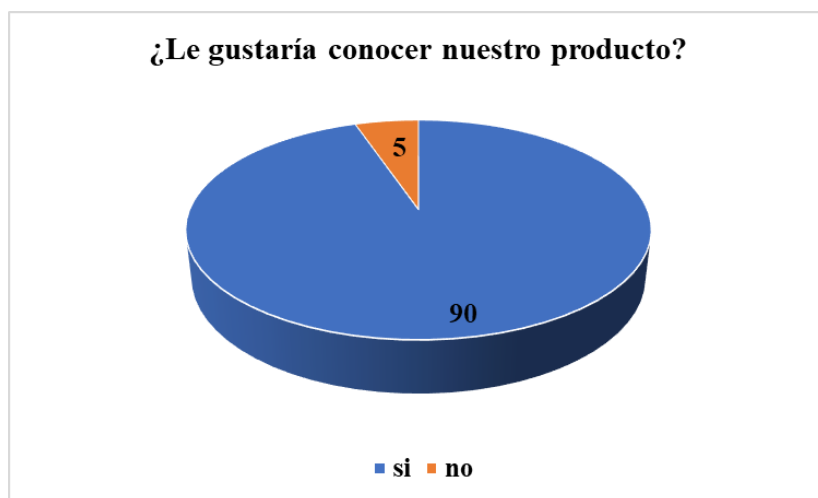
Pregunta 4

¿Le gustaría conocer nuestro producto?		
Respuesta	Cantidad	%
si	90	94,7
no	5	5,3
Total	95	100%

Nota. Respuesta de la pregunta 4. Coro, L. (2023)

Figura 11

Pregunta 4 de la encuesta



Nota. Gráfico circular de la pregunta 3. Coro, L. (2023)

Análisis: De los 95 encuestados, el 94.7 % tiene inclinación por conocer el producto, cabe recalcar que la mayoría utiliza perfumes, entonces se tiene ventaja y camino abierto para la venta de los productos.

PREGUNTA 5

Tabla 11

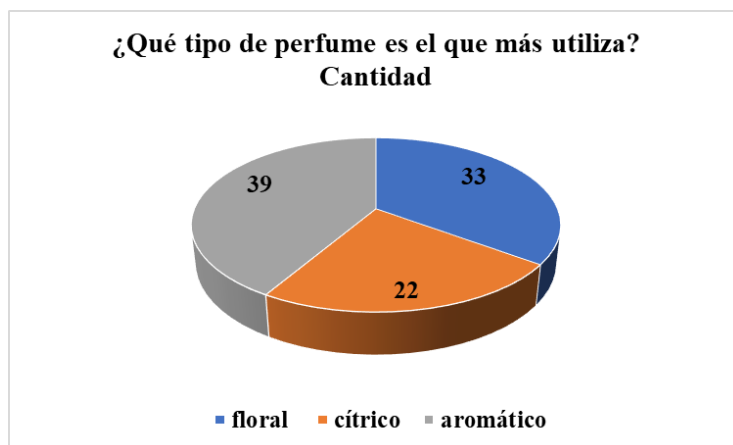
Pregunta 5

¿Qué tipos de perfume es el que más utiliza?		
Respuesta	Cantidad	%
floral	33	35,1
cítrico	22	23,4
aromático	39	41,5
Total	94	100%

Nota: Respuestas de la pregunta 5. Coro, L. (2023)

Figura 12

Pregunta 5 de la encuesta



Nota: Gráfico circular de la pregunta 5. Coro, L. (2023)

Análisis: Mediante la encuesta se percibe que todos los encuestados tienen diferentes gustos, para la Perfumería D'LAYDE EXCITANTE ésta cifra es muy viable ya que obliga a mantener variedad en sus productos, para satisfacer a los consumidores.

Aquí se toma en cuenta que uno de los encuestados no llenó la pregunta 5 por ese motivo resalta en la tabla el faltante de la cantidad de respuestas.

PREGUNTA 6

Tabla 12

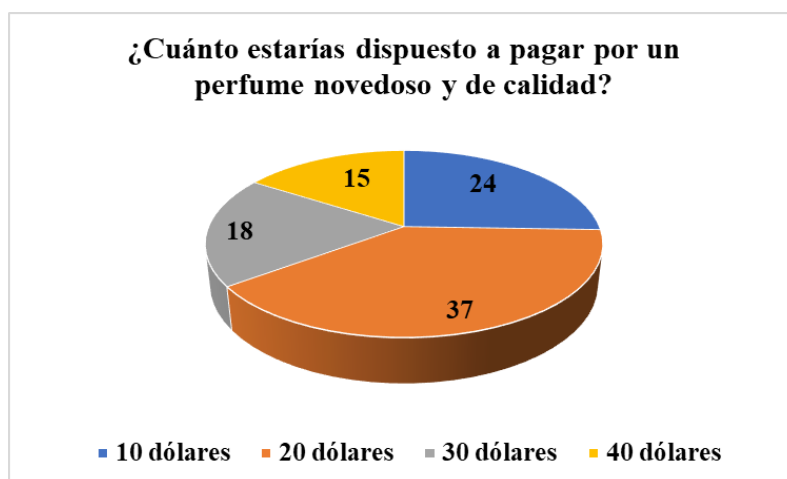
Pregunta 6

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un perfume novedoso y de calidad?		
Respuesta	Cantidad	%
10 dólares	24	25,5
20 dólares	37	39,4
30 dólares	18	19,1
40 dólares	15	16
Total	94	100%

Nota. Respuesta de la pregunta 6. Coro, L. (2023)

Figura 13

Pregunta 6 de la encuesta



Nota: Gráfico circular de la pregunta 6. Coro, L. (2023)

Análisis: Según los resultados de la encuesta, las personas optaron por precios entre los 20, 10 y 30 dólares, los cuales están dentro del presupuesto de los productos de la Perfumería D'LAYDE EXCITANT, plantando la oportunidad de consumo en ellos.

En la pregunta 6 la información es de 94 ya que uno de los encuestados no llenó la pregunta 6, por ese motivo resalta en la tabla el faltante de la cantidad de respuestas.

PREGUNTA 7

Tabla 13

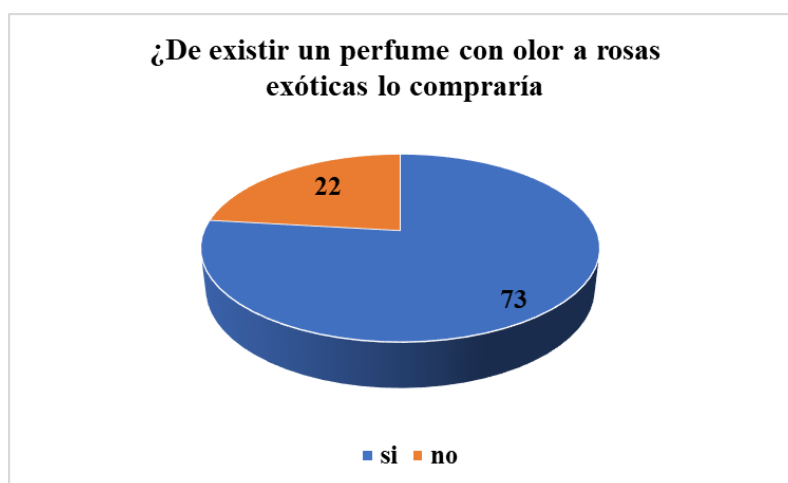
Pregunta 7

¿De existir un perfume con olor a rosas exóticas lo compraría?		
Respuesta	Cantidad	%
si	73	76,8
no	22	23,2
Total	95	100%

Nota. Respuesta de la pregunta 7. Coro, L. (2023)

Figura 14

Pregunta 7 de la encuesta



Nota. Gráfico circular de la pregunta 7. Coro, L. (2023)

Análisis: De los 95 encuestados, el 76.8 % de los consumidores escogió la opción si, el cual nos da una aceptación de nuevos productos a la Perfumería D´LAYDE EXCITANT, de acuerdo a las cifras obtenidas se implementará productos exóticos para la satisfacción de sus necesidades.

PREGUNTA 8

Tabla 14

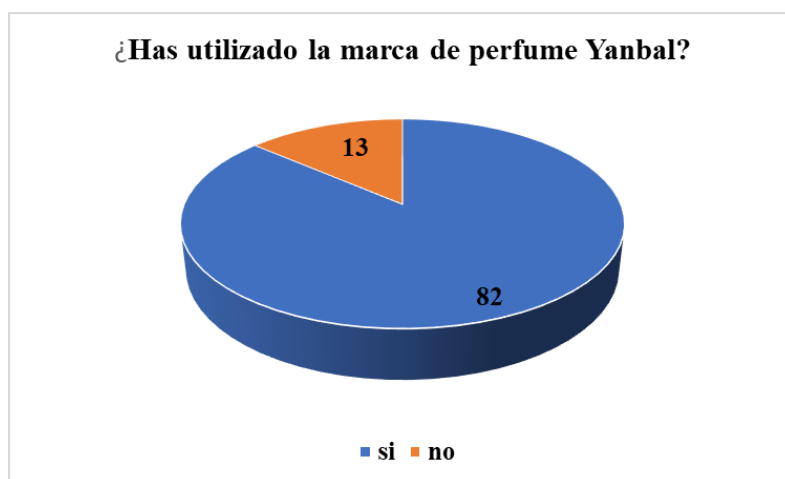
Pregunta 8

¿Ha utilizado la marca de perfume Yanbal?		
Respuesta	Cantidad	%
si	82	86,3
no	13	13,7
Total	95	100%

Nota. Respuesta de la pregunta 8. Coro, L. (2023)

Figura 17

Pregunta 8 de la encuesta



Nota. Gráfico circular de la pregunta 8. Coro, L. (2023)

Análisis: De los 95 encuestados, un 86.3 % reconoció a la marca Yanbal, siendo este, uno de los principales productos de la Perfumería D´LAYDE EXTITANT, dando un porcentaje positivo para los consumidores activos de aquel producto, también se refleja un porcentaje pequeño de usuario que desconocen la marca, dando oportunidad de nuevos clientes para la perfumería.

PREGUNTA 9

Tabla 15

Pregunta 9

¿Considera que un perfume sería una buena opción para un regalo?		
Respuesta	Cantidad	%
si	88	92,6
no	7	7,4
Total	95	100%

Nota. Respuesta de la pregunta 9. Coro, L. (2023)

Figura 20

Pregunta 9 de la encuesta



Nota. Gráfico circular de la pregunta 9. Coro, L. (2023)

Análisis: Mediante la encuesta un 92.6% de encuestados respondieron que, si están de acuerdo en comprar un perfume como regalo, por lo que es muy sustentable para la venta de este producto en la Perfumería D'LAYDE EXCITAT, no solamente lo van a ver como consumo, sino que lo ven como un regalo para esa persona especial, dando así un aporte positivo a la perfumería.

PREGUNTA 10

Tabla 16

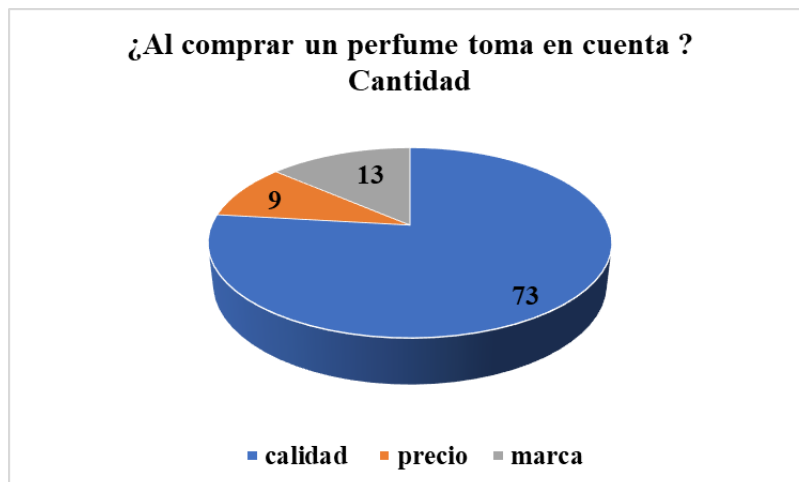
Pregunta 10

¿Al comprar un perfume qué toma en cuenta?		
Respuesta	Cantidad	%
calidad	73	76,8
precio	9	9,5
marca	13	13,7
Total	95	100%

Nota. Respuesta de la pregunta 10. Coro, L. (2023)

Figura 23

Pregunta 10 de la encuesta



Nota. Gráfico circular de la pregunta 10. Coro, L. (2023)

Análisis: De los 95 encuestados, la mayoría de consumidores optó por la calidad del producto, tomando en cuenta que la Perfumería D'LAYDE EXCITANT, cumple con un estándar de calidad en sus productos, garantizará la satisfacción de sus consumidores.

Análisis General

Como primer punto se puede considerar que el público objetivo al que va dirigido la perfumería son personas jóvenes y adultas de entre 25 a 40 años de edad del área administrativa de la zona, los cuales compran regularmente productos de perfumería, según la encuesta la mayoría de personas representan un grupo factible y positivo para la Perfumería D'LAYDE EXCITANT, mediante el análisis también la encuesta arroja una cifra elevada de personas que les gustaría conocer el producto que ofrece la empresa, de la misma manera la Perfumería cuenta con la variedad en gustos y estilos de perfumes dando al cliente ese toque especial para la apertura en la compra de perfumes o esencias naturales, satisfaciendo así las necesidades que los consumidores buscan.

Por otro lado , hay que recalcar que analizando las encuestas se concluyó que el público objetivo está dispuesto a pagar una cantidad moderada en el producto, ya que el precio está dentro del margen económico que busca la empresa, también se observa que la mayoría de consumidores han optado por la marca Yanbal, ya que representa calidad a un buen precio, el producto será rentable y sustentará como una opción de regalo para el consumidor, por tanto la marca Yanbal liderará en la perfumería convirtiéndola en una de las marcas más rentables para la perfumería D'LAYDE EXCITANT.

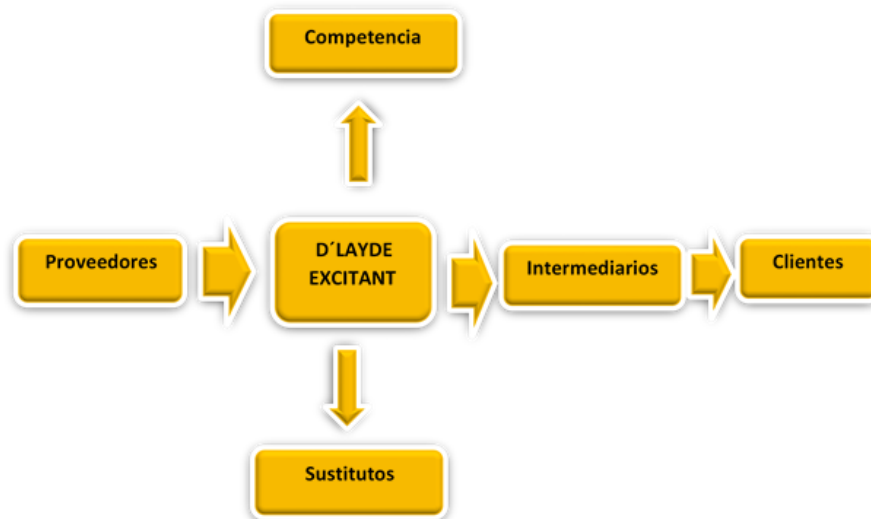
En conclusión, tras analizar los datos de la encuesta se determina que la Perfumería D'LAYDE EXCITANT es un negocio viable, puesto que en su mayoría tiene una aceptación al casi 100% en el mercado.

Entorno Empresarial

D´LAYDE EXCITANT perfumería considera su microentorno a todo aquello que los rodea sobre lo cual hay un control efectivo.

Figura 25

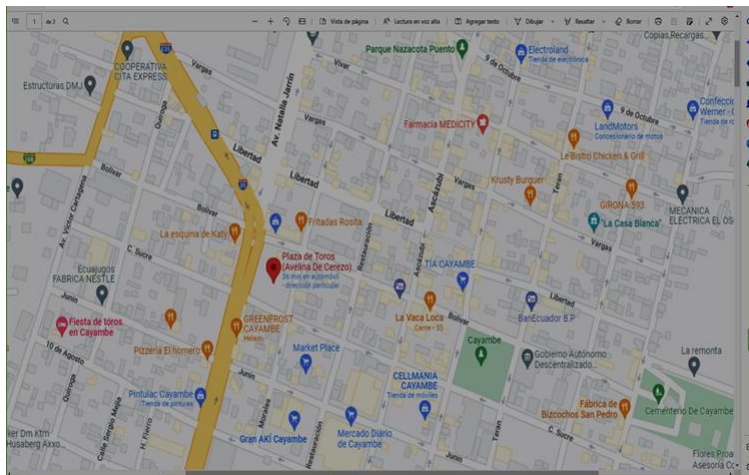
Esquema microentorno



Nota. Esquema microentorno D´LAYDE EXCITANT. Coro, L. (2023)

Figura 26

Ubicación en el mapa.



Nota. Ubicación de la empresa (Google Maps, 2023)

Competencia Directa

Luego de realizar un recorrido en el sector en donde va ubicarse D'LAYDE EXTITANT perfumería, no se encontró ningún local para que sea competencia.

Competencia Indirecta

Se considera que existe establecimientos como competencia indirecta en el sector que se encuentra alrededor de toda la manzana en donde va a ubicarse la perfumería D'LAYDE EXCITANT.

En la carretera principal Natalia Jarrín y Diagonal con la Avenida Junín se encuentra un supermercado que puede ser considerado como competencia indirecta.

Gran Akí supermercado, en donde venden un mínimo en perfumería.

En el redondel de la Avenida Natalia Jarrín y diagonal la Avenida Bolívar existe un establecimiento que puede ser considerado competencia indirecta.

Proveedores

Teniendo en cuenta que la calidad en los productos es una prioridad fundamental para el personal de la perfumería D'LAYDE EXCITANT, la empresa trabaja con proveedores de confianza y reconocidos.

Tabla 17

Proveedores

Tabla de proveedores		
Materia prima		
Proveedor	Finalidad y beneficios	Producto
YANBAL	Productos de calidad Varios años de experiencia en el mercado Entrega al establecimiento	Perfumes Lociones Cremas Champo
BELCORP	Productos de calidad Varios años de experiencia en el mercado Entrega al establecimiento.	Perfumes Cosméticos Lociones Vitaminas

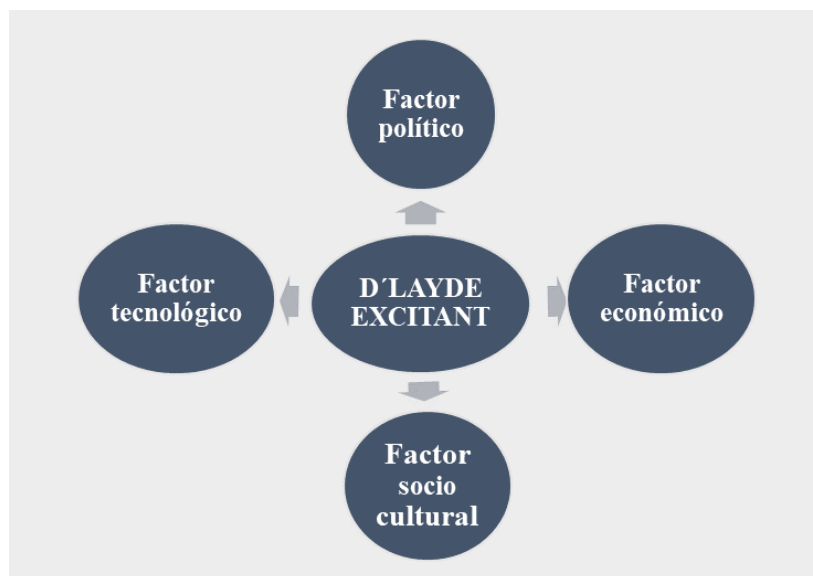
Nota. Proveedores. Coro, L. (2023)

D´LAYDE EXCITANT comercializa sus productos de forma directa, sin la necesidad de intermediarios para la actividad del negocio.

Clientes.

Figura 27

Esquema macroentorno D´LAYDE EXCITANT



Nota. Esquema D´LAYDE EXCITANT. Coro, L. (2023)

D'LAYDE EXCITANT perfumería es un negocio dirigido al público objetivo de personas jóvenes y adultas que usan el producto diariamente y que están dispuestos a pagar por su calidad más que por su cantidad, buscando esa variedad de gustos y aromas personalizadas en el producto.

Macroentorno

Son factores externos sobre los que la empresa D'LAYDE EXCITANT perfumería no tiene el control directo sobre los cuales van a influir en el normal funcionamiento del negocio.

Factor Político.

Tiene entendido que en el Ecuador los locales de negocios de perfumerías están reguladas por Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, que están regidas a reglamentos por cada actividad de negocio que se realice, los factores políticos que pueden influir en la empresa nos ayuda, principalmente, a identificar aquellas barreras comerciales, arancelarias o no, que podrían dificultar la llegada hasta el mercado objetivo y que, de este modo, pondrían en riesgo el modelo de negocio que ya se ha establecido.

En el 2023 hay un clima de positivismo en la Cámara de Industria del Ecuador y se espera que en este año suba las ventas de todos los locales comerciales incluyendo las perfumerías a un 37% tomando en cuenta que después del plan de contingencia sanitaria, Ecuador políticamente expondrá un clima de mayor ganancia para el 2023.

Generando rentabilidad en los locales comerciales de perfumes y ganancia neta a sus empleadores, considerando una oportunidad positiva para el negocio.

Factor económico.

Ecuador, al igual que el resto del mundo, enfrentó externalidades globales, como la pandemia de Covid-19, se suma la guerra entre Rusia y Ucrania, con todos los efectos provocados en los mercados internacionales, demanda de productos y variaciones de precios. Sin duda años difíciles, con sucesos que aún tienen secuelas.

En el año 2023 la reactivación de los negocios de diferentes actividades da un buen sustento oficial para el país económicamente, dando un sustento favorable a miles de trabajadores.

Además, para la mayor dinamización de la economía, se requiere una mayor intermediación de recursos desde el sistema financiero, desde la banca privada hacia sectores productivos, que se facilite el acceso al crédito productivo y con tasas de interés accesibles.

Es por eso que D´LAYDE EXCITANT está sujeto al desarrollo económico que presente el país, por lo que la fijación de precios en sus productos y servicios dependerá de la tasa de inflación anual que presente el Ecuador, así como de la variación en los precios de materia prima, llegando a tener una oportunidad para el negocio.

Factor Tecnológico.

En los últimos años la tecnología ha ido evolucionando en una manera sorprendente, para prioridad de empresas dedicadas a vender y comprar perfumes, es por eso que los avances tecnológicos han sido una brecha para el negocio D´LAYDE EXCITANT perfumería tomando este factor como caminos para publicidad a la empresa y por ende

al producto servicio, cabe mencionar que el negocio trabajará con maquinaria tecnológica para un mayor desenvolvimiento en el área de trabajo, convirtiéndose en una oportunidad para el negocio.

Factor Sociocultural.

Las debilidades estructurales del sistema sanitario pueden llevar a que el impacto sea mayor, y están dificultando la respuesta a la crisis. En tal sentido, cabe destacar que el promedio de camas hospitalarias por cada 1000 habitantes es de 1.5 en Ecuador, frente a 4.7 en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE. El número de doctores es de 2 por cada 1000 habitantes en Ecuador, frente a un 3.5 en la OCDE. (OECD, 2020)

El Ecuador en relación a los países desarrollados o considerados de primer mundo lleva un retroceso sanitario, esto se evidencia mediante la gestión del gobierno ecuatoriano frente al COVID – 19, Pichincha por su parte cuenta con un algún hospital que cuenta con las condiciones para el tratamiento del COVID 19, sin embargo, la falta de remuneraciones y pagos a los médicos dejan un vacío en cada área, lo cual es perjudicial para todos.

En caso de un retorno a confinamiento el emprendimiento sería gravemente afectado al no percibir ingresos económicos, creando una amenaza para la empresa.

Producto Servicio.

D'LEYDE EXCITAN perfumería es un local comercial dedicado a la venta de productos de perfumerías de alta, baja y mediana gama, con precios accesibles básicamente el negocio está enfocado a brindar un producto exclusivo que llene las

expectativas de los clientes, agregando la elegancia y color en los productos y cordialidad en el servicio, también se recalca que el local cuenta con los mejores perfumes de marcas reconocidas a nivel nacional e internacional y la calidad que presenta la perfumería hacia los clientes es invaluable.

Producto Esencial

Para los clientes hoy en día los locales comerciales de perfumerías no buscan satisfacer solamente el gusto al olor y sentirse bien si no que buscan llenar esa expectativa a la cual se creó para evocar y reavivar emociones, sentimientos y recuerdos e incluso realzar la belleza.

Es por eso que D'LAYDE EXCITANT perfumería contará con las mejores gamas en perfumerías, también dará una calidez al cliente al momento de exponer el producto, contando con unas instalaciones creativas, dinámicas, seguras acogedoras y llamativas para observación de los usuarios, no solamente podrá observar el producto sino que también tiene la oportunidad de percibir los productos mediante muestras gratis, para una mejor decisión en los productos, ya que cuenta con esencias personalizadas buscando el gusto del cliente.

Producto real

D'LAYDE EXCITANT perfumería maneja una gran variedad de perfumes con esencias exóticas y floral para damas, también consiente al caballero con perfumes y esencias perdurables y agradables, convirtiéndose en los productos de mayor rentabilidad para la empresa. A continuación, se describe el producto de las marcas de perfumes.

YANBAL

¡Esencias únicas y memorables! Perfumes creados con exclusivos ingredientes de cada rincón del mundo. Obras de arte de alta perduración que conectan contigo.

D´LAYDE EXCITANT perfumería maneja perfumes, esencias, colonias, entre otras gamas y variedad.

Los perfumes con los que la empresa trabaja, despiertan sentidos, sensaciones y que la hace única, existe fragancias que habla de la personalidad de cada uno, es por eso que la marca YANBAL se posiciona como número uno en la empresa,

BELCORT

Es una corporación multinacional de belleza con más de 50 años de experiencia en la venta directa. Desde la fundación, ha acompañado a millones de mujeres en el logro de su independencia económica a través de la venta de productos de las tres marcas, Ésika, L 'Bel y Cyzone. Celebramos la individualidad y todo lo que hace distinta a una mujer. Cuenta con un portafolio variado y de calidad superior con resultados comprobados.

Características.

Para el servicio de ventas y exposiciones de las marcas de los perfumes en la perfumería D´LAYDE EXCITANT existe una ardua labor de innovación, responsabilidad y compromiso con cada uno de los empleados de la perfumería, en el local los perfumes son expuestos al cliente con dinámica, exposición de catálogos virtuales y un buen servicio, con el fin de brindar a los clientes esa emoción , sensación de confianza al comprar los productos que sean necesarios para satisfacer sus necesidades cuando visiten el local comercial de perfumes.

Calidad.

D´LAYDE EXCITANT perfumería cuenta con los productos Yanbal que son adecuados para todo tipo de piel y están aprobados por dermatólogos y oftalmólogos. Además, son hipoalergénicos. Al hablar de la calidad de sus productos los cuales estarán expuestos a los clientes Contamos con un Sistema de Gestión de Calidad certificado por ISO 9001, que asegura que nuestros productos son elaborados cumpliendo los más altos estándares de calidad a largo de la cadena productiva y logística. Esta certificación garantiza la aplicación de buenas prácticas de manufactura en nuestros procesos de producción y de atención al cliente.

Estilo.

D´LAYDE EXCITANT perfumería cuenta con un estilo Fashions romántico, tratando de fusionar lo Fashions con lo románico, se ha creado un estilo único, tanto para la empresa como para los clientes una recreación el los perfumes con un estilo de amor y respeto a la moda, constituyéndose en los mejores estilos y combinaciones que la empresa quiere exponer al público.

Marca.

D´LAYDE EXCITANT es un nombre de mujer llamativo y sensual que significa dos palabras innovadoras que representa a la mujer y al excitante olor de los perfumes que emana las fragancias que se venderán en la empresa, así como también el término de la palabra D´LAYDE viene de los términos en ingles Lady que significa dama y EXCITANT que significa excitante, con estos dos términos que utilizaremos en el nombre de la marca de la empresa, dando la sensación de misterio y emoción al hablar de la marca de la perfumería.

Entonces D´LAYDE EXCITANT perfumería es una empresa que busca dar un ambiente acogedor, agradable al momento de exhibir los productos, con un toque de armonía y variedad en gustos olfativos, personalizando a cada cliente con sus fragancias y esencias para que ellos sientan la confianza que brinda la perfumería.

Producto aumentado.

Lo que diferencia a la perfumería D´LAYDE EXCITANT de su competencia es la increíble variedad de perfumes, fragancias y esencias y ese estilo Fashions romántico con un concepto dinámico en donde los clientes podrán percibir todas las clases de fragancias y esencia que se exhibirá al momento que el cliente ingrese a las instalaciones.

También cuenta con variedad de cosméticos, bisutería y cuidado personal sin dejar de lado los perfumes que son su principal producto y que estarán a precios accesibles con las mejores tendencias en perfumería relacionado en las marcas YANBAL y BELCORP, así no habrá impedimento para visitar el lugar del negocio.

Plan de introducción al mercado.

Distintivos y Uniformes

Área Administrativa.

El administrador usará el uniforme proporcionado por el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos del mismo, dichos uniformes contarán de:

- **Administrador o Gerente.**

Figura 28

Diseño del uniforme del administrador



- Blusa de mangas largas de color rojo
- Pantalón negro
- Cinturón color blanco
- Zapatos negros

Nota. Uniforme del administrador. Coro, L. (2023)

Área de Caja y Recepción

El asistente de caja y recepción usará el uniforme proporcionado por el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos del mismo, dichos uniformes contarán de:

Asistente de Caja y Recepción

Figura 29

Diseño del uniforme de asistente de caja y recepción



- Blusa de mangas largas de color rojo
- Pañuelo de color rojo
- Vestido semi largo de color negro
- Medias nylon color piel
- Zapatos de tacones negros

Nota. Uniforme del asistente de caja y recepción. Coro, L. (2023)

Área de Servicio y ventas

El asistente de ventas y atención al cliente usará el uniforme proporcionado por el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos del mismo, dichos uniformes contarán de:

Asistente de ventas y atención al cliente.

Figura 30

Diseño del uniforme de asistente de ventas y atención al cliente.



- Blusa de mangas larga de color rojo, con terminaciones en mangas de color negro
- Pañuelo tipo cinta de color negro
- Falda semi larga de color negro
- Cinturón de cuero color negro
- Medias nylon color piel
- Zapatos de tacones color negro

Nota. Uniformes de asistente de ventas y atención al cliente. Coro, L. (2023)

Materiales de identificación.

Imagotipo.

Figura 31

Imagotipo D'LAYDE EXCITANT



Nota. Imagotipo D'LAYDE EXCITANT. Coro, L. (2023)

Elementos a destacar:

- El perfume representa a la perfumería.
- La mariposa representa lo exótico y romántico del local.
- La dama representa el nombre por el cual se realizó el establecimiento.
- El logotipo del establecimiento D'LAYDE EXCITANT.
- Los colores referenciales son.
- El fondo de color negro. (intriga curiosidad)
- El color rojo, aumenta el deseo de comprar.
- El blanco refleja la silueta de la dama, eso significa el amor y pasión al perfume.
- El color blanco y rojo resalta las letras.

El Isotipo es representado por el amor y pasión de la perfumería y recalcado con una mariposa y una dama que hace relación infinita a la variedad de perfumes que existen.

Tarjetas de presentación.

En el anverso puede apreciarse el Isotipo de la empresa.

Figura 32

Tarjeta anverso de presentación de la perfumería



Nota. Tarjeta de presentación de la perfumería. Coro, L. (2023)

En el reverso se puede distinguir que hay datos del propietario, contactos, redes sociales que maneja la empresa, dirección del establecimiento, por último, se puede observar elementos como el logo de la empresa.

Figura 33

Reverso de la tarjeta de presentación



Nota. Reverso de tarjeta de presentación. Coro, L. (2023)

Hoja membretada.

Otro elemento de la identidad corporativa será la papelería, esto servirá para usar en asuntos como oficios, cartas y declaraciones formales a empresas o socios, para ello se ha elaborado una hoja membretada presentada a continuación:

Figura 34

Hoja membretada de la perfumería



Nota. Hoja membretada. Coro, L. (2023)

Canales de distribución y puntos de ventas.

El canal de distribución y punto de venta físico de la perfumería será:

El local comercial del negocio, que está ubicado en la ciudad de Cayambe en la panamericana norte Plaza de Toros y Av. Natalia Jarrín.

Promoción

El principal canal de promoción serán las redes sociales Facebook y WhatsApp. El siguiente canal de promoción será las volantes entregadas a los usuarios que transitan por el lugar, también se pegara afiches llamativos en supermercados, bancos y otras entidades comerciales para que la promoción pueda surgir. Cuando el negocio ya posicionado en el mercado, se optará por realizar las promociones por medios tradicionales, radio, televisión.

Contacto.

- Tarjetas de presentación.
- E-mail.
- WhatsApp.
- Facebook.

Correspondencia.

- A través de E-mail corporativo (empresa)

Negociación.

Directa a través del establecimiento.

Vía telefónica.

Financiamiento.

Tabla 18

Financiamiento Publicitaria de la empresa

Tarjetas de presentación	200 unidades	\$ 4.00
Publicidad Facebook	3 veces por mes	\$ 10.00
Uniformes	2 unidades	\$ 60.00
TOTAL		\$74.00
TOTAL, ANUAL		\$ 888.00

Nota. Financiamiento Publicidad. Coro, L. (2023)

Riesgo y Oportunidad del negocio.

El riesgo más importante que actualmente enfrenta, no solo D´LAYDE EXCITAN perfumería, sino que también otros locales o establecimientos comerciales de la zona es el desempleo a nivel nacional con tasas que año tras año van aumentando, eso hace que haya la disminución del poder adquisitivo por recesión económica, haciendo que el producto no sea de primera necesidad, siendo este un riesgo para la empresa. Otro de los riesgos que podría presentar la empresa es que existan competencias con los mismos diseños de perfumes y marcas, pero que estas sean adulteras o clonadas eso crearía desconfianza con los clientes convirtiéndose un riesgo latente para la empresa D´LAYDE EXCITANT.

La oportunidad más grande que tiene la empresa de perfumería D´LAYDE EXCITANT, es la de posicionarse en el mercado mediante la variedad que presenta las

marcas reconocidas con las que trabajara la empresa tales como YANBAL y BELCORP, ya que son marcas influyentes y con experiencia en el mercado. Una de las mejores oportunidades para la empresa es que trabajará con la tecnología ya que se sumergirá en el campo tecnológico, ayudando a la empresa a realizar tareas cotidianas con mayor facilidad, como por ejemplo el pago mediante la banca web, visualización de catálogos virtuales entre otros, posicionando a la empresa de perfumería D´LAYDE EXCITANT en un amplio mercado digital.

Fijación de Precios.

La fijación de precios para la empresa D´LAYDE EXCITANT perfumería se ha tomado el precio real sin descuentos, ya que el producto es entregado directamente por la empresa proveedora de perfumes y se valor solamente los gastos administrativos, utilidad, IVA y por último costos de servicio, valorando los porcentajes que intervienen al hacer uso de la venta del producto.

- Ejemplo:
- Gastos Administrativos.
- Utilidad.
- IVA.
- Costos de servicio.
- A continuación, ejemplo de la Ficha.

PERFUME CIELO

Tabla 19

Ficha técnica del producto (perfume Cielo)

		FICHA TÉCNICA		
		FICHA TÉCNICA		
Nombre del Producto	Cielo		Código: 001	
Fecha de actualización	28/01/2023		Elaborado: Lidia Coro	
PRODUCTO	MEDIDA	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
Perfume Cielo	Unidad	\$30.00	1	\$30.00
FOTOGRAFÍA DEL PRODUCTO			TOTAL	\$30.00
			TOTAL NETO	\$30.00
			Gastos Administrativos 15%	\$4.50
			Utilidad 18%	\$5.40
			SUBTOTAL	\$39.90
			Iva 12%	\$4.79
			Servicio 10%	\$3.99
			TOTAL	\$48.68

Nota. Ficha del producto. Coro, L. (2023)

PERFUME DENDUR

Tabla 20

Ficha técnica del producto. (perfume Dendur)

		FICHA TÉCNICA		
		FICHA TÉCNICA		
Nombre del Producto	Dendur		Código:001	
Fecha de actualización	28/01/2023		Elaborado: Lidia Coro	
PRODUCTO	MEDIDA	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
Perfume Dendur	Unidad	\$24.00	1	\$24.00
FOTOGRAFÍA DEL PRODUCTO			TOTAL	\$24.00
			TOTAL NETO	\$24.00
			Gastos Administrativos 15%	\$3.60
			Utilidad 18%	\$4.32
			SUBTOTAL	\$31.92
			Iva 12%	\$3.83
			Servicio 10%	\$3.19
			TOTAL	\$38.94

Nota. Ficha del producto. Coro, L. (2023)

Implementación del negocio.

Tabla 21

Arriendo del local.

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$300.00	\$1800.00	\$3600.00

Nota. Tabla del arriendo del local

Equipos de Computación

Tabla 22

Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Computadora CPU Core 13	1	\$480.00	\$480.00
Impresora Epson	1	\$219.00	\$219.00
Cámara de Seguridad	1	\$12.00	\$12.00
Televisor	1	\$299.00	\$299.00
TOTAL			\$1010.00

Nota. Equipos de computación. Coro, L. (2023)

(ver anexos)

Muebles y Enseres

Tabla 23

Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Vitrina exhibidora	1	\$48.00	\$48.00
Estante	1	\$79.00	\$79.00
Vitrina de vidrio	1	\$179.00	\$179.00
Sofá	1	\$120.00	\$120.00
Librero estante	1	\$79.00	\$79.00
Caja Registradora	1	\$84.00	\$84.00
Vitrina de Madera	2	\$150.00	\$300.00
Silla de Oficina	3	\$56.00	\$168.00
Escritorio	1	\$70.00	\$70.00
TOTAL			\$1127.00

Nota. Muebles y enseres. Coro, L. (2023)

(ver anexos)

Equipos Industriales de Seguridad.

Tabla 24

Equipos de seguridad.

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD.			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	V.TOTAL
Extintor de polvo seco	1	\$31.00	\$31.00
Detector de humo	1	\$12.00	\$12.00
Señalética de seguridad	1	\$2.00	\$2.00
TOTAL			\$45.00

Nota. Equipo de seguridad. Coro, L. (2023)

(ver anexos)

Suministros de Oficina

Tabla 25

Suministros de oficina

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Papel bond, 1 resma	1	\$5.00	\$5.00
Grapadora con set de grapas	1	\$2.40	\$2.40
Grapas (caja)	1	\$2.63	\$2.63
Estuche de esferos (surtidos)	2	\$1.00	\$2.00
Perforadora	1	\$0.73	\$0.73
Libreta	3	\$1.00	\$3.00
Carpeta de cartón	3	\$0.50	\$1.50
Tijera	1	\$2.50	\$2.50
TOTAL			\$19.76
TOTAL ANUAL			\$237.12

Nota. Suministros de oficina. Coro. L. (2023)

(ver anexos)

Servicios Básicos

Tabla 26

Servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS	
DESCRIPCIÓN	Pago Mensual
Agua	\$30.00
Luz	\$20.00
Teléfono	\$10.00
Internet	\$25.00
TOTAL	\$85.00
TOTAL ANUAL	\$1.020.00

Nota. Servicios básicos. Coro, L. (2023)

Materiales de limpieza

Tabla 27

Materiales de limpieza

MATERIALES DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	V.TOTAL
Escoba	1	7.50	\$7.50
Trapeador	2	3.89	\$7.78
Pala	1	7.50	\$7.50
Desinfectante	2	3.37	\$6.74
Gel en cloro	2	2.65	\$5.30
Papel higiénico	4	1.75	\$7.00
Toallas de papel para secar las manos	2	1.63	\$3.26
Jabón líquido para manos	3	3.28	\$6.56
Gel para manos	2	2.70	\$5.40
VALOR TOTAL			\$57.04
TOTAL ANUAL			\$684.48

Nota. Materiales de limpieza. Coro, L. (2023)

Estudio arquitectónico

Figura 35

Estudio Arquitectónico



Nota. Estudio Arquitectónico. Coro, L. (2023)

PROCESO DE DERECHO EMPRESARIAL

El negocio será un negocio formal, entonces el negocio no se constituirá como empresa (persona jurídica), sino que se manejará como persona natural, para lo cual la empresa deberá manejar los siguientes requisitos:

Servicio de Rentas Internas / SRI

El Servicio de Rentas Internas es la institución que se encarga de gestionar la política tributaria, asegurando la recaudación destinada al fomento de la cohesión social, para la legalización de la empresa de perfumería D'LAYDE EXCITANT ante el SRI y obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) se debe acudir a cualquier agencia del Servicio de Rentas Internas con los siguientes requisitos:

- Cédula de identidad (Presentación)
- Certificado de votación (Presentación)
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente (Cartilla de servicio básico para constatar la dirección)
- Formulario de solicitud de inscripción y actualización general del Registro Único de Contribuyentes (RUC) (SRI, 2023).

EL RUC

Otro punto que la empresa de perfumería D'LAYDE EXCITANT necesita para legalizar es el RUC, con el cual la empresa trabaja mediante facturas para entregar a sus clientes y también para su declaración, el costo para sacar el RUC en el cantón Cayambe, es de 7 dólares.

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar esta información a la Administración Tributaria (Dirección Nacional Jurídica, 2004).

Sirve para realizar alguna actividad económica de forma permanente u ocasional en el Ecuador. Para las personas naturales, el número de RUC es igual a su número de cédula, seguido de la secuencia 001.

Requisitos Obligatorios:

- Cédula de identidad (Presentación física o digital)
- Certificado de votación (Presentación)
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente.
- Calificación artesanal emitida por el organismo competente.
(dependiendo, la actividad que se realice).

PATENTE

La empresa de perfumería D´LAYDE EXCITANT contará con una patente para el funcionamiento del local, el mismo que tiene un valor estimado de unos 80 dólares anuales, dependiendo la categoría del negocio y la dimensión del establecimiento.

Por patente se entiende el derecho exclusivo que concede el Estado para la protección de una invención. La patente da a su titular el derecho exclusivo a impedir que terceras personas exploten comercialmente la invención protegida durante un período limitado de tiempo, a cambio de revelar la invención al público (INAPI, 2023).

Requisitos para la Patente:

- Copia de RUC
- Copia de la Carta del Impuesto Predial.
- Copia de Cédula y Papeleta de Votación.
- Certificado de no Adeudara a Tesorería.
- Copia del Permiso del Cuerpo de Bomberos.
- Copia del Carnet Artesanal Vigente (en caso de ser artesanal calificado).
- Formulario de Patente Nueva (web).
- Formulario de Acuerdo de Responsabilidad (ventanilla de información).
- Permiso de Suelo.

IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)

El Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral, se lo obtiene en el IESS y no tiene ningún costo, sirve para afiliar a los empleados.

- 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 (IESS, 2022).

- Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE BOMBEROS

Para que la empresa de perfumería D´LAYDE EXCITANT funcione correctamente también necesita el permiso de los bomberos, el cual se encargará de hacer su respectiva revisión y su capacitación cada 3 meses y su valor es un estimado de 50 dólares anuales.

MINISTERIO DE TRABAJO

Somos la Institución rectora de políticas públicas de trabajo, empleo y del talento humano del servicio público, que regula y controla el cumplimiento a las obligaciones laborales mediante la ejecución de procesos eficaces, eficientes, transparentes y democráticos enmarcados en modelos de gestión integral, para conseguir un sistema de trabajo digno, de calidad y solidario para tender hacia la justicia social en igualdad de oportunidades (MINISTERIO DE TRABAJO, 2023).

PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

D'LAYDE EXCITANT perfumería, impulsará tener un impacto amigable con la sociedad y con el medio ambiente, es por eso que labora con varios de los objetivos y metas de desarrollo sostenible planteados por la Organización de las Naciones Unidas, que en palabras de la organización son:

Es la manera más responsable para conseguir un futuro sostenible para todos. Si entre todos incorporan desafíos globales a los que se debe enfrentar día a día, como la pobreza, la desigualdad, el clima, la degradación ambiental, la prosperidad, la paz y la justicia, se podrá ver la nueva imagen que se espera a futuro, conseguir un alto a la muerte del planeta y con ello un alto a la baja economía del mundo entero, se salvará la vida humana y se participará de una recuperación del medio ambiente.

Figura 36

Objetivos de Desarrollo Sostenible



Nota. Objetivos del Desarrollo. (Garcia, 2022)

La empresa colabora en beneficio al enfoque de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en lo social con los objetivos 1. Fin de la pobreza y 3. Salud y bienestar. En lo ambiental con el objetivo 13. Acción por el clima y el número 15. Vidas de ecosistemas terrestres.

Objetivos Sociales

Fin de la pobreza.

La empresa D'LAYDE EXCITANT perfumería tiene como objetivo social ayudar a contribuir a la erradicación de la pobreza a nivel del sector en donde estará ubicado el negocio, concientizando que los primeros en beneficiarse en el empleo serán los residentes del sector Plaza de Toros del cantón Cayambe, teniendo en cuenta que el trabajo que la empresa brinde dará estabilidad a la economía del empleado, ayudando a salir adelante a su familia, otorgando todos los beneficios de ley que los ampara, por consiguiente, la empresa D'LAYDE EXCITANT perfumería, brindará parte de las utilidades a las personas de la tercera edad que son los ancianitos del sector, realizando donaciones en víveres y vestimenta para poder realizar una ayuda social.

Salud y bienestar

La empresa D'LAYDE EXCITANT perfumería, está comprometida con el objetivo 3, el de salud y bienestar apoyando la salud de todos los clientes y usuarios que ingresan al negocio, después del COVID 19, hay ciertos parámetros que la empresa deberá cumplir para el ingreso de los usuarios o clientes, tomando en cuenta la bioseguridad que se sigue manteniendo en el establecimiento, eso evitará enfermedades y contagios,

ya que la empresa fijará alcohol y gel antiséptico al ingresar a la perfumería como medida de precaución al contagio de enfermedades entre clientes y trabajadores.

Por otro lado, la empresa fomentará y cuidará las relaciones interpersonales con los trabajadores, dará oportunidad de horarios rotativos para que puedan mantenerse más tiempo con sus familias, brindará el almuerzo y refrigerios para que los trabajadores cuenten con una calidad de vida sostenible y saludable.

Objetivos Ambientales.

Acción por el clima.

La empresa D´LAYDE EXCITANT perfumería tiene como objetivo la acción por el clima ya que el cambio climático afecta a todo el mundo produciendo un impacto económico negativo, vidas de las personas y las comunidades.

Es por eso que la empresa se compromete a reciclar botellas de vidrio y plástico que ya fueron utilizados por los clientes, dando a esta materia prima una nueva oportunidad de vida, reduciendo la contaminación del medio ambiente y dignificando a todos los clientes con incentivos en la siguiente compra de los productos, sean estos, perfumes, cremas, champo, entre otros.

El producto que salga del negocio estará ayudando a mantener un medio ambiente sano y bueno para los clientes. También se mantendrá fuera del negocio dos contenedores uno verde que es para botellas de vidrio y uno amarillo que es para envases de plástico y envases metálicos.

Vidas de ecosistemas terrestres.

La empresa D´LAYDE EXCITANT perfumería trabajará en beneficio del medio ambiente “Vidas de ecosistemas terrestres”, ya que la empresa impulsará el envío a los clientes catálogos virtuales y no catálogos físicos, ayudando a que éste ahorre mucho papel que será beneficiado para el ecosistema.

También se recalca que las empresas proveedoras de los productos directos como YANBAL Y BELCORP, trabajan de una forma responsable, al utilizar papel y cartón ya que valoran los bosques y a las comunidades que cuidan de ellos, por ende, utilizan materiales procedentes de bosques gestionados de manera responsable certificados por FSC.

PROCESO FINANCIERO

Introducción.

A continuación, se realiza el análisis financiero y la descripción de la empresa D'LAYDE EXCITANT perfumería, detallando toda la inversión inicial que se va a utilizar en el negocio, así como los activos fijos y capital de trabajo, ayudando a la empresa a diseñar la obtención del financiamiento para compra de activos y medir la rentabilidad de las inversiones.

Siendo el proceso financiero uno de los pilares o herramienta fundamentales para emprender un negocio con la idea de examinar y analizar la factibilidad económica del emprendimiento.

Inversión.

Se puede definir a la inversión como la cantidad de dinero que un emprendedor realiza a una actividad económica, con el fin de solventar un rendimiento económico a corto o largo plazo según lo definan los interesados. La inversión es el acto de asignar recursos para la compra o creación de activos o de capital, es decir el acto de no consumir esos recursos ahora para satisfacer necesidades en el presente, sino de destinarlos a satisfacer necesidades en el futuro. Por eso la inversión está relacionada con el ahorro, que es la postergación del consumo presente en aras del futuro. Toda inversión, por tanto, se hace con la aspiración de beneficios que no existen en el presente.

La inversión es la clave del crecimiento económico y el progreso, no hubiese habido nunca inversión se seguiría en las cavernas. Se ha progresado porque alguien en el pasado decidió no consumir lo que tenía y dedicarlo a crear un capital que pudiese darle un rendimiento mayor con posterioridad (Expansión, 2023).

Activos Fijos.

Los costos fijos son aquellos que no son sensibles a pequeños cambios en los niveles de la actividad de la empresa, si no que permanecen invariables ante esos cambios. Los activos son recursos económicos de propiedad de la organización o empresa y que se esperan beneficien las operaciones futuras de la misma. D'LAYDE EXCITANT perfumería considera dentro de los activos fijos a los equipos industriales de seguridad, equipos de computación y muebles y enseres con una inversión en los activos fijos de \$ 2182,00 dólares. (Ver tabla 28)

Tabla 28

Activos fijos

ACTIVOS FIJOS	
Edificio	0
Vehículo	0
Equipos de seguridad	\$45,00
Equipos de Computación	\$1.010,00
Muebles - enseres	\$1.127,00
TOTAL	\$2.182,00

Nota. Tabla de activos fijos. Coro, L. (2023)

Capital de trabajo.

La empresa D´LAYDE EXCITANT perfumería cuenta con el capital de trabajo, que es el dinero que la empresa necesita para mantener el giro habitual del negocio. La empresa D´LAYDE EXCITANT perfumería inicia con un capital de trabajo que tiene como inversión inicial un valor de \$ 35.748,60 dólares en donde están considerados sueldos, servicios básicos, material oficina, material limpieza, gastos documentos permisos, alquiler local, publicidad, adquisición productos y gastos financieros. (Ver tabla 29)

Tabla 29

Capital de trabajo.

CAPITAL DE TRABAJO	3 meses	12 meses
Sueldos	\$4.200,00	\$16.800,00
Servicios Básicos	\$255,00	\$1.020,00
Material oficina	\$ 59,28	\$237,12
Material limpieza	\$171,12	\$684,48
Gastos documentos, permisos	\$ 34,25	\$137,00
Alquiler local	\$900,00	\$3.600,00
Publicidad	\$222,00	\$888,00
Adquisición productos	\$1.500,00	\$6.000,00
Gastos financieros	\$1.050,00	\$4.200,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$8.391,65,	\$33.566.60

Nota. Tabla capital de trabajo. Coro, L. (2023)

Inversión total.

La inversión total hace referencia a los valores que se obtienen de la sumatoria de los activos fijos y el capital de trabajo destinado para 1 año de actividad, tomado en cuenta que también la empresa dio a conocer el valor destinados a los tres meses dando un valor de \$8.391,65 dólares de continuidad y para el año da un valor de \$ 33.566,60

Tabla 30*Inversión total.*

CAPÍTAL DE INVERSIÓN	
ACTIVO FIJO	\$2.182,00
ACTIVO DIFERIDO	0
CAPITAL DE TRABAJO /12M	\$33.566,60
TOTAL DE INVERSIÓN	\$35.748,60

Nota. Tabla total de inversión. Coro, L. (2023)**Sueldos.**

En la siguiente tabla se describe la remuneración que tiene cada empleado o trabajador que forma parte de la empresa D´LAYDE EXCITANT perfumería más las aportaciones correspondientes a la ley, como es el Instituto Ecuatoriano de Seguridad (IESS). (Ver tabla 31)

Tabla 31*Sueldos.*

SUELDOS					
PERSONAL	SUELDO S	ANUAL	IESS EMP.	IESS EMPRESA	GASTO SUELDO S ANUAL
Gerente administrador	\$500,00	\$6.000,00	\$567,00	\$729,00	\$6.162,00
Asistente caja recepción	\$450,00	\$5.400,00	\$510,30	\$656,10	\$5.545,80
Asistente de ventas	\$450,00	\$5.400,00	\$510,30	\$656,10	\$5.545,80
TOTAL	\$1.400,00	\$16.800,00	\$1.587,60	\$2.041,20	\$17.253,60

Nota. Tabla de sueldos. Coro, L. (2023)

Beneficios legales.

Representan el décimo tercer sueldo y el décimo cuarto sueldo que perciben los empleados o trabajadores de la microempresa de acuerdo con la ley y el código del trabajo. (Ver tabla 32)

Tabla 32

Décimo tercero y décimo cuarto.

PERSONAL	SUELDOS	DÉCIMO 4º	DÉCIMO 3	TOTAL DÉCIMOS
Gerente administrador	\$500,00	\$450,00	\$500,00	\$950,00
Asistente caja, recepción	\$450,00	\$450,00	\$450,00	\$900,00
Asistente de ventas	\$450,00	\$450,00	\$450,00	\$900,00
TOTAL	\$1.400,00	\$1.350,00	\$1.400,00	\$2.750,00

Nota. Tabla décimo tercero y décimo cuarto. Coro, L. (2023)

El monto total de los sueldos con las respectivas aportaciones al IESS y los beneficios legales generan un monto de \$ 20.003, 60 dólares, (Ver tabla 33)

Tabla 33

Total, sueldos y beneficios legales.

TOTAL, SUELDOS	TOTAL, DÉCIMOS	TOTAL, ANUAL
\$17.253,60	\$2.750,00	\$20.003,60

Nota. Tabla de sueldos y beneficios legales. Coro, L. (2023)

Depreciación de activos fijos.

Desde el punto de vista económico, la depreciación se refiere a la pérdida de valor de un activo fijo por el uso y por el transcurso del tiempo, incluidos factores internos y externos como la obsolescencia. Por lo tanto, es un tema de valoración (Jiménez, 2008, p. 385).

Dentro de los activos fijos del establecimiento sujetos a la depreciación tenemos: equipos industriales con un 10%, equipos de computación con un 33% y los muebles y enseres con un 10%. (Ver tabla 34)

Tabla 34

Depreciación de activos fijos.

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS			
		% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Equipos Seguridad.	\$45,00	10%	\$4,50
Edificio	0,00	20%	0,00
Vehículos	0,00	5%	0,00
Equipos de Computación	\$1.010,00	33,33%	\$336,63
Muebles y Enseres	\$1.127,00	10%	\$112,70
		TOTAL	\$453,83

Nota. Tabla depreciación activos fijos. Coro, L. (2023)

Tabla de amortización capital financiado.

Mediante la siguiente tabla de amortización se detalla el monto de recursos financieros faltantes que necesita el establecimiento para iniciar con sus actividades, el monto que será financiado por una entidad financiera asciende a \$30.000,00 dólares.

(Ver tabla 35).

Tabla 35

Amortización capital financiado.

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
MONTO	30.000.00			
TASA	14%			
PLAZO	5			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	\$30.000.00
1	\$8.738,51	\$4.200,00	\$4.538,51	\$25.461,49
2	\$8.738,51	\$3.564,61	\$5.173,90	\$20.287,60
3	\$8.738,51	\$2.840,26	\$5.898,24	\$14.389,35
4	\$8.738,51	\$2.014,51	\$6.724,00	\$7.665,36
5	\$8.738,51	\$1.073,15	\$7.665,36	0,00

Nota. tabla de amortización financiado. Coro, L. (2023)

La tabla de amortización del capital financiado está calculada para un periodo de tiempo de 5 años con una tasa de interés del 14% y en cada año está establecido el monto del capital, del interés y del saldo que sigue restando hasta llegar al año quinto en donde se termina de realizar el pago total de la deuda.

Estructura de capital.

La estructura de la inversión total del emprendimiento está representada de la siguiente forma: capital propio con un monto de 5.748,60 dólares que representa un 16,1% del total de la inversión, el capital financiado con un monto de 30.000,00 dólares que

representa el 83,9% faltante de la inversión. La representación del costo del capital propio es del 13%, este valor está calculado por la tasa pasiva más el riesgo país que arroja una tasa de descuento del 2,7%, mientras que el costo del capital financiado es del 14% que arroja una tasa de descuento del 11,1%. (Ver tabla 36).

Tabla 36

Estructura de capital.

ESTRUCTURA CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	\$5.748,60	16.1%	13%	2,7%	
Capital Financiero	\$30.000,00	83,9%	14%	11,1%	
TOTAL, INVERSIÓN	\$35748,60	100%		13,8%	TMAR

Nota. estructura del monto del capital. Coro, L. (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 arrojan un porcentaje del 2,7% más la tasa del capital financiado que es del 11,1%, dando como resultado una TMAR que es del 13,8% para el proyecto de la perfumería D´LAYDE EXCITANT.

Punto de equilibrio.

En la microempresa de D´LAYDE EXCITANT perfumería, se ha tomado en cuenta que el Punto de Equilibrio es importante para el negocio, ya que de ello dependerá la

situación equilibrada, para saber cuánto necesita la empresa vender para cubrir los costos totales.

El punto de equilibrio es un término que sirve para definir el momento en que una empresa cubre sus costos 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, 2023, p. 1).

En la siguiente tabla se refleja el monto fijo del capital de trabajo, destinado para cada mes en donde están inmersos los gastos de arriendo y sueldos y servicios básicos. (Ver tabla 37).

Tabla 37

Costos fijos mensuales.

COSTOS FIJOS	
ARRIENDO	\$300.00
SUELDOS	\$1.400,00
SERVICIOS BÁSICOS	85.00
TOTAL	\$1785.00

Nota. Costos fijos mensuales. Coro, L. (2023)

Margen de contribución.

En el margen de contribución se encuentran calculados los valores reales del costo del producto del perfume que es \$30.00 dólares y el precio al cual se va a vender a los consumidores que es de \$48.68 dólares ya ingresado los porcentajes respectivos, se genera un margen de contribución de \$18.68 dólares. (Ver tabla 38).

Tabla 38*Margen de contribución*

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN (PERFUME CIELO)		
Precio	\$48.68	
Costo	\$30.00	
Ganancia	\$18,68	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Nota. Margen de contribución. Coro L. (2023).

En el estudio financiero del establecimiento del punto de equilibrio que está constituido por los costos fijos de producción más el margen de contribución de los mismos que dan como resultado para llegar al punto de equilibrio se necesita realizar una venta de 96 perfumes en total mensualmente con promedio de 3,2 ventas diarias de este producto. (Ver tabla 39).

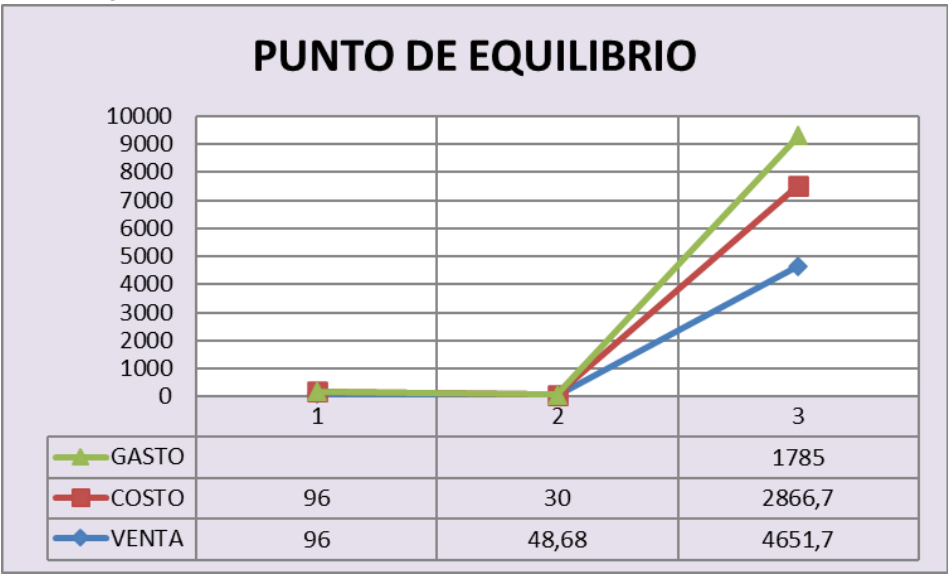
Tabla 39*Punto de equilibrio.*

PUNTO DE EQUILIBRIO			
VENTA	96	\$48,68	\$4.651,70
COSTO	96	\$30,00	\$2866,70
GASTO			\$1785,00
PUNTO DE EQUILIBRIO			0

Nota. Cálculo del punto de equilibrio. Coro, L. (2023)

Figura 37

Punto de equilibrio.



Nota. Gráfica punto de equilibrio. Coro, L. (2023)

Tabla 40

Ventas proyectadas de la perfumería D´LAYDE EXCITANT.

ventas proyectadas			
230	11.196,40	134.356,80	ventas
230	6.900,00	82.800,00	costo

Nota. Ventas proyectadas de la perfumería D´LAYDE EXCITANT. Coro, L. (2023).

Costos de ventas.

El costo de ventas para la microempresa D´LAYDE EXCITANT perfumería, se encuentra estimada con una proyección de un periodo de cinco años, donde se puede conocer las ventas proyectadas, además de la utilidad bruta, utilidad neta y otros factores más que intervienen para realizar el cálculo del flujo de ventas. (Ver tabla 41).

Tabla 41*Flujo de ventas.*

FLUJO DE VENTAS						
	0	1	2	3	4	5
VENTAS		134356,80	138400,94	142566,81	146858,07	151278,50
COSTO DE VENTAS		82800,00	85292,28	87859,58	90504,15	93228,33
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		51556,80	53108,66	54707,23	56353,92	58050,17
GASTOS ADMINISTRATIVOS		16800,00	17305,68	17826,58	18363,16	18915,89
SERVICIOS BASICOS		1020,00	1050,70	1082,33	1114,91	1148,46
MATERIAL OFIC.		237,12	244,26	251,61	259,18	266,98
ALQUILER LIMPIEZA		684,48	705,08	726,31	748,17	770,69
GASTOS DOCUMENTOS, PERMISOS		137,00	141,12	145,37	149,75	154,25
ALQUILER		3600,00	3708,36	3819,98	3934,96	4053,41
DEPRECIACIONES		453,83	453,83	453,83	453,83	453,83
AMORTIZACIONES		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD OPERATIVA		28624,37	29499,62	30401,22	31329,96	32286,65
GASTOS FINANCIEROS		4200,00	3564,61	2840,26	2014,51	1073,15
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		24424,37	25935,01	27560,96	29315,45	31213,50
BASE IMPOSITIVA		6106,09	9401,44	9990,85	10626,85	11314,89
UTILIDAD NETA		18318,28	16533,57	17570,11	18688,60	19898,61

Nota. Flujo de ventas proyectadas de D'LAYDE EXCITANT perfumería. Coro, L. (2023)

Flujo de caja.

El flujo de caja de la perfumería D'LAYDE EXCITANT se considera todos los ingresos y egresos que tiene el establecimiento con una proyección estimada de cinco años de actividad comercial. (Ver tabla 42).

Tabla 42

Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		28624,37	29499,62	30401,22	31329,96	32286,65
DEPRECIACION		453,83	453,83	453,83	453,83	453,83
AMORTIZACION		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- BASE IMPOSITIVA		6106,09	9401,44	9990,85	10626,85	11314,89
- GASTOS FINANCIEROS		4200,00	3564,61	2840,26	2014,51	1073,15
- PAGO CAPITAL		4.538,51	5.173,90	5.898,24	6.724,00	7.665,36
+ VALOR DE SALVAMENTO						
+ CAPITAL DE TRABAJO						
- REPOSICION DE ACTIVOS						
= FLUJO NETO DE CAJA	-35748,60	14.233,60	11.813,51	12.125,70	12.418,43	12.687,08

Nota. Flujo de caja neto de la perfumería D'LAYDE EXCITANT. Coro, L. (2023)

Cálculo del VAN y el TIR.

VAN (Valor Actual Neto) o VPN

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros originados por una inversión¹⁵. También se conoce como el valor actual neto (VAN), definiéndose como la diferencia entre los ingresos y egresos (incluida como egreso la inversión) a valores actualizados o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial (Córdoba, 2011, p. 236).

Por medio de este indicador financiero se puede determinar la viabilidad de la perfumería D´LAYDE EXCITANT con base a la estimación de los flujos de caja anuales en donde los resultados confirman que existe un VAN con una rentabilidad del negocio de \$8.990,46 para el proyecto.

Interpretación VAN

Tabla 43

Valor actual neto.

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,

Nota. Interpretación del VAN. Coro, L. (2023)

Fórmula 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 TIR se define, de manera operativa, como la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero. La relación entre el VAN y la tasa de descuento es una relación inversa, como surge de la fórmula del VAN: un aumento de la tasa disminuye el valor actual neto. Esto, en particular, en los proyectos “bien conformados”, es decir, en aquellos que tienen uno o varios períodos de flujos negativos al inicio y luego generan beneficios netos durante el resto de su vida (Córdoba, 2011, p. 242).

Interpretación del TIR

Tabla 44

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

Nota. Interpretación del TIR de la perfumería. Coro, L. (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 perfumería D´LAYDE EXCITANT demuestra que existe una rentabilidad del proyecto con un porcentaje del 22.37% con una separación del 8,58% de la tasa mínima de rendimiento (TMAR) que se encuentra en el 13,79%. (Ver tabla 45).

Tabla 45

Cálculo del VAN y TIR.

CÁLCULO DEL TIR Y EL VAN	
VAN	8.990,46
TIR	22,37%
TMAR	13,79%

Nota. Cálculo del VAN y TIR de la perfumería. Coro, L. (2023)

CONCLUSIONES

Con la investigación realizada al iniciar el estudio del proyecto se logra identificar el lugar, producto servicio y las necesidades de los consumidores dando así la apertura positiva a la creación de la empresa D´LAYDE EXCITAN perfumería, teniendo en cuenta que el año 2023 ya cuenta con la reactivación de las actividades comerciales.

Mediante la investigación de mercado la empresa solventa de manera factible el lugar, competencia y sobre todo la satisfacción de los consumidores, creando una respuesta positiva al producto servicio, dando así un análisis general de un negocio viable y considerable a los bolsillos de los clientes.

La empresa mantendrá una base legal mediante los procesos de derecho empresarial, los cuales beneficiarán a la empresa, así como también al estado, ya que estará ligados a varios reglamentos de carácter obligatorio para el funcionamiento del negocio.

También, la empresa trabajará con Objetivos de Desarrollo Sostenibles, impulsando a tener un impacto amigable con la sociedad y con el medio ambiente, siendo ésta una manera responsable para conseguir un futuro sustentable para todos

.

RECOMENDACIONES:

Dar la debida importancia al momento de la creación de una microempresa, analizando el estado de mercado conjunto a la competencia y a la satisfacción de las necesidades de los clientes con base al producto servicio, enfocándose en el análisis respectivo del negocio

Establecer un marco legal para la empresa enfocándose en un buen ambiente laboral en el cual los trabajadores deberán reflejar sus conocimientos y servicios hacia las expectativas que los clientes requieran, dando una buena imagen al negocio y satisfacción plena a los clientes.

Analizar el estado financiero de la empresa para hacer una referencia hacia el presupuesto inicial financiero, el cual cubrirá la inversión y éste a su vez dejará una ganancia factible para el negocio.

La empresa debe realizar esfuerzos por crear convenios directos con las empresas que fabrican los productos para lograr agilizar el proceso de comercialización y disminuir los costos de los mismos, considerando que mientras más intermediarios haya, el costo se elevara.

Referencias:

- Córdoba, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Ecos.
- Dirección Nacional Jurídica. (2004). *LEY DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES, RUC*. Obtenido de <file:///C:/Users/USER/Downloads/160520%20Ley%20del%20RUC.pdf>
- Expansión. (2023). *Economía para todos*. Obtenido de <https://www.expansion.com/economia-para-todos/economia/que-es-la-inversion-y-de-que-depende.html#>
- Flores, J. (30 de Enero de 2023). *El punto de equilibrio*. Obtenido de Hubspot: <https://blog.hubspot.es/sales/punto-equilibrio-empresa>
- García. (07 de marzo de 2022). *El Independiente*. Obtenido de <https://www.elindependiente.com/desarrollo-sostenible/2018/04/05/que-son-los-objetivos-de-desarrollo-sostenible-y-por-que-nos-conciernen-a-todos/>
- IESS. (2022). *Instituto Ecuatoriano de Seguridad*. Obtenido de <https://www.gob.ec/ieess>
- INAPI. (Febrero de 2023). *Instituto Nacional de la Propiedad*. Obtenido de Patentes: <https://www.inapi.cl/portal/institucional/600/w3-article-744.html#:~:text=Una%20patente%20es%20un%20derecho,la%20utilicen%20sin%20su%20consentimiento.>
- INEN. (2022). *GAD MUNICIPAL CAYAMBE*.
- Jiménez, J. (2008). *Contabilidad Financiera* (primero ed.). Madrid: PEARSON EDUCACIÓN, S. A.

Maldonado, S. (2009). Desarrollo de un plan de negocios para la creación de LUCKYS SPA DE MASCOTAS. Cuenca, Ecuador.

MINISTERIO DE TRABAJO. (2023). *Tramites y Servicios Institucionales*. Obtenido de <https://www.gob.ec/mt>

OECD. (2020). *IMPACTO SOCIAL DEL COVID-19 EN ECUADOR*.

Pastor, I. (2020). *¿Qué es y para qué sirve la Pirámide de Maslow?*. Recuperado el 15 de julio de 2021, de <https://www.leanconstructionmexico.com.mx/post/qu%C3%A9-es-y-para-qu%C3%A9-sirve-la-pir%C3%A1mide-de-maslow>

Rodríguez, K. (2023). La Pirámide de Maslow al Microscopio. *Psicok.es*.

SRI. (2023). *Servicios de Rentas Internas*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/web/intersri/home>

Tejo, D. (2016). *Pirámide de Maslow*. Recuperado el 15 de julio de 2021, de <http://davidtejo.com/2016/06/la-nueva-piramide-de-maslow-el-cambio-en-las-necesidades-basicas-en-el-siglo-xxi-y-su-influencia-en-el-lifestyle-actual/>

ANEXOS:

ANEXO 1

PROFORMA DE IMPLEMENTACIÓN DE LA EMRESA

Equipos de Computación.

COMPUTDORA



Computador Cpu Core I3
10ma 8gb Ssd480 Led 19

U\$S 480

Hasta 12 cuotas
VISA
Mas información

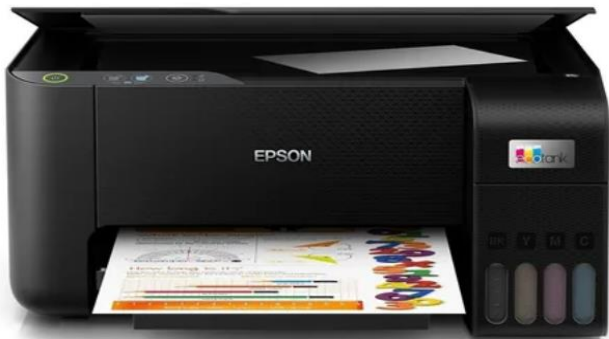
☒ Entrega a acordar con el vendedor
Iñaquito, Quito
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad ▾ (9997 disponibles)

[Comprar ahora](#)

 [Compra Protegida](#), recibe el producto

IMPRESORA



Nuevo | +5 vendidos

Impresora Epson L3210 Tinta
Continua Sistema Original
Nuevas

U\$S 219

Hasta 12 cuotas
VISA
Mas información

☒ Entrega a acordar con el vendedor
Iñaquito, Quito
[Ver costos de envío](#)

Color: Negro

CÁMARA DE SEGURIDAD



Nuevo | +25 vendidos

**Kit 4 Cámaras Seguridad Wifi
Vigilancia Inalámbrico Ip
1tera**

U\$S 248⁹⁸

Hasta 12 cuotas
VISA
[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor
Magdalena, Quito
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** ▾ (198 disponibles)

[Comprar ahora](#)

TELEVISOR



Nuevo | +25 vendidos

**Televisor TCl 40 Pulgadas
Modelo 40s60a**

U\$S 299

Hasta 12 cuotas
VISA
[Más información](#)

 Envío gratis a todo el país
Jipijapa, Quito
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** ▾ (265 disponibles)

Muebles y Enseres

VITRINA EXHIBIDORA



Nuevo | +1 vendidos

**Vitrina Nueva En Remate Ex-
hibidor Estanteria Oferta**

U\$S 48

Hasta 12 cuotas
VISA
[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor
Iñaquito, Quito
[Ver costos de envío](#)

Color: **Blanco**

Cantidad: **1 unidad** ▾ (9995 disponibles)

[Comprar ahora](#)

ESTANTE



Biblioteca , Librero, Estante O Repisa

U\$S 79⁹⁹

Hasta 12 cuotas
VISA 
[Más información](#)

☒ Entrega a acordar con el vendedor
 Calderon (Carapungo), Quito
[Ver costos de envío](#)

Color: **Blanco**

Cantidad: **1 unidad** ▾ (9 disponibles)

VITRINA DE VIDRIO



Vitrina (vidrio Templado)[20% De Descuento Por Ultima Unida]

U\$S 179

☒ Pago a acordar con el vendedor
[Más información](#)

☒ Entrega a acordar con el vendedor
 Ambato, Tungurahua
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

Comprar ahora

 2 años de garantía de fábrica.

SOFA



Nuevo

Sillón Lounge, Sala Espera Eventos, Peluquerías, Oficinas.

U\$S 120

Hasta 12 cuotas
VISA 
[Más información](#)

☒ Entrega a acordar con el vendedor
 El Inca, Quito
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** ▾ (3 disponibles)

Comprar ahora

LIBRERO ESTANTE



Nuevo | +1 vendidos

Biblioteca , Librero, Estante O Repisa

U\$S 79⁹⁹

Hasta 12 cuotas
VISA
[Más información](#)

📦 Entrega a acordar con el vendedor
 Calderon (Carapungo), Quito
[Ver costos de envío](#)

Color: **Blanco**

Cantidad: **1 unidad** ▾ (8 disponibles)

CAJA REGISTRADORA



Nuevo | 1 vendido

Caja Registradora De Dinero Logic Controls Cd415 RJ12 5 Bill

U\$S 84⁹⁹

Hasta 12 cuotas
VISA
[Más información](#)

📦 Entrega a acordar con el vendedor
 Mariscal Sucre, Quito
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** ▾ (18 disponibles)

VITRINA DE MADERA



Nuevo

Vitrina Mostrador Exhibidor De Madera

U\$S 150

Hasta 12 cuotas
VISA
[Más información](#)

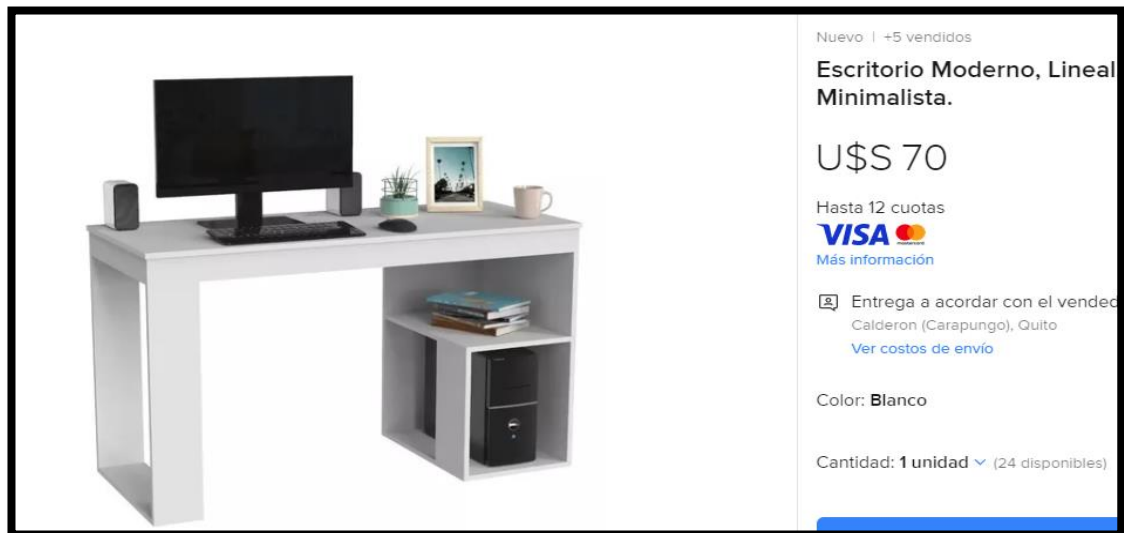
📦 Envío a todo el país
 Conoce los tiempos y las formas de envío.
[Calcular cuándo llega](#)

¡Última disponible!

SILLA DE OFICINA



ESCRITORIO



Equipos Industriales de Seguridad.

EXTINTOR



EQUISEP
Equipamiento y Seguridad Industrial

10 Lb
ABC POLVO
CENTURY

LETRERO
EXTINTOR

CE

Kit Seguridad | Extintor Pqs-abc 10 Lb + Señalética 15*20 Cm

U\$S 31

Hasta 12 cuotas
VISA
Más información

Entrega a acordar con el vendedor
Belisario Quevedo, Quito
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** ▾ (43 disponibles)

Comprar ahora

DETECTOR DE HUMO



Nuevo

Detector De Humo Wireless Autónomo Y Para Alarmas Tuya

U\$S 12

Pago a acordar con el vendedor
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

Comprar ahora

3 meses de garantía de fábrica.

SEÑALÉTICA DE SEGURIDAD



Señalética

U\$S 2

Hasta 12 cuotas
VISA
Más información

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Quito
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** ▾ (104 disponibles)

Comprar ahora

Compra Protegida, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

Suministros de Oficina

PAPEL BON RESMA



Papel Bond A4

U\$S 5

☐ Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo.
[Más información](#)

☐ Entrega a acordar con el vendedor
Rocafuerte, Manabí
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

Comprar ahora

Información sobre el vendedor

GRAPADORA



Grapadora Eagler De 59mm Para 20 Hojas

U\$S 2⁴⁰

Hasta 12 cuotas
VISA
[Más información](#)

☐ Entrega a acordar con el vendedor
Carbo (Concepción), Guayaquil
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** ▼ (6 disponibles)

ESTUCHE DE ESFEROS



Esferos Torsion Ventas Al Por Mayor

U\$S 1

Hasta 12 cuotas
VISA
[Más información](#)

☐ Envío gratis a todo el país
Iñaquito, Quito
[Ver costos de envío](#)

Color Del Exterior: **Negro**

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Cantidad: **1 unidad** ▼ (999 disponibles)

PERFORADORA



LIBRETA

PRODUCTO ECOLÓGICO

Hojas a líneas

Corcho

Agendas, Cuadernos Y Libretas Para Tu Negocio O Empresa

U\$S 1

Hasta 12 cuotas

VISA

Más información

Envío gratis a todo el país

Quito, Quito

Ver costos de envío

Cantidad: 1 unidad (995 disponibles)

Comprar ahora

CARPETAS

Carpeta De Fibra O Esmaltada Cafe Verde Azul Amarillo T/o

U\$S 1⁵⁰

Hasta 12 cuotas

VISA

Más información

Entrega a acordar con el vendedor

Carbo (Concepción), Guayaquil

Ver costos de envío

Cantidad: 1 unidad (999 disponibles)

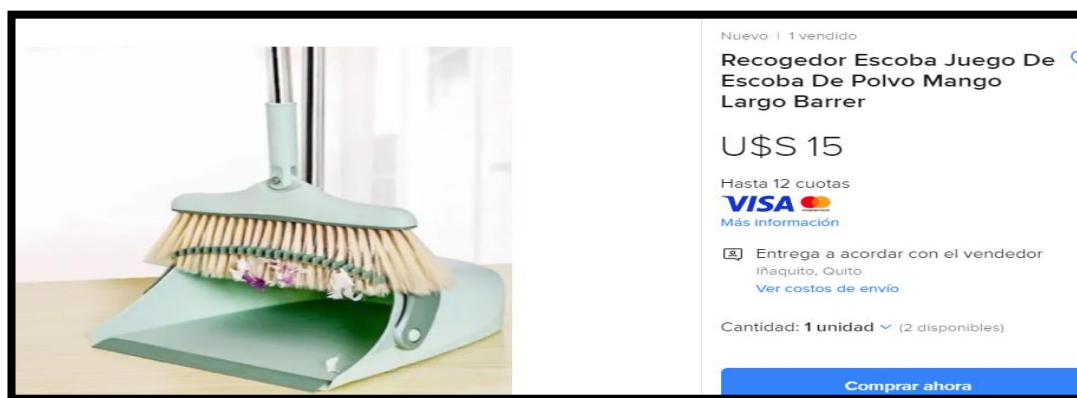
Comprar ahora

TIJERAS

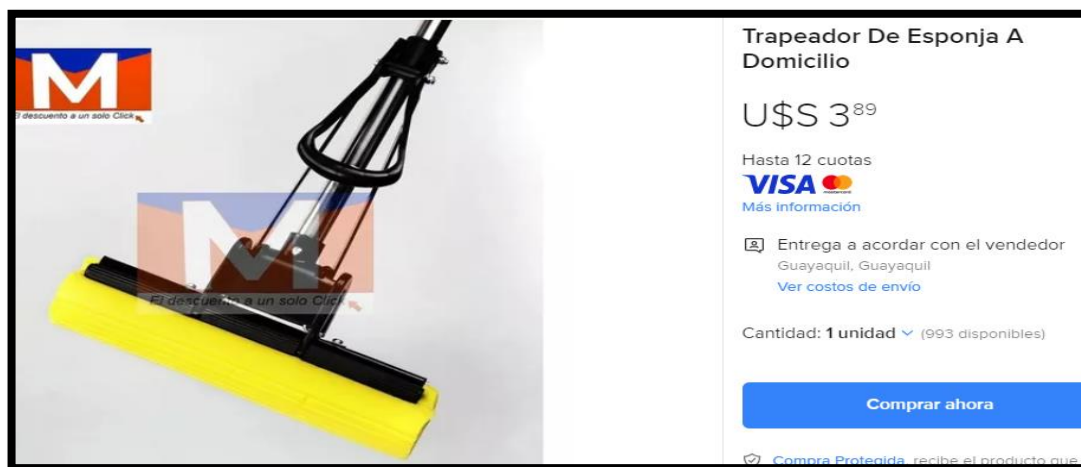


Materiales de Limpieza

ESCOBA Y PALA



TRAPEADOR



CLORO



Cloro Andes 5% Galon Por Mayor

U\$S 2⁶⁵

Hasta 12 cuotas
VISA
 Más información

☒ Entrega a acordar con el vendedor
 Iñaquito, Quito
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad ▾ (1000 disponibles)

Comprar ahora

PAPEL HIGIÉNICO



Papel Higiénico Institucional 250 Metros

U\$S 1⁷⁵

☒ Pago a acordar con el vendedor
[Más información](#)

☒ Entrega a acordar con el vendedor
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

Comprar ahora

🕒 12 meses de garantía de fábrica.

TOALLAS DE MANO



Nuevo | +1 vendidos

Toalla De Mano En Z Elite 2h 150und Oferta

U\$S 1⁶³

Hasta 12 cuotas
VISA
 Más información

☒ Entrega a acordar con el vendedor
 Iñaquito, Quito
[Ver costos de envío](#)

Nombre Del Diseño: Z

Cantidad: 1 unidad ▾ (998 disponibles)

JABÓN LIQUIDO DE MANOS



Jabon Liquido De Manos

U\$S 3²⁸

☐ Pago a acordar con el vendedor
[Más información](#)

☐ Entrega a acordar con el vendedor
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

[Comprar ahora](#)

🕒 12 meses de garantía de fábrica.

GEL PARA MANOS



Gel Anti-bacterial Diferentes Tamaños

U\$S 2⁷⁰

Hasta 12 cuotas
VISA
[Más información](#)

☐ Entrega a acordar con el vendedor
Loja, Loja
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

[Comprar ahora](#)

DESINFECTANTE



Desinfectante Para Pisos Con Amonio Cuaternario

U\$S 3³⁷

☐ Pago a acordar con el vendedor
[Más información](#)

☐ Entrega a acordar con el vendedor
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

[Comprar ahora](#)

🕒 12 meses de garantía de fábrica.

ANEXOS 2

EVIDENCIA DE LA ENCUESTA Y LOS PORCENTAJES

ENCUESTA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN LOCAL DE PERFUMERÍA EN LA CIUDAD DE CYAMBE EN EL SECTOR DE LA PLAZA DE TOROS.

PREGUNTA 1

¿Cuántos años tiene aproximadamente?

Respuesta	Cantidad	%
18 a 25 años		
25 a 40 años		
40 a 50 años		
50 a 65 años		

PREGUNTA 2

¿Usted hace uso de perfumería?

Respuesta	Cantidad	%
si		
no		

PREGUNTA 3

¿Con qué frecuencia utiliza perfumes?

Respuesta	Cantidad	%
diariamente		
semanalmente		
quincenalmente		
nunca		

PREGUNTA 4

¿Le gustaría conocer nuestro producto?

Respuesta	Cantidad	%
si		
no		

PREGUNTA 5

¿Qué tipo de perfume es el que más utiliza?

Respuesta	Cantidad	%
floral		
cítrico		
aromático		

PREGUNTA 6

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un perfume novedoso y de calidad?

Respuesta	Cantidad	%
10 dólares		
20 dólares		
30 dólares		
40 dólares		

PREGUNTA 7

¿De existir un perfume con olor a rosas exóticas lo compraría?

Respuesta	Cantidad	%
si		
no		

PREGUNTA 8

¿Has utilizado la marca de perfume Yanbal?

Respuesta	Cantidad	%
si		
no		

PREGUNTA 9

¿Considera que un perfume sería una buena opción para un regalo?

Respuesta	Cantidad	%
si		
no		

PREGUNTA 10

¿Al comprar un perfume toma en cuenta?

Respuesta	Cantidad	%
calidad		
precio		
marca		



Identificación de reporte de similitud. oid:11830:213000199

NOMBRE DEL TRABAJO

Lidia Coro.docx

AUTOR

Lidia Coro

RECuento DE PALABRAS

14635 Words

RECuento DE CARACTERES

78847 Characters

RECuento DE PÁGINAS

124 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

17.8MB

FECHA DE ENTREGA

Mar 13, 2023 9:45 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Mar 13, 2023 9:47 PM GMT-5

● 20% de similitud general

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

- 20% Base de datos de Internet
- 2% 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