



CARRERA: ADMINISTRACIÓN

TEMA:

**“Estudio de factibilidad para la creación de una estética y peluquería
en el cantón Loreto provincia de Orellana”**

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

AUTORA:

Rocío Alicia Alvarado Shiguango

TUTOR:

Mgs. Christian Carvajal

D.M. Quito, 05 de marzo de 2022

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo al ser más sublime como es Dios, por darme la fuerza necesaria en cada paso que doy en cada uno de los actos que realizo en el andar de la vida.

Con todo el amor dedico esta tesis a mis padres, ya que ellos fueron quienes me encaminaron por el buen camino y ejemplo de superación.

También a mis maestros que fueron quienes me impartieron sus conocimientos en la culminación de mi carrera.

Rocío Alvarado

AGRADECIMIENTO

Quiero en primer lugar dejar constancia de mi reconocimiento sincero al Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, a los docentes de la carrera de Administración, quienes aportaron con su profesionalismo académico en mi formación profesional.

De manera especial quiero expresar mi agradecimiento a la Mgs. Christian Carvajal, Tutor del trabajo de titulación, quien supo guiar el presente trabajo con profesionalismo para culminar con éxito el mismo.

Rocío Alvarado

AUTORIA

Yo, Rocío Alicia Alvarado Shiguango autora del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Rocío Alvarado

D.M. Quito, 05 de marzo de 2022

Mgs. Christian Carvajal.

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.

Mgs. Chistian Carvajal.

D.M. Quito, 05 de marzo de 2022

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 **Mgs. Chistian Carvajal** y por sus propios derechos en calidad de Tutora del trabajo fin de carrera; y la Srta. Rocío Alicia Alvarado Shiguango por sus propios derechos, en calidad de autora del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - La Srta. Rocío Alicia Alvarado Shiguango realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Estudio de factibilidad para la creación de una estética y peluquería en el cantón Loreto provincia de Orellana”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **Mgs. Chistian 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, **Mgs. Chistian Carvajal** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Srta. Rocío Alicia Alvarado Shiguango, como autora del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Estudio de factibilidad para la creación de una estética y peluquería en el cantón Loreto provincia de Orellana”**, 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.

Mgs. Chistian Carvajal

Rocío Alvarado.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	ii
AUTORIA.....	iv
CERTIFICACIÓN.....	v
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA	vi
ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
1. RESUMEN.....	13
2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	15
2.1 Creación de la empresa	15
2.2 Descripción de la empresa	15
2.1.1. Importancia.....	15
2.1.3. Actividad.	16
2.3 Tamaño de la empresa.....	16
2.4 Necesidades que satisfacer.....	17
2.4.1 Necesidad Fisiológica.....	17
2.5 Localización de la empresa.....	17
2.6 Filosofía empresarial.....	18
2.6.1 Misión.	18
2.6.2 Visión.	19
2.6.3 Objetivos.....	19
2.6.4 Meta.	19
2.6.5 Estrategias.	20
2.6.6 Políticas.....	20
2.6.7 FODA.....	20
2.7 Desarrollo organizacional.....	21
2.7.1 Tipo de Estructura.....	21
2.7.2 Formalización.....	22
2.7.3 Centralización – Descentralización.....	23
2.7.4 Integración.	23
2.8 Organigrama empresarial.....	24
2.9 Funciones del personal.....	26

3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING	30
3.1 Objetivo de mercadotecnia	30
3.2 Investigación de mercado	30
3.2.1 Modalidad.	31
3.3 Plan de Muestreo.....	31
3.4 Análisis de las encuestas	33
Pregunta 1.....	33
Pregunta 2.....	34
Pregunta 3.....	35
Pregunta 4.....	36
Pregunta 5.....	37
Pregunta 6.....	38
Pregunta 7.....	39
Pregunta 8.....	40
Pregunta 9.....	41
Pregunta 10.....	42
3.4.1 Análisis General.....	43
3.5 Entorno empresarial.....	44
3.5.1 Microentorno.	44
3.5.2 Macroentorno.....	48
3.6. Producto y servicio	51
3.6.1. Producto Esencial.	51
3.6.2. Producto real.....	52
3.6.3. Características.....	52
3.6.4. Calidad.....	53
3.6.5. Estilo.....	53
3.7. Marca.....	53
3.7.2. Producto aumentado.	54
3.8. Plan de introducción al mercado	54
3.8.2. Distintivos y Uniformes.....	54
3.8.3. Materiales de identificación.....	55
3.8.4. Canal de distribución y puntos de ventas	56
3.8.5. Riesgo y oportunidades del negocio	58
7.6 Fijación de Precios.....	59

7.6.1	Fijación de precios por servicio.....	59
7.7	Implementación del negocio	65
•	Arriendo del local.....	65
•	Maquinaria y equipo.....	65
•	Equipos de computación.....	66
•	Muebles y enseres.....	66
•	Servicios básicos.....	68
	Alvarado, R. (2022). <i>Servicios básicos</i> . Loreto	68
•	Materiales de limpieza	68
3.11	Estudio arquitectónico.....	69
	Estructura interna del establecimiento	69
4.	PROCESO DERECHO EMPRESARIAL	70
5.	PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL	73
5.1	Objetivo de área	73
5.2	Impacto ambiental.....	74
5.3	Impacto social	76
6.	PROCESO FINANCIERO	77
6.1.	Introducción.....	77
6.2.	Inversiones.....	77
6.4.	Activos diferidos.....	78
6.5.	Capital de trabajo	78
6.6.	Materia Prima Directa.....	80
6.7.	Sueldos.....	81
6.8.	Depreciación activos fijos.....	82
6.9.	Amortizaciones	83
6.10.	Estructura capital	84
6.11.	Tabla de amortización.....	85
6.12.	Punto de equilibrio	86
6.13.	Costo de ventas	88
6.14.	Flujo de caja.....	89
6.15.	Cálculo del TIR y el VAN	89
6.15.1.	VAN (Valor Actual Neto)	90
6.15.2.	TIR (Tasa Interna de Retorno).....	900
CAPÍTULO 7		91

7.1. Conclusiones	91
7.2. Recomendaciones	93
7.3. Bibliografía	94
7.4 Anexos	95

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Tabulación 1	30
Tabla N° 2 Tabulación 2	31
Tabla N° 3 Tabulación 3	32
Tabla N° 4 Tabulación 4	33
Tabla N° 5 Tabulación 5	34
Tabla N° 6 Tabulación 6	35
Tabla N° 7 Tabulación 7	36
Tabla N° 8 Tabulación 8	37
Tabla N° 9 Tabulación 9	38
Tabla N° 10 Tabulación 10	39
Tabla N° 11 Tabla de proveedores	41
Tabla N° 12 Tabla de plan de marketing	53
Tabla N° 13 Receta Estándar 1	54
Tabla N° 14 Receta Estándar 2	55
Tabla N° 15 Receta Estándar 3	56
Tabla N° 16 Receta Estándar de Producción 1	57
Tabla N° 17 Receta Estándar de Producción 2	59
Tabla N° 18 Receta Estándar de Producción 3	60
Tabla N° 19 Arriendo	61
Tabla N° 20 Equipos Industriales	62
Tabla N° 21 Vehículo	62
Tabla N° 22 Equipos de Computación	62
Tabla N° 23 Muebles y enseres	63
Tabla N° 24 Equipos Industriales de Seguridad	64
Tabla N° 25 Suministros de Oficina	65

Tabla N° 26 Servicios Básicos.....	65
Tabla N° 27 Materiales de Limpieza.....	66
Tabla N° 28 Inversiones.....	76
Tabla N° 29 Activos diferidos.....	77
Tabla N° 30 Capital de trabajo	78
Tabla N° 31 Detalles de inversión.....	78
Tabla N° 32 Sueldos.....	78
Tabla N° 33 Decimos.....	79
Tabla N° 34 Sueldos totales	79
Tabla N° 35 Depreciación activos fijos	79
Tabla N° 36 Amortizaciones.....	80
Tabla N° 37 Capital	80
Tabla N° 38 Amortización	81
Tabla N° 39 Datos punto de equilibrio	81
Tabla N° 40 Margen de contribución	82
Tabla N° 41 Punto de equilibrio	82
Tabla N° 42 Ventas / costos.....	82
Tabla N° 43 Costos de ventas.....	83
Tabla N° 44 Flujo de caja.....	84
Tabla N° 45 Cálculo del VAN/ TIR	85

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°1 Pirámide de Maslow	16
Gráfico N°2 Ubicación de la empresa	18
Gráfico N°3 Organigrama de empresa	23
Gráfico N°4 Tabulación 1	30
Gráfico N°5 Tabulación 2	31
Gráfico N°6 Tabulación 3	32
Gráfico N°7 Tabulación 4	33
Gráfico N°8 Tabulación 5	34
Gráfico N°9 Tabulación 6	35
Gráfico N°10 Tabulación 7	36
Gráfico N°11 Tabulación 8	37
Gráfico N°12 Tabulación 9	38
Gráfico N°13 Tabulación 10	39
Gráfico N°14 Micro entorno de empresa	40
Gráfico N°15 Macro entorno de empresa	42
Gráfico N°16 Tarjeta de presentación	50

**“Estudio de factibilidad para la creación de una estética y peluquería en el
cantón Loreto provincia de Orellana”**

Rocío Alvarado

Mgs. Christian Carvajal

D.M. Quito 05 de marzo de 2022

1. RESUMEN

1.1. Organización Empresarial

En este capítulo se detalla el objetivo de la empresa, además de la misión, visión y estrategias que ayudaron a posicionarse en el mercado, para ello se tomó en cuenta el análisis FODA para determinar las estrategias primordiales y saber aplicarlas y sobrellevarlas a corto o largo plazo.

El análisis situacional ayudó a fijar factores internos y externos mismos que influyen en cómo se proyecta la empresa en su entorno, hay que mencionar que la situación del país está explícita mediante el análisis en los otros factores de influencia del micro y macro entorno.

1.2. Estudio de Mercado

La investigación de mercado nos establecerá los posibles clientes y competidores existentes en el sector, se realizó un análisis de las encuestas para determinar posibles clientes, ubicación de la empresa y servicios preferidos.

1.3. Derecho Empresarial

En este capítulo se establecieron los permisos necesarios para el respectivo y correcto funcionamiento de la empresa, también se mencionan los aspectos laborales tanto del empleador como de los empleados, para un mejor rendimiento laboral y con esto a futuro no tener los problemas legales que representan el incumplimiento de estos.

1.4. Impacto Ambiental

En este capítulo se establecieron los buenos hábitos para reducir la contaminación al medio ambiente y para ello se ha implementado buenas prácticas de manejo con respecto a los desechos sólidos y líquidos y su tratamiento. Así tratar de aportar en la reducción de la contaminación ambiental.

2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

2.1 Creación de la empresa

ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA, nace de la necesidad de hacer realidad una idea de negocios, a la vez brindar a la comunidad servicios de calidad en el cuidado de su piel, cabello y uñas. En la actualidad hombres y mujeres buscan cuidar su imagen personal y estar a la moda. ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA es creado con un ambiente de relajación en donde pueda sentirse en confianza.

2.2 Descripción de la empresa

2.1.1. Importancia.

El cuidado de la piel, cabello, uñas ya no es considerado como vanidad, sino implica mejorar la nutrición, es un reflejo de una salud física y mental positiva para las personas, además es un factor crucial para encajar en la sociedad, lograr tener tiempo y paz para dedicarse a los requerimientos de belleza es todo un reto debido a la intensidad del horario laboral.

Además de ello, es importante subir su autoestima, aspecto físico y emocional.

2.1.2. Características.

Responsabilidad social: ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA debido a la situación que está atravesando el mundo es necesario y obligatorio crear un protocolo de bioseguridad para mantener un ambiente limpio, seguro, amplio y adecuado para el bienestar de todos Investigación e innovación: ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA viene trabajando en estar a la vanguardia de todo lo que está en tendencia manera constante mejorar los servicios.

Responsabilidad ambiental: ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA es consciente de la creciente contaminación ambiental que vive el mundo entero, es por eso por lo que cuenta con basureros de reciclaje, manejo correcto de utensilios, productos orgánicos e incentiva las tres R que son rehúsa, recicla y reduce y cuenta con una compañía de recolección de objetos corto punzantes.

2.1.3. Actividad.

ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA es un establecimiento de servicio, que ofrece spa, maquillajes, colorimetría, manicura, pedicura, peluquería, tratamientos faciales y masajes corporales.

2.3 Tamaño de la empresa.

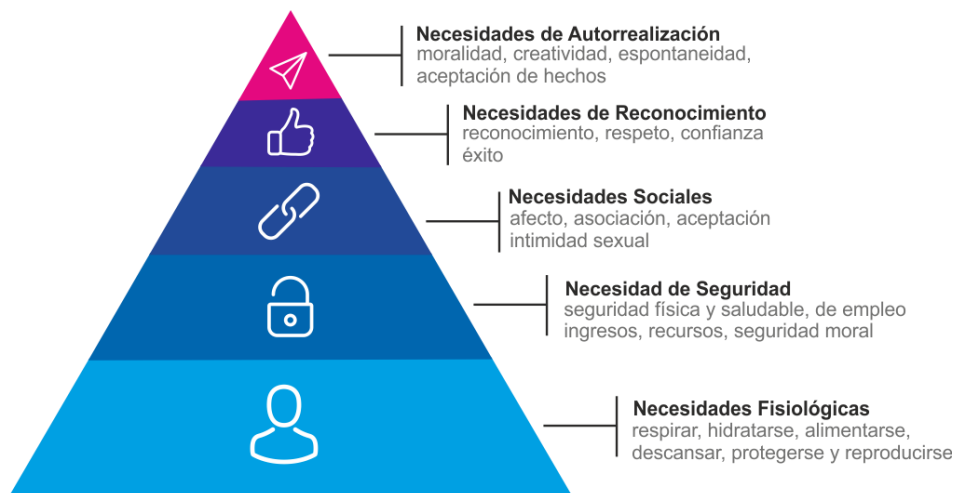
ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUE PELUQUERÍA es una microempresa que contará con 2 áreas básicas: área administrativa y área de servicio.

La microempresa contará con:

- Gerente.
- Ayudante auxiliar.

2.4 Necesidades que satisfacer

Ilustración 1. Pirámide de Maslow.



<https://robertoespinosa.es/2019/06/09/piramide-de-maslow>

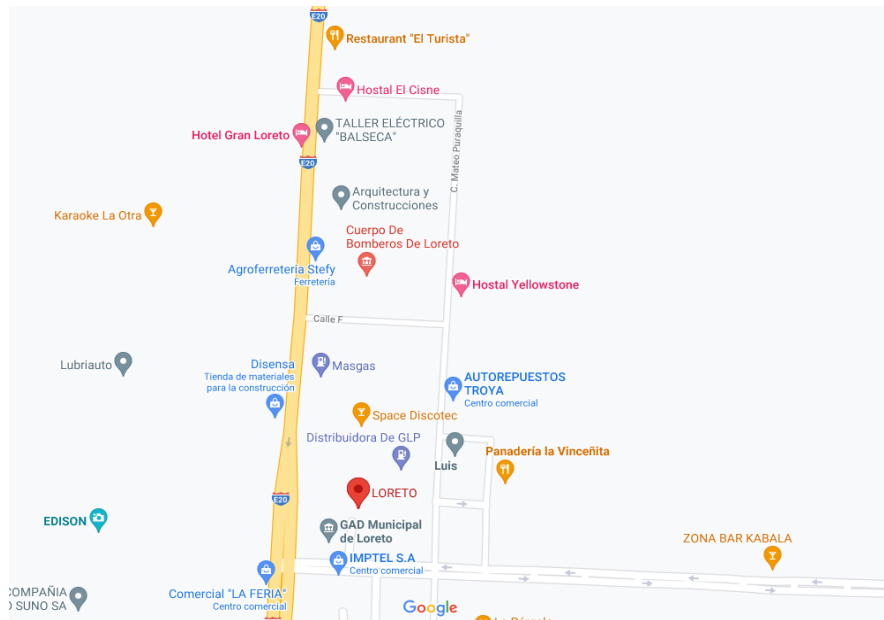
2.4.1 Necesidad Fisiológica.

Al ser una microempresa de estética y peluquería, la necesidad fisiológica de autoestima está directamente satisfecha.

2.5 Localización de la empresa

ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA estará ubicado en la ciudad de Loreto, provincia de Orellana, Ecuador, cerca al Cuero de Bomberos de Loreto, a una cuadra del GAD Municipal de Loreto.

Ilustración 2. Ubicación.



<https://www.google.com/maps/place/LORETO/@-0.6853975,7.3113601,17z/data=!4m13!1m7!1s0x91d6fb9978566b87:0x8dadb670590b17c!2sLoreto!3b1!8m2!3d-0.6908849!4d-77.3089996!3m4!1s0x91d6fbfe20f57b43:0x31b1c672cf808ed2!8m2!3d-0.6880197!4d-77.3100497>

2.6 Filosofía empresarial

2.6.1 Misión.

ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA tiene la Misión de satisfacer las necesidades de belleza de nuestros clientes mediante servicios de excelencia en calidad, brindado por personal altamente profesional que inspira confianza y seriedad, permitiéndonos superar las expectativas de nuestros clientes.

2.6.2 Visión.

ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA llegará a ser una empresa reconocida en el mercado local y provincial como una empresa de servicios de estética y peluquería, logrando que sus clientes puedan llegar a tener beneficios integrales por la disponibilidad a sus empleados en ofrecer buenas técnicas que se destaquen en su alta calidad.

2.6.3 Objetivos.

- * Investigar nuevos productos y servicios para el cuidado y embellecimiento de la piel
- * Capacitar periódicamente a los empleados para ofrecer un servicio y una atención al cliente de gran calidad.
- * Innovar el servicio de estética y peluquería con nuevos y modernos servicios aplicados a la peluquería y estética.

2.6.4 Meta.

ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA será una empresa que satisfaga las necesidades de los clientes que acuden al lugar, que tenga una liquidez en el plazo de un año a partir de la apertura y pueda generar los suficientes ingresos para cubrir sus necesidades y lograr una constante rentabilidad cubriendo con las obligaciones de personal, tributarias, legales, y utilidades.

2.6.5 Estrategias.

- Estudiar las distintas preferencias, sugerencias y necesidades de los clientes
- Mantener un área de descanso para los clientes, donde puedan obtener acceso a Internet, entre otros servicios.

2.6.6 Políticas.

En la estética y peluquería ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA, se dedicará a la prestación de servicios integrales de salud y belleza buscando la completa satisfacción del cliente, utilizando productos de alta calidad, buscando siempre la excelencia y el cumplimiento de los objetivos con ayuda de un equipo humano profesional y ético, así como la actualización continua en todos los tratamientos y equipos.

2.6.7 FODA.

Fortalezas.

- Tratamientos de calidad.
- Personal capacitado y comprometido con lo que hace.
- Variedad de servicios.
- Equipos de alta calidad que facilita el trabajo del personal.

Oportunidades.

- Aumento de la demanda por poca competencia en el mercado a raíz de la pandemia.
- Ubicación estratégica de fácil acceso y disponibilidad de estacionamiento.
- La calidad y calidez de atención al cliente.

Debilidades.

- El espacio físico limitado.
- Limitado capital al iniciar el negocio.
- Falta de recursos financieros para la compra de equipos modernos.

Amenazas.

- Emergencia de salud por la pandemia que vive el mundo.
- Inestabilidad en el ámbito social, económico y político que vive año tras año el país.
- Competencia desleal.

2.7 Desarrollo organizacional

2.7.1 Tipo de Estructura.

Diferenciación.

En ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA la comunicación será de tipo vertical, comenzará desde la cabeza de mando hasta los niveles más bajos del mismo, esto provocará una mayor facilidad en cuanto a la ejecución, control y supervisión de procesos, con el fin de satisfacer al cliente.

La organización será de tipo jerárquico y está estructurada de la siguiente manera:

- Nivel Gerencial.
- Nivel Operativo.

Nivel Gerencial.

- Propietario.

Nivel Operativo.

- Auxiliar.

2.7.2 Formalización.

La empresa se regirá a manuales de procesos, políticas, normas y estrategias basadas en la misión de esta, creada para su identificación, y en la búsqueda del cumplimiento del ordenamiento jurídico vigente, cumplimiento de impuestos.

Para su operación será legalmente constituida y cumplirá con las exigencias solicitadas por los entes de control legislativo y tributario, teniendo así el respectivo permiso de funcionamiento.

2.7.3 Centralización – Descentralización.

ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA centrará sus actividades en las áreas de servicio al cliente ya que a partir de esta área dependerá el posicionamiento de la empresa, ya que la satisfacción de los clientes es lo primordial.

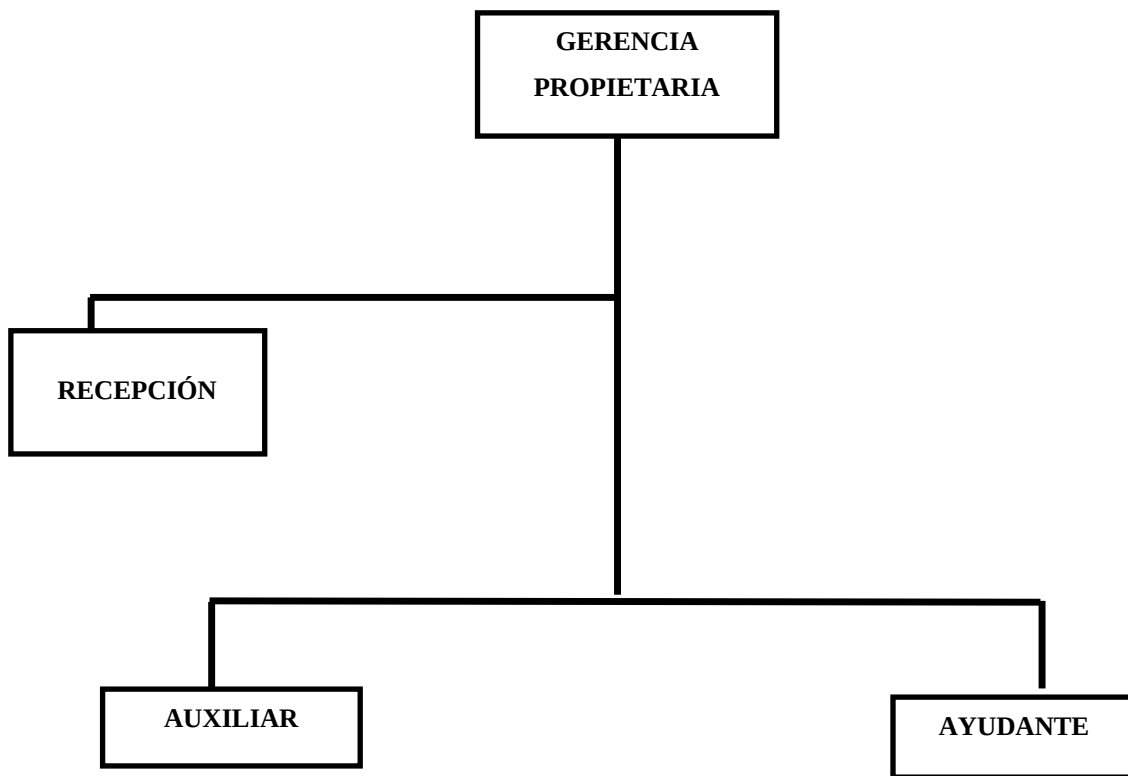
La descentralización se dará en la delegación de funciones a partir del nivel Gerencial permitiendo, las sugerencias, participación, la toma de decisiones y el empoderamiento de los empleados, todo esto en el beneficio y satisfacción de nuestros clientes y en el reconocimiento de la empresa.

2.7.4 Integración.

La integración organizacional se basará en el sistema de gestión a través de los procesos de compras y ventas. Este sistema permitirá llevar un control completo de entradas y salidas en un libro contable identificando la interrelación entre estos y a la vez tomando en cuenta que se debe llevar un registro de actividades.

2.8 Organigrama empresarial

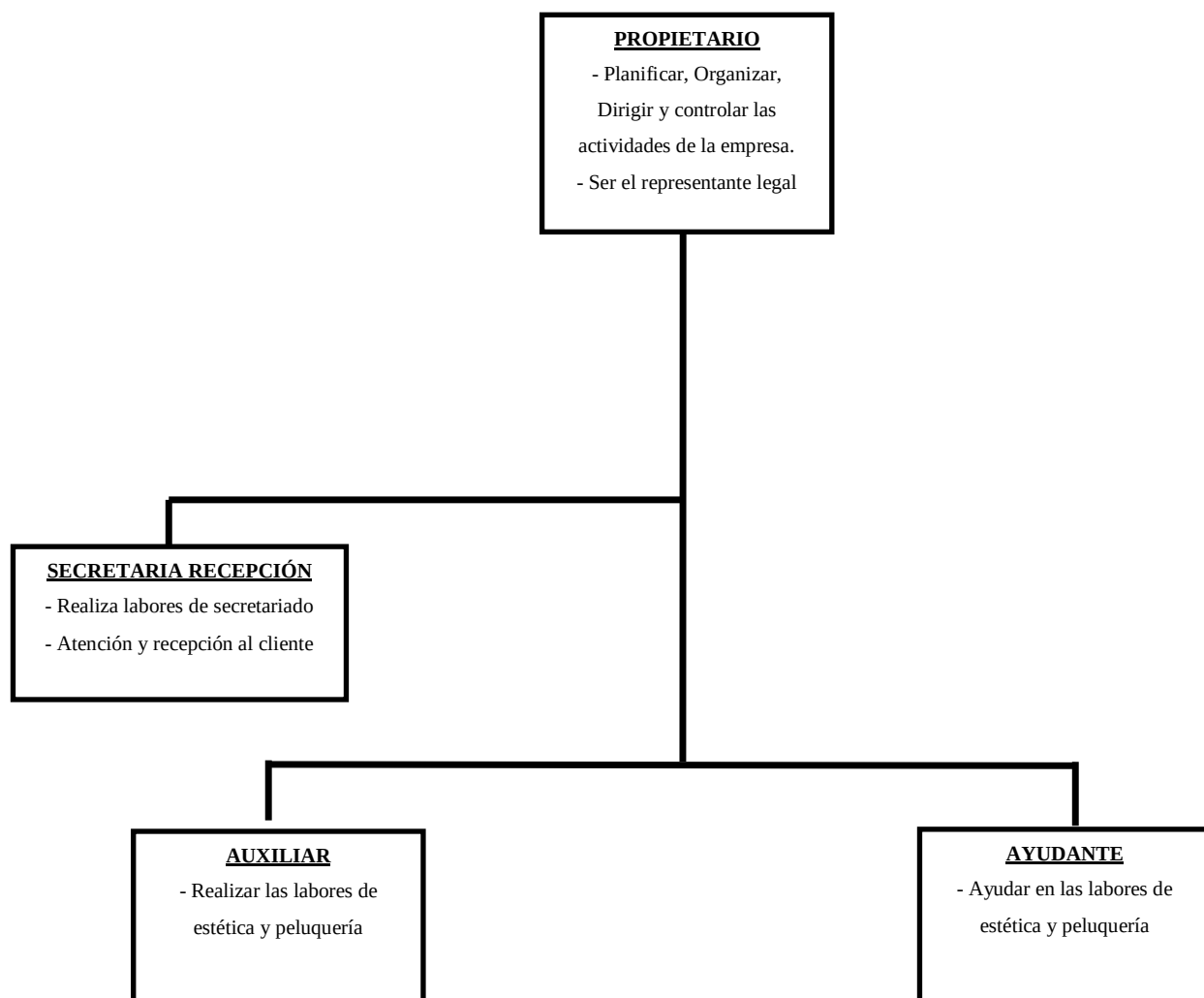
Ilustración 3. Organigrama Estructural ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA



Alvarado, R. (2022). *Organigrama empresarial ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA*.

Loreto

Ilustración 4. Organigrama Funcional ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA



Alvarado, R. (2022). *Organigrama empresarial ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA*.
Loreto

2.9 Funciones del personal

PUESTO DE PROPIETARIO

Detalles generales del puesto

Empresa ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA

Unidad administrativa Área ejecutiva.

Misión del puesto Supervisar las funciones de los empleados para un eficiente manejo del área, solucionar anomalías e inconvenientes presentados en la empresa, del mismo modo atender las quejas que se presenten por parte de los empleados y clientes, dirigir la empresa, distribución del trabajo para los empleados del establecimiento, compra de productos cosmetológicos y en general.

Denominación del puesto Propietario

Rol del puesto Administración y supervisión de los servicios.

Remuneración \$ 1.200,00

Méritos aspectos para considerar

Tabla 1. Méritos aspectos a considerar, gerente chef

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Maestro artesanal en Belleza Tecnólogo en Administración o superior. Al menos un idioma fluido aparte del nativo.	Mínima 1 1/2 año en el cargo de Gerente.	Técnicas de vanguardia e innovación. Conocimiento y dominio en maquillaje, barbería, spa, cosmetología, manicura, pedicura, cortes de cabello, alisados, coloraciones.	Puntualidad Respeto Adaptabilidad. Análisis de problemas. Análisis numérico. Atención al cliente. Creatividad. Comunicación Delegación. Desarrollo de subordinados. Tolerancia al estrés. Liderazgo. Iniciativa. Integridad. Meticulosidad. Planificación y organización. Sensibilidad interpersonal. Trabajo en equipo. Tenacidad. Responsabilidad.

Alvarado, R. (2022). *Organigrama empresarial ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA*. Loreto

PUESTO DE AUXILIAR

Detalles generales del puesto auxiliar.

Empresa	ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA
Unidad administrativa	Área de servicio
Misión del puesto	Limpiar, ordenar y ayudar
Denominación del puesto	Auxiliar
Rol del puesto	Desempeñar el cargo afín de la empresa.
Remuneración	\$ 425,00

Méritos aspectos para considerar

Tabla 2. Méritos aspectos a considerar, auxiliar.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Maestro artesanal en belleza	Mínima 6 meses en el cargo de auxiliar.	Conocimiento y dominio en maquillaje, barbería, spa, cosmetología, manicura, pedicura, cortes de cabello, alisados, coloraciones.	Adaptabilidad. Análisis de problemas. Creatividad. Respeto Comunicación. Compromiso. Decisión. Puntualidad Solidaridad. Capacidad de escucha. Iniciativa. Integridad. Sociabilidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Alvarado, R. (2022). *Organigrama empresarial ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA*. Loreto

PUESTO DE AYUDANTE

Detalles generales del puesto ayudante.

Empresa	ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA
Unidad administrativa	Área de servicio
Misión del puesto	Limpiar, ordenar y ayudar
Denominación del puesto	Ayudante
Rol del puesto	Desempeñar el cargo afín de la empresa.
Remuneración	\$ 425,00

Méritos aspectos para considerar

Tabla 3. Méritos aspectos a considerar, auxiliar.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Maestro artesanal en belleza	Mínima 6 meses en el cargo de ayudante.	Conocimiento y dominio en maquillaje, barbería, spa, cosmetología, manicura, pedicura, cortes de cabello, alisados, coloraciones.	Adaptabilidad. Análisis de problemas. Creatividad. Respeto Comunicación. Compromiso. Decisión. Puntualidad Solidaridad. Capacidad de escucha. Iniciativa. Integridad. Sociabilidad. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Alvarado, R. (2022). *Organigrama empresarial ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA*. Loreto

3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

3.1 Objetivo de mercadotecnia

Posicionar la marca ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA en la mente del usuario en la rama del cuidado, la autoestima y belleza, a través de la difusión de la imagen, productos y servicios de la estética y peluquería mediante diversos medios físicos y digitales, especialmente redes sociales, llevándola a ser una empresa innovadora y altamente eficiente, a fin de ganar mercado.

3.2 Investigación de mercado

ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA consideró la investigación aplicada, documental, de campo y de laboratorio en la elaboración de la investigación de mercado. La primera investigación se realizó mediante el estudio de la belleza estética en la ciudad de Loreto parte Norte cerca al Cuerpo de Bomberos de Loreto, a una cuadra del GAD Municipal de Loreto. Para ello se llevó a cabo una investigación documental recurriendo a fuentes primarias y secundarias, recolectando información sobre la belleza estética.

Por otro lado, se recurrió a la investigación de campo para obtener información del entorno en el que se desenvolverá la empresa, aplicando una técnica de obtención de información la cual es una encuesta. Finalmente, se llevó a cabo una investigación

de campo en donde se realizaron los diferentes tratamientos de belleza a fin de conocer las preferencias de los diferentes clientes que tendrá la empresa.

3.2.1 Modalidad.

La recolección de datos a través de encuestas se realizó de forma presencial, en donde un fin de semana se encuestó a 378 personas de forma aleatoria que circulan por el sector norte de la ciudad de Loreto específicamente por donde está el Cuerpo de Bomberos de Loreto y donde queda GAD Municipal de Loreto, esta encuesta constó de 10 preguntas cerradas.

3.3 Plan de Muestreo

En este trabajo existe un universo definido, ya que se realizó a la población económicamente activa de la ciudad de Loreto que para el año 2021 es de 24.986 según datos proporcionados por INEC (2021), por lo tanto, se tomó como sujetos de estudio a personas de distintas edades entre 18 a 50 años, las cuales se las segmentó por sectores. Se toma en cuenta solo a este target puesto a que este emprendimiento va dirigido a las personas que por lo general tienen una actividad económica. Para discriminar el número total de encuestas a realizar se aplicó la siguiente fórmula:

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

Dónde:

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

$$n = \frac{24.986 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (24.986 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{23.996,5544}{63,4229}$$

$$n = 378$$

3.4 Análisis de las encuestas

Pregunta 1.

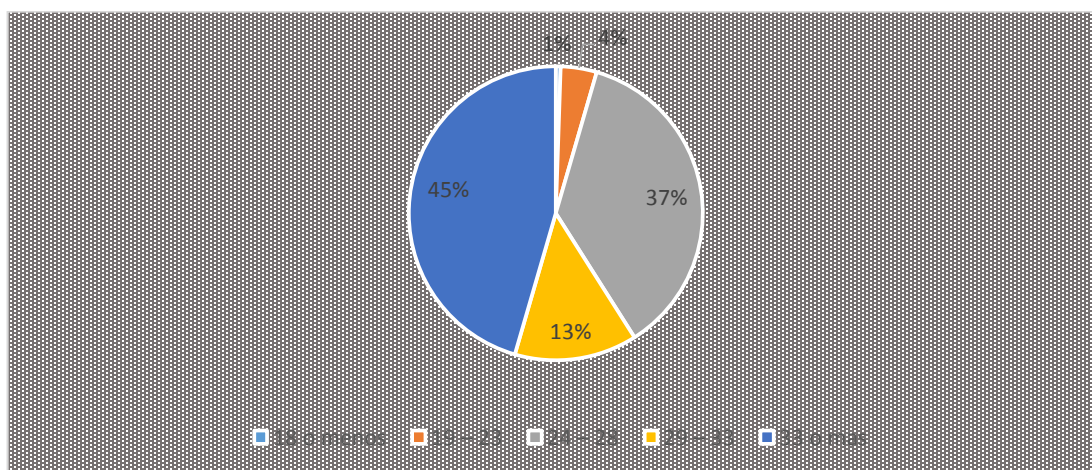
(Ver anexos 1 – 5)

Tabla 3. *Pregunta 1*

¿A qué categoría de edad pertenece?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
18 o menos	2	1
19 – 23	15	4
24 – 28	138	37
29 – 33	51	13
33 o mas	172	45
TOTAL	378	100

Alvarado, R. (2022). *¿A qué categoría de edad pertenece?* Loreto.

Ilustración 4. *Pregunta 1, gráfico circular.*



Alvarado, R. (2022). *Pregunta 1, gráfico circular.* Loreto.

Análisis: Del 100% de los encuestados el 45% se encuentran en el rango de 33 años o más, el 37% entre 24 a 28 años, el 13% entre 29 a 33 años de edad, el 4% entre 19 a 23 años de edad; y, el 1% de 18 años o menos, esto ayuda a determinar el rango de edades para el cual nuestro target va dirigido, es de conocimiento general que las personas que utilizan los servicios de estética y peluquería.

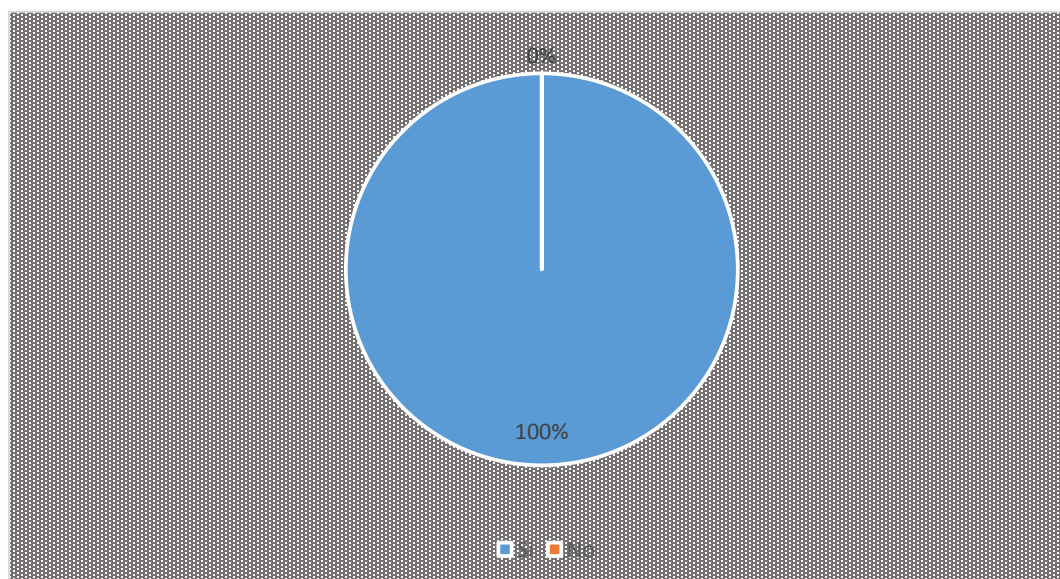
Pregunta 2.

Tabla 4. Pregunta 2.

¿Usted hace uso de los servicios de estética y peluquería?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	378	100
No	0	0
TOTAL	378	100

Alvarado, R. (2022). ¿Usted hace uso de los servicios de estética y peluquería? Loreto.

Ilustración 5. Pregunta 2, gráfico circular.



Alvarado, R. (2022). Pregunta 2, gráfico circular. Loreto.

Análisis: De los 378 encuestados el 100% manifestaron que, si hacen uso de los servicios de estética y peluquería, esto es de gran aporte para la empresa, ya que siendo una estética y peluquería quiere decir que en su mayoría utilizarían los servicios de la nueva empresa.

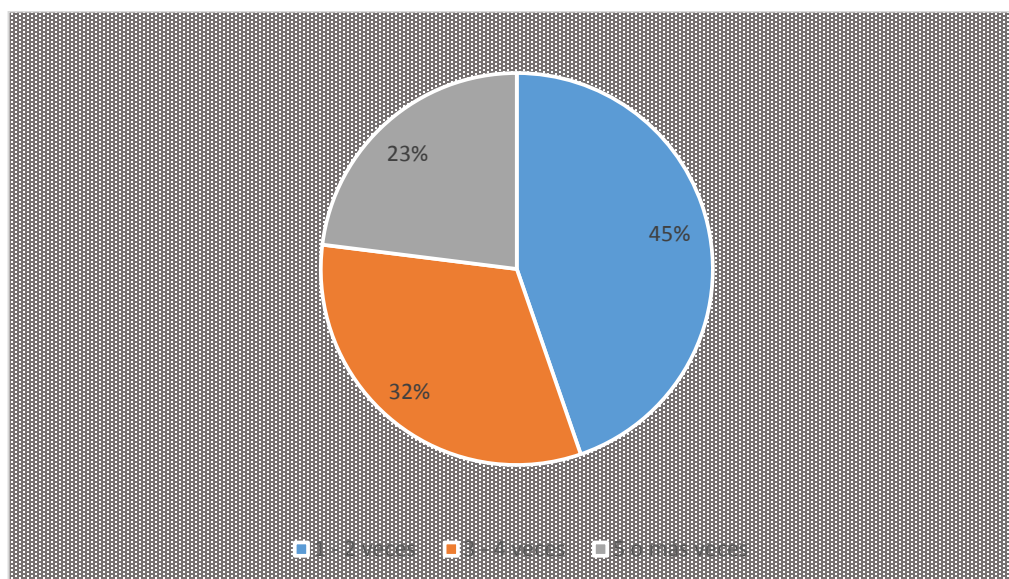
Pregunta 3.

Tabla 5. *Pregunta 3*

¿Con que frecuencia utiliza los servicios de un centro de estética y peluquería mensualmente?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
1 - 2 veces	169	45
3 - 4 veces	122	32
5 o más veces	87	23
TOTAL	378	100

Alvarado, R. (2022). *¿Con qué frecuencia utiliza los servicios de un centro de estética y peluquería mensualmente?* Loreto.

Ilustración 6. *Pregunta 3, gráfico circular.*



Alvarado, R. (2022). *Pregunta 3, gráfico circular.* Loreto.

Análisis: De los 100% de los encuestados el 45% de ellos utilizan los servicios de estética y peluquería de 1 a 2 veces al mes, el 32% de 3 a 4 veces al mes y el 23% de 5 o más veces al mes, esto ayuda a ROCIO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA a atraer clientes potenciales cada mes.

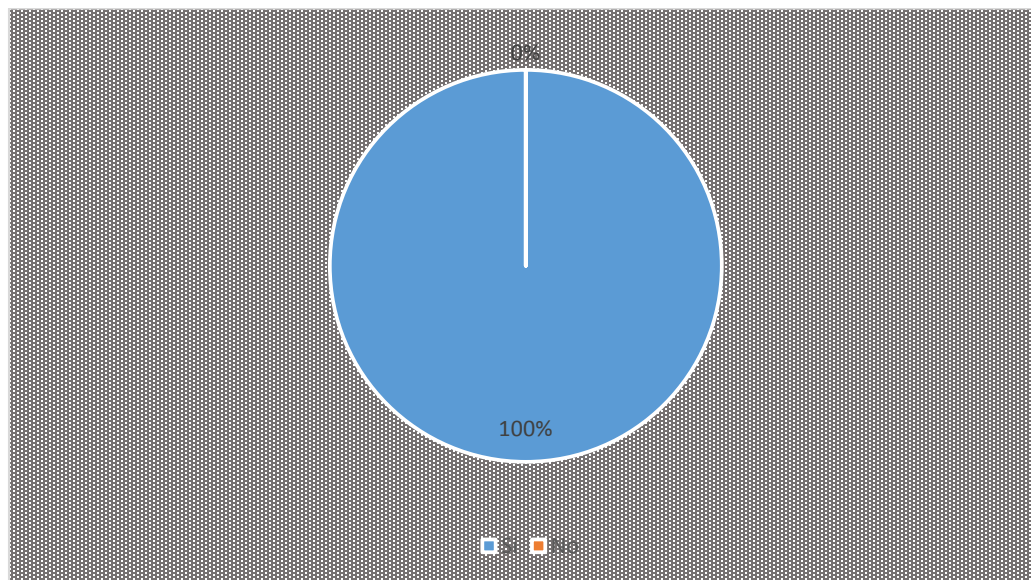
Pregunta 4.

Tabla 6. Pregunta 4

¿Los miembros de su familia también utilizan los servicios de un centro estética y peluquería?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	378	100
No	0	0
TOTAL	378	100

Alvarado, R. (2022). ¿Los miembros de su familia también utilizan los servicios de un centro estética y peluquería? Loreto.

Ilustración 7. Pregunta 4, gráfico circular.



Alvarado, R. (2022). Pregunta 4, gráfico circular. Loreto.

Análisis: Del 100% de los encuestados el 100% respondió que sus familias también son utilizan los servicios de una estética y peluquería, esto dice que en su gran mayoría pueden ser futuros clientes que también atraigan a más clientes para ROCIO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA, ya que aparte de que son usuarios recurrentes, sus familias también lo son.

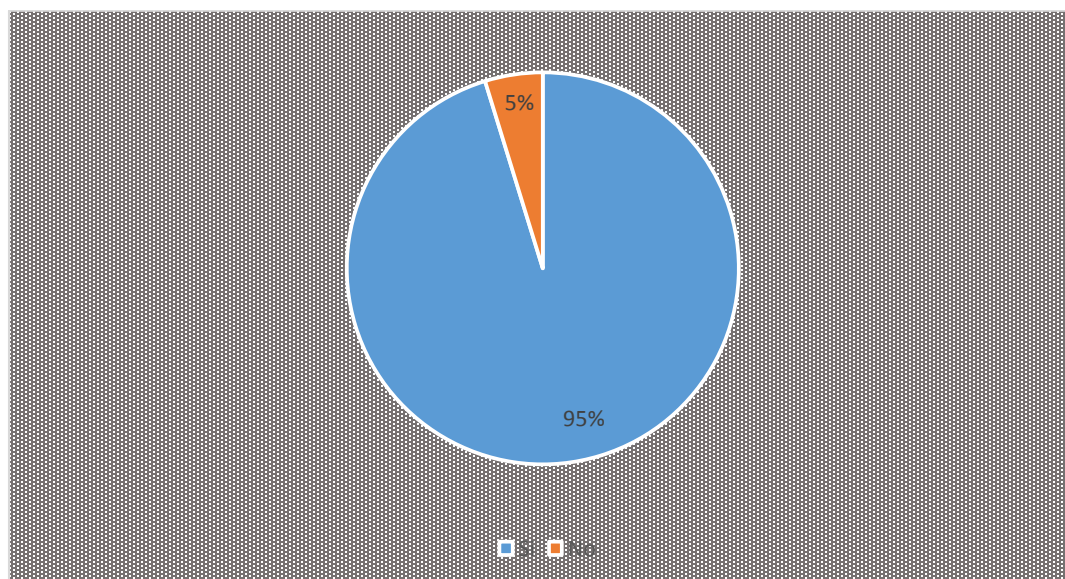
Pregunta 5.

Tabla 7. Pregunta 5

¿Alguna vez su hábito de utilización de un centro estética y peluquería ha sido influenciado por las promociones de estos en las redes sociales?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	360	95
No	18	5
TOTAL	378	100

Alvarado, R. (2022). *¿Alguna vez su hábito de utilización de un centro estética y peluquería ha sido influenciado por las promociones de estos en las redes sociales?* Loreto.

Ilustración 8. Pregunta 5, gráfico circular.



Alvarado, R. (2022). Pregunta 5, gráfico circular. Loreto.

Análisis: Del 100% de los encuestados el 95% respondió positivamente hacia una influencia de las redes sociales en su elección de una estética y peluquería, mientras que únicamente el 5% contestó negativamente, esto ayuda a concluir que es de suma importancia la publicidad digital para atraer clientes potenciales.

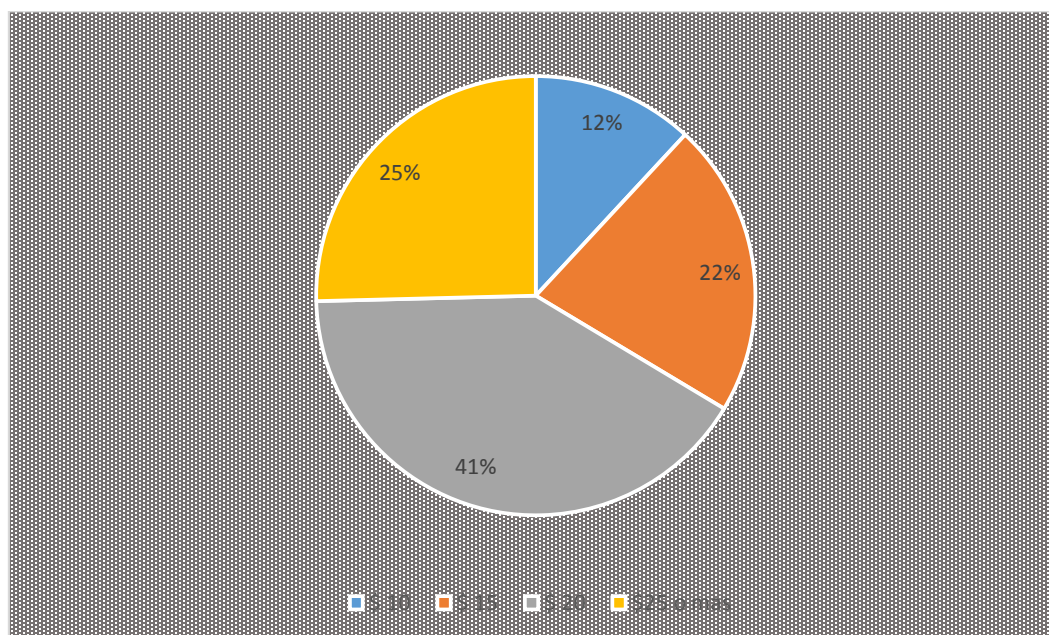
Pregunta 6.

Tabla 8. *Pregunta 6*

¿Cuánto dinero gasta en un centro de estética y peluquería por mes?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
\$ 10	45	12
\$ 15	82	22
\$ 20	155	41
\$25 o mas	96	25
TOTAL	378	100

Alvarado, R. (2022). *¿Cuánto dinero gasta en un centro de estética y peluquería por mes?* Loreto.

Ilustración 9. *Pregunta 6, gráfico circular.*



Alvarado, R. (2022). *Pregunta 6, gráfico circular.* Loreto.

Análisis: Del 100% de los encuestados el 41% gastan un aproximado de \$20,00 dólares al mes, el 25% gastan más de \$25,00 dólares al mes, el 22% gastan \$15,00 dólares al mes y el 12% gastan \$10,00 dólares al mes, pero cabe recalcar que los precios en los cuales se basó la encuesta no son tan elevados.

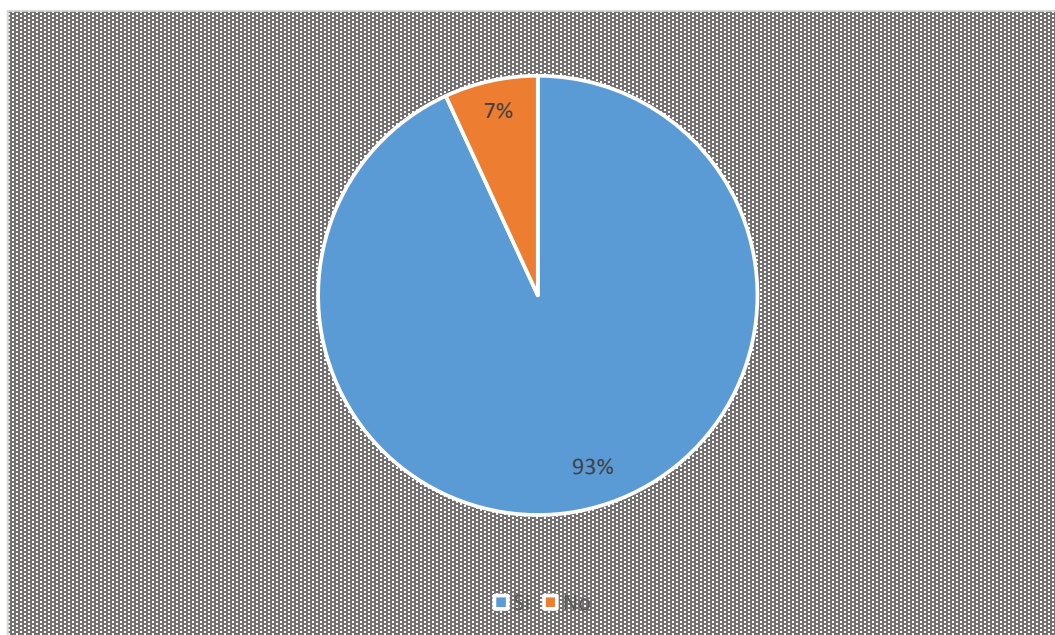
Pregunta 7.

Tabla 9. Pregunta 7

¿Cambiarías tu centro de estética y peluquería preferido por otro que brinde excelentes promociones?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	352	93
No	26	7
TOTAL	378	100

Alvarado, R. (2022). *¿Cambiarías tu centro de estética y peluquería preferido por otro que brinde excelentes promociones?* Loreto.

Ilustración 10. Pregunta 7, gráfico circular.



Alvarado, R. (2022). Pregunta 7, gráfico circular. Loreto.

Análisis: Del 100% de los encuestados el 93% estaría dispuesto a cambiar su centro de estética y peluquería favorita por otro que brinde unas mejores promociones, con este porcentaje, está claro que ROCIO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA debe brindar promociones llamativas y que satisfagan a los clientes.

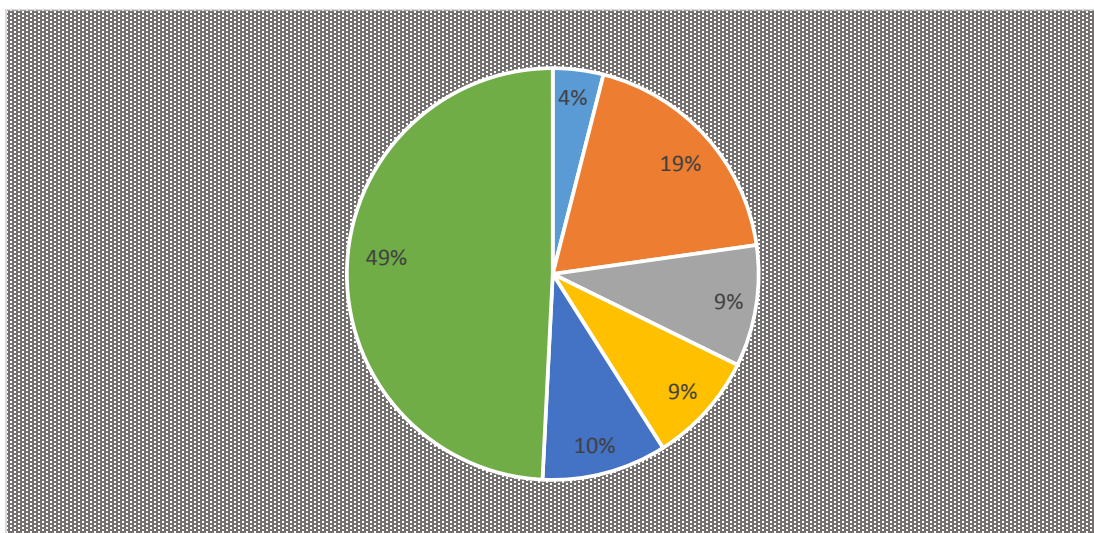
Pregunta 8.

Tabla 10. Pregunta 8

¿Qué es lo que más valora al ir a centro de estética y peluquería?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Precio	15	4
Rapidez del servicio	71	19
Calidad del servicio	36	10
Promociones	33	9
Calidad de productos que utiliza la estética	37	10
Todas las anteriores	186	49
TOTAL	378	100

Alvarado, R. (2022). ¿Qué es lo que más valora al ir a centro de estética y peluquería? Loreto.

Ilustración 11. Pregunta 8, gráfico circular.



Alvarado, R. (2022). Pregunta 8, gráfico circular. Loreto.

Análisis: Del 100% de los encuestados el 49% valoran desde los precios accesibles hasta una buena calidad de productos que utilizan los centros de estética y peluquerías, esto indica que para la nueva empresa se debe trabajar en un bienestar general para satisfacer las necesidades y exigencias de los clientes

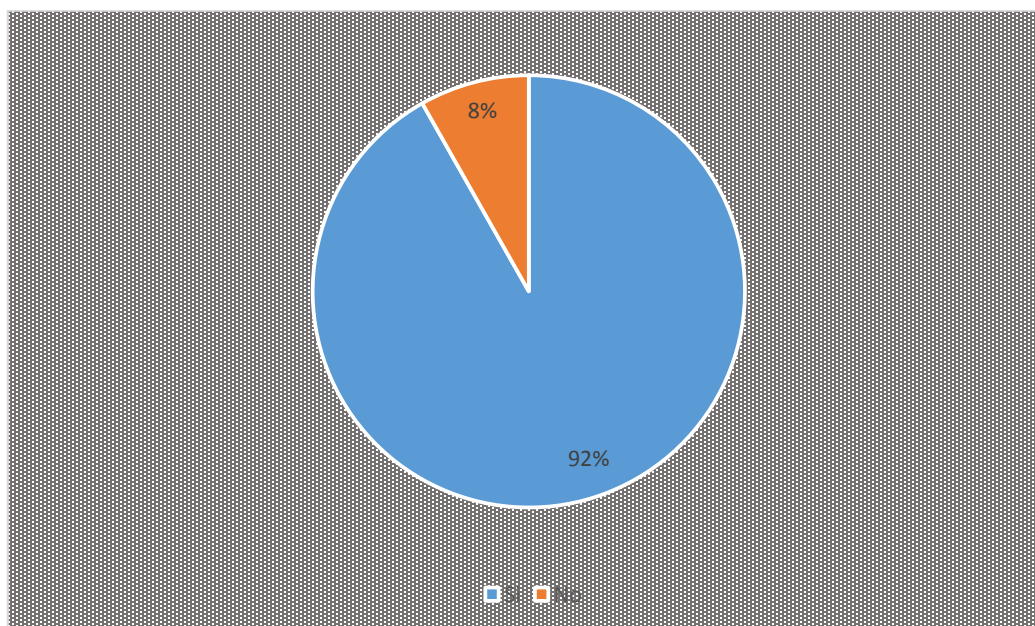
Pregunta 9.

Tabla 11. Pregunta 9

¿Le gustaría a usted que exista un centro de estética y peluquería en el sector norte de la ciudad de LORETO?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	347	92
No	31	8
TOTAL	378	100

Alvarado, R. (2022). *¿Le gustaría a usted que exista un centro de estética y peluquería en el sector norte de la ciudad del LORETO?* Loreto.

Ilustración 12. Pregunta 9, gráfico circular.



Alvarado, R. (2022). Pregunta 9, gráfico circular. Loreto.

Análisis: Del 100% de los encuestados el 92% estarían de acuerdo con la existencia de un centro de estética y peluquería en el sector norte de la ciudad de Loreto, esto da luz verde para que el nuevo Centro de estética y peluquería se establezca en el mercado local.

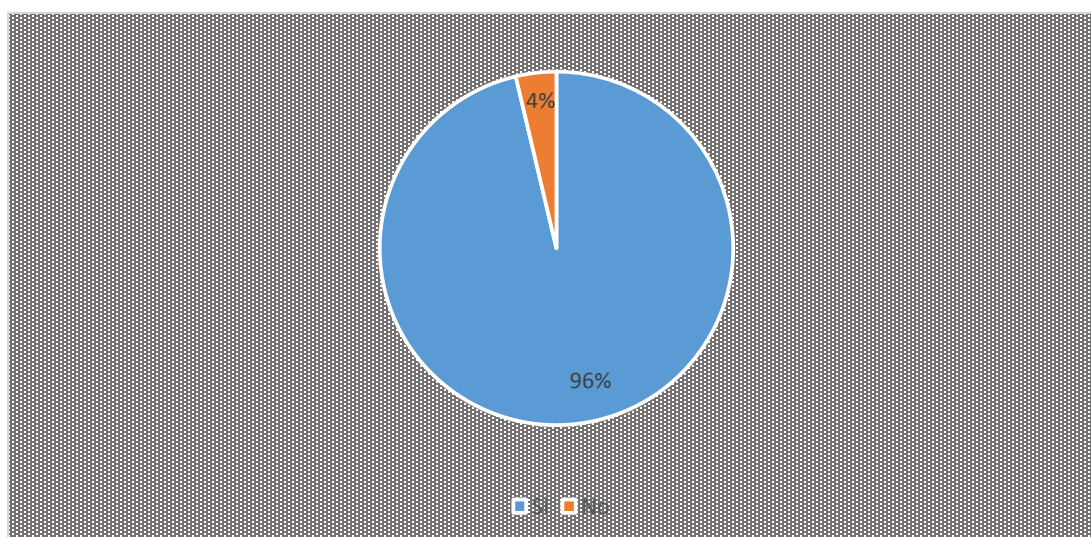
Pregunta 10.

Tabla 12. *Pregunta 10*

¿Visitaría un centro de estética & peluquería que se encuentre cerca al Cuerpo de Bomberos de Loreto, que ofrezca spa, tratamientos capilares, maquillajes, colorimetría, manicura, pedicura, peluquería, tratamientos faciales y masajes corporales?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	364	96
No	14	4
TOTAL	378	100

Alvarado, R. (2022). *¿Visitaría un centro de estética & peluquería que se encuentre cerca al Cuerpo de Bomberos de Loreto, que ofrezca spa, tratamientos capilares, maquillajes, colorimetría, manicura, pedicura, peluquería, tratamientos faciales y masajes corporales?* Loreto.

Ilustración 13. *Pregunta 10, gráfico circular.*



Alvarado, R. (2022). *Pregunta 10, gráfico circular.* Loreto.

Análisis: Del 100% de los encuestados el 96% de los encuestados estarían dispuestos a visitar un centro de estética & peluquería que se encuentre cerca al Cuerpo de Bomberos de Loreto, que ofrezca spa, tratamientos capilares, maquillajes, colorimetría, manicura, pedicura, peluquería, tratamientos faciales y masajes corporales.

3.4.1 Análisis General.

En primera instancia, se concluye que los servicios que presta la estética y peluquería están dirigidos a personas mayores de 24 años de edad los cuales visitan regularmente los centros estéticos y peluquerías del sector, este segmento de personas son las que regularmente asisten a una estética y peluquería con mayor frecuencia de 1 a 2 veces por mes, gastando un promedio mayor a \$20,00 dólares por sesión.

Por otro lado, hay que recalcar que analizando las encuestas se concluyó que ahora las redes sociales dominan el mundo de la publicidad, tanto para jóvenes y adultos tienen una alta capacidad para manejar redes sociales y no obstante la mayoría del tiempo, estas personas pasan en sus celulares revisando sus redes sociales. Por eso es importante el manejar una interesante publicidad mediante estos medios, y a partir de esto poder llegar a los clientes y dar a conocer la marca para que sea reconocida e incrementa en la competencia regional con otras marcas que tiene su creencia.

Se pudo observar que las personas encuestadas dilapidan un valor considerable de dinero en el consumo de este tipo de productos, así como también recalcan la importancia de las promociones que ofrezcan estos establecimientos que ayuden al ahorro y beneficio del cliente. Pero el precio accesible y las promociones no son todo lo que busca el cliente, un excelente servicio, rapidez en el mismo, calidad de los servicios que ofrezca la estética peluquería, así como la calidad de los productos que utiliza para dar el servicio.

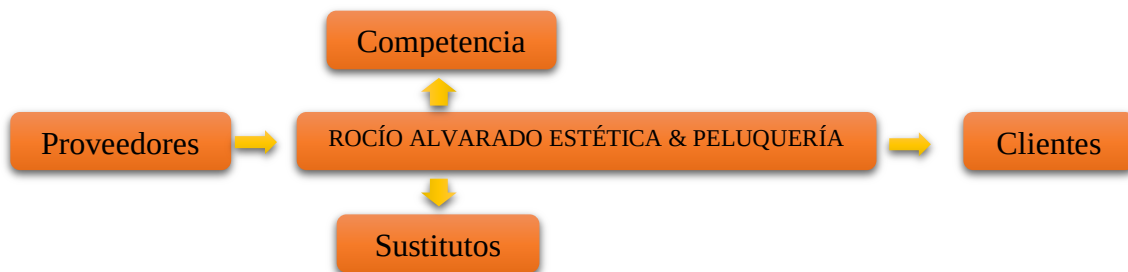
En conclusión, tras analizar los datos se determina que es un negocio viable puesto que tiene una buena aceptación en el mercado objetivo.

3.5 Entorno empresarial

3.5.1 Microentorno.

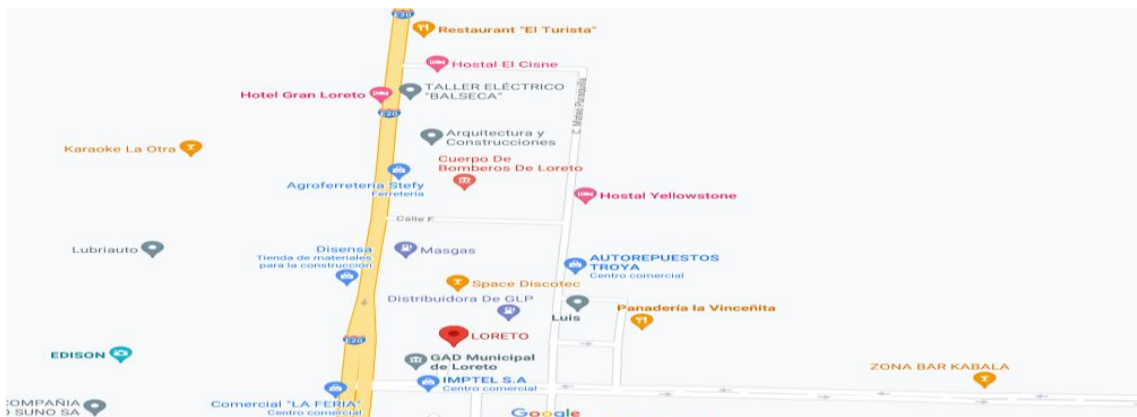
ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA considera su micro entorno a todo aquello que le rodea sobre lo cual hay un control efectivo.

Ilustración 14. Esquema microentorno ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA.



Alvarado, R. (2022). *Esquema microentorno ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA*. Loreto

Ilustración 15. Ubicación.



<https://www.google.com/maps/place/LORETO/@-0.6853975,7.3113601,17z/data=!4m13!1m7!3m6!1s0x91d6fb9978566b87:0x8dadb670590b17c!2sLoreto!3b1!>

- **Competencia directa.**

Luego de realizar un recorrido en el sector donde va a localizar ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA, se encontró un establecimiento como competencia directa. Para evaluar la competencia directa los parámetros que se tomaron en cuenta fueron: el tipo de establecimiento, la categoría y los servicios que se ofrecían.

En la Calle Mateo Puraquilla y Guamí existe una estética y peluquería llamada “ROSMERY” en el cual se pudo observar que ofrecen servicios de limpieza facial, mascarillas, manicure, peluquería, etc.

Cerca de la anteriormente citada se encuentra ESTÉTICA PAULINA que ofrece los servicios de estética y peluquería tanto para hombres como para mujeres.

- **Competencia indirecta.**

Existen algunos establecimientos a considerarse competencia indirecta en el sector que se encuentran alrededor de toda la manzana donde va a funcionar ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA.

En la calle Rosalino Olalla se encuentra un establecimiento que puede ser considerado como competencia indirecta.

Danuvio en donde ofrecen los servicios de peluquería solo para mujeres.

En la calle Franando Noa se encuentran dos establecimientos que son considerados como competencia indirecta, Peluquería Nando y Estética Ruiz.

- **Sustitutos.**

Se consideran sustitutos a aquellas empresas dedicadas a la venta de productos para la limpieza y mejoramiento de la belleza corporal y que además ofrecen el servicio de estética para que puedan probar sus productos, entre las que se encuentran cerca del lugar donde va a funcionar ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA se encuentra YANBAL y NOVAL.

- **Proveedores.**

Teniendo en cuenta que la calidad en los productos es uno de los principios fundamentales con los que va a trabajar la empresa, son con proveedores reconocidos y de confianza en la localidad.

Tabla 13. *Proveedores.*

Tabla de proveedores		
Materia prima		
Proveedor	Fiabilidad y beneficios	Producto
Oriflame	• Productos de calidad • Varios años de experiencia en el mercado • Facilidades de pago (crédito) • Entrega al establecimiento.	Cremas faciales, perfumes, tijeras, fijadores, ligas, esmaltes.
Comercial Carpio	• Variedad de productos. • Productos de calidad.	Fijadores, escarchas, brillos, exfoliante, etc.
Comercial UNIDOS	• Variedad de productos. • Productos de calidad.	Cremas faciales, perfumes, tijeras, fijadores, ligas, esmaltes, gel, donas para peinados, etc.

Alvarado, R. (2022). *Proveedores.* Loreto

- **Intermediarios.**

ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA ofrecerá sus servicios y productos de forma directa, por lo tanto, no necesitará de intermediarios para realizar esta actividad.

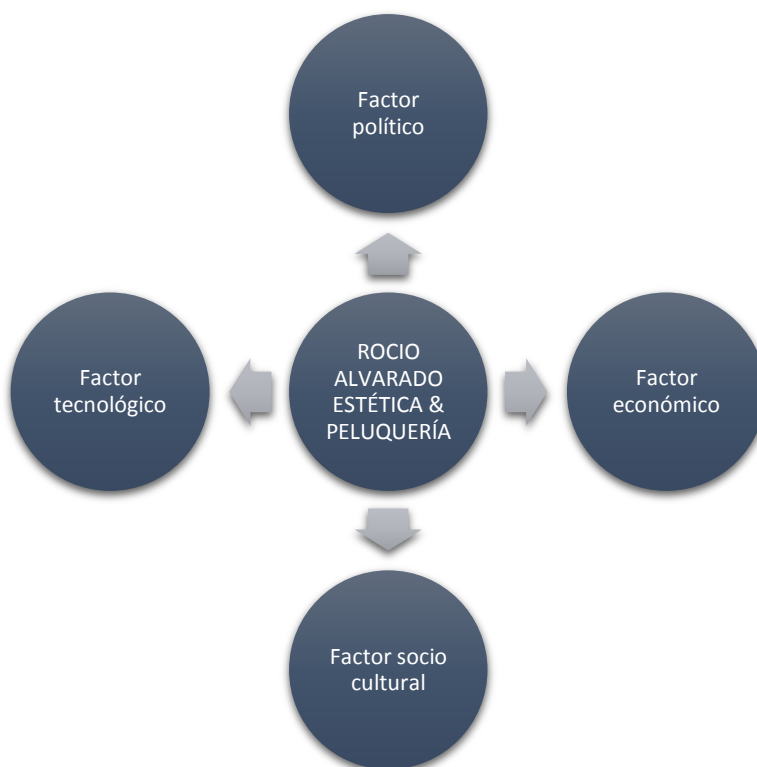
- **Clientes.**

ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA es una empresa dirigida a la población económicamente activa, que es por lo general la población que acude a este tipo de establecimientos.

3.5.2 Macroentorno

Son aquellos factores sobre los que ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA no tiene control directo y que van a influir en el normal funcionamiento del establecimiento.

Ilustración 16. Esquema macroentorno ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA



Alvarado, R. (2022). *Esquema macroentorno ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA*. Loreto

- **Factor Político.**

En la actualidad el gobierno nacional se encuentra brindando apoyo a empresas importadoras, las actuales políticas de gobierno hacen que el pago de impuestos desciendan de manera radical y afecte a la empresa y consumidor final, por lo que se convierte en una oportunidad para la empresa “ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA” el bajo pago de tasas arancelarias para los productos importados dando a notar que el gobierno apoya a las empresa que pueden salir con un capital para poder invertir y finalmente provoca un estabilidad en los precios de todo tipo de producto que venga del exterior por lo que en la actualidad se hace necesario es ofrecer servicios con productos importados, en nuestro caso materia prima para la estética y belleza provenientes del exterior.

- **Factor Económico.**

La Constitución de la República del Ecuador que consagra los derechos económicos, en donde el más alto deber del Estado es respetar y hacer respetar los derechos humanos consagrados en la Constitución; esta garantía involucra las obligaciones del Estado que consagra los derechos económicos que trata sobre la propiedad, el trabajo, la familia, la salud, los grupos vulnerables, la seguridad social, la cultura, la educación, la ciencia y tecnología; la comunicación y, los deportes.

Es por eso que ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA está y estará sujeto al desarrollo económico que presente el país por lo que la fijación de

precios en sus productos y servicios dependerá de la tasa inflacionaria anual que presente el Ecuador, así como de la variación en los precios de la materia prima.

- **Factor Sociocultural.**

En cuanto a este factor ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA ofrece servicios con personal ecuatoriano, este personal debe encontrarse capacitado para ofrecer servicios que estén a la moda tanto local como internacional, para con esto resaltar la cultura ecuatoriana e internacional.

La tradición que tienen familias y amigos al realizar actividades sociales y culturales es una oportunidad para ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA en ofrecer sus servicios tanto a hombres como mujeres de la localidad.

- **Factor Tecnológico.**

Hoy en día la ciencia ha acelerado el crecimiento tecnológico tanto en las computadoras, la comunicación electrónica y satelital, esto ha modificado substancialmente la velocidad del progreso del mundo, país y por ende la provincia de Orellana.

La tecnología cambia la forma y la velocidad de hacer negocios, de dirigir a las organizaciones, de enseñar, de estudiar e impartir información; en un mundo donde la velocidad y los nuevos descubrimientos han hecho que nuestro mundo sea tentativo y virtual.

La innovación tecnológica actualmente forma que las empresas presentan una gran oportunidad en el desarrollo externo de las mismas en todos los aspectos de la última generación en programas de desarrollo empresarial, que influye directamente en empresa ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA de la ciudad de Loreto.

Es sumamente importante tomar en cuenta este factor externo como una oportunidad para buscar alianzas estratégicas comerciales, uso de redes sociales, comunicación virtual del negocio, creación de nuevos canales de distribución, etc., considerándolas como oportunidades del medio externo que se pueden considerar, tomar o implementar para “ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA”.

3.6.Producto y servicio

ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA ofrece los servicios de spa, maquillajes, colorimetría, manicura, pedicura, peluquería, tratamientos faciales y masajes corporales, todos estos servicios los ofrece con estándares de calidad enfocados a satisfacer las necesidades de los clientes con garantía, seguridad y calidad.

3.6.1. Producto Esencial.

Hoy en día los clientes de estéticas y peluquerías no buscan solamente satisfacer la necesidad de verse bien, sino que buscan una autoestima, tener una buena presencia, un lugar donde pueda distraerse, conversar, acogedor, que le garantice distracción y calidad de servicio.

3.6.2. Producto real.

ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA maneja una gran variedad de servicios de estética y peluquería entre los que se pueden encontrar:

- Maquillajes, se lo realiza arreglar los rasgos faciales de una persona, se compone de diversos elementos que cumplen específicas funciones y que son aplicados en partes determinadas del rostro a fin de resaltar, colorear, decorar u ocultar ciertos rasgos.
- Colorimetría, mide el color de acuerdo con valores numéricos específicos. De esta forma, la colorimetría va a determinar, en el caso del teñido del cabello, el tinte, saturación e intensidad de cada color a través de una escala medible.
- Manicura, tratamiento de belleza cosmético para las uñas y manos, donde cortan o liman los bordes de las uñas, se realizan masajes a las manos y se aplica esmalte de uñas.
- Pedicura, tratamiento de belleza cosmético para las uñas y pies, donde cortan o liman los bordes de las uñas, se realizan masajes a los pies.
- Peluquería, donde se realizará el corte de cabello, corte de barba, delineación de barba, alisado de cabello.

3.6.3. Características.

Para la prestación de cada uno de los servicios que ofrece la estética y peluquería, existe un compromiso de trabajo, calidad y servicio por parte de cada uno

de los trabajadores de la empresa. En la estética y peluquería se trabaja bajo estándares de calidad, con materiales de buena calidad que garanticen durabilidad para los clientes, se tiene catálogos actualizados para que el cliente pueda escoger modelos y diseños.

3.6.4. Calidad.

Para la prestación de los servicios se utilizará materiales de marcas conocidas como Schwarzkopf, Bobbi Brown Cosmetics, L'oreal, Mac, Revlon, Dior, etc., que de una u otra manera garantizan la calidad de los servicios que presta la estética y peluquería.

3.6.5. Estilo.

ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA maneja un estilo único, tratando de conjugar estilos locales con estilos internacionales, el local tendrá un estilo único con fotografías de actores de la época lo que determine que los clientes puedan pedir modelos actuales y tratamientos con maquinaria que en la ciudad no existe como el tratamiento de estética para pelo maltratado.

3.7.Marca.

ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA es un nombre llamativo formado por dos términos, en este caso la estética y la peluquería, la primera que tiene por objeto el estudio de la esencia y la percepción de la belleza y la segunda peluquería que hace referencia a la técnica de peinar, cortar, arreglar y cuidar el cabello.

3.7.2. Producto aumentado.

Lo que diferencia a ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA de su competencia es su concepto y estilo innovador, en donde los clientes que buscan estilos y formas diferentes de estética y peluquería solo lo encontrarán en ese lugar.

3.8. Plan de introducción al mercado

3.8.2. Distintivos y Uniformes

Área de Estética.

El administrador y el estilista usarán el uniforme proporcionado por el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos de este, dichos uniformes constarán de:

- Mandil de color negro con logo de la empresa blanco.
- Vivos negros alrededor del mandil.
- Gorro blanco con logo de la empresa.
- Guantes.
- Medias negras largas

Ilustración 177. Mandil



Alvarado, R. (2022). *Mandil*. Loreto

3.8.3. Materiales de identificación.

Imagotipo.

Ilustración 188. Imagotipo



Alvarado, R. (2022). *Imagotipo*. Loreto

Tarjetas de presentación.

En el anverso puede apreciarse el Isotipo de la empresa

Ilustración 1919. Anverso tarjeta de presentación



Alvarado, R. (2022). *Anverso tarjeta*. Loreto

En el reverso hay datos de contacto, en este caso, del administrador, se observa también las páginas de redes sociales, dirección del establecimiento y se pueden observar elementos como el logotipo de la empresa.

Ilustración 1920. Reverso tarjeta de presentación



Alvarado, R. (2022). *Reverso tarjeta*. Loreto

3.8.4. Canal de distribución y puntos de ventas

El canal de distribución y punto de venta físico de ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA es su establecimiento ubicado en la ciudad de Loreto, en la calle Mateo Puraquilla y Guamí.

- **Promoción.**

- * El principal canal de promoción serán las redes sociales Facebook y WhatsApp.

- * Otro canal de promoción serán las volantes entregadas a transeúntes y flayers pegados en establecimientos como tiendas, micro mercados, entre otros.
 - * Una vez el negocio esté mejor posicionado en el mercado, se optará por medios de promoción tradicionales como prensa escrita, radio o vallas publicitarias.
-
- **Contacto.**
 - * Tarjetas de presentación.
 - * E-mail.
 - * WhatsApp.
 - * Facebook.
-
- **Correspondencia.**
 - * A través de mail corporativo.
-
- **Negociación.**
 - * Directa en el establecimiento con cita previa.
 - * A través de videoconferencia. (Zoom).
 - * Vía telefónica.

- **Financiamiento.**

Tabla 146. *Financiamiento*

Tarjetas de presentación	100 unidades	\$7,60
Publicidad Facebook	4 veces por mes	\$27,00
TOTAL		\$34,60

Alvarado, R. (2022). *Financiamiento de publicidad*. Loreto

3.8.5. Riesgo y oportunidades del negocio

El riesgo más importante que actualmente enfrenta, no solo ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA, sino también todo establecimiento de este tipo es la emergencia sanitaria nacional a causa del COVID 19. Todo establecimiento debe cumplir con las medidas necesarias de bioseguridad, sobretodo en el proceso de aforo, limpieza del establecimiento, desinfección y más protocolos de bioseguridad que garanticen un servicio de calidad.

La oportunidad más grande que tiene ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA es la de posicionarse en un mercado ahora con el proceso de vacunación se tiene la oportunidad de volver de a poco a la normalidad y con ello la empresa ofrecer servicios de calidad a fin de ganar clientela.

3.6 Fijación de Precios

3.6.1 Fijación de precios por servicio.

Los precios en los servicios presentados a continuación han sido calculados para cada servicio por individual. Se toma en cuenta el costo de los productos usados para cada servicio, y la referencia es el costo por servicio. A este valor se le van a sumar porcentajes de diversos factores que intervienen en el momento del servicio, por ejemplo:

- Mano de obra.
- Gastos de materiales utilizados.
- Gastos administrativos.
- Utilidad.
- Costo de servicio.

En los servicios a ofertar se puede apreciar cuál es el porcentaje de estos valores, luego de una sumatoria de estos se define el precio final de cada servicio.

A continuación, se presentan los costos de los 3 servicios más utilizados:

- Maquillaje.
- Colorimetria.
- Manicura
- Corte de cabello
- Pedicura

- **Maquillaje**

Tabla 15. Maquillaje, precio por servicio.

			FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN	
			PRECIO POR SERVICIO	
NOMBRE SERVICIO:	Maquillaje.		Código: 001	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	28/01/2022		Estilista: Marcia Robles	
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
Base	unidad	\$0.31	1	\$0.31
Polvo facial	unidad	\$0.57	1	\$0.57
Sombre de ojos	unidad	\$0.32	1	\$0.32
Lápiz de ojos	unidad	\$0.25	1	\$0.25
Máscara de pestañas	unidad	\$0.50	1	\$0.50
Barra de labios	unidad	\$0.83	1	\$0.83
FOTOGRAFÍA			Total bruto	\$2.78
			10% imprevistos	\$0.28
			Total neto	\$3.06
			Gastos. 15%	\$0.46
			Factor costo 33,33%	\$1.02
			M.O. 45%	\$1.38
			G. Admin 12%	\$0.37
			45% utilidad	\$1.38
			Subtotal	\$7.66
			12% IVA	\$0.92
			10% servicio	\$0.77
			Total	\$9.34

Alvarado, R. (2022). *Maquillaje, servicio de costos*. Loreto

- **Colorimetría**

Tabla 16. Colorimetría, precio por servicio.

FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN				
Tecnológico Internacional				
PRECIO POR SERVICIO				
NOMBRE SERVICIO:	Colorimetría	Código: 001		
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	28/01/2022	Estilista: Marcia Robles		
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
Tinte	unidad	\$5.90	1	\$5.90
Gorro	unidad	\$1.30	1	\$1.30
Shampoo	unidad	\$0.60	1	\$0.60
Tratamiento	unidad	\$0.30	1	\$0.30
Oxidante	unidad	\$0.15	1	\$0.15
FOTOGRAFÍA			Total bruto	\$8.25
			10% imprevistos	\$0.83
			Total neto	\$9.08
			Gasto. 15%	\$1.36
			Factor costo 33,33%	\$3.02
			M.O. 45%	\$4.08
			G. Admin 12%	\$1.09
			45% utilidad	\$4.08
			Subtotal	\$22.72
			12% IVA	\$2.73
			10% servicio	\$2.27
			Total	\$27.72

Alvarado, R. (2022). *Colorimetría, servicio de costos*. Loreto

- **Manicura**

Tabla 179. Manicura, precio por servicio.

FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN				
iti Tecnológico Internacional				
PRECIO POR SERVICIO				
NOMBRE SERVICIO:	Manicura	Código: 001		
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	28/01/2022	Estilista: Marcia Robles		
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
Esmalte	unidad	\$0.40	1	\$0.40
Acetona	unidad	\$0.49	1	\$0.49
FOTOGRAFÍA			Total bruto	\$0.89
			10% imprevistos	\$0.09
			Total neto	\$0.98
			Gasto. 15%	\$0.15
			Factor costo 33,33%	\$0.33
			M.O. 45%	\$0.44
			G. Admin 12%	\$0.12
			45% utilidad	\$0.44
			Subtotal	\$2.46
			12% IVA	\$0.30
			10% servicio	\$0.25
			Total	\$3.00

Alvarado, R. (2022). *Manicuae, servicio de costos*. Loreto

- **Corte de cabello**

Tabla 2018. Corte de cabello, precio por servicio.

FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
</		

Alvarado, R. (2022). *Corte de cabello*. Loreto

- **Pedicura**

Tabla 21. Pedicura, precio por servicio.

Tecnológico Internacional			FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN	
			PRECIO POR SERVICIO	
NOMBRE SERVICIO:	Pedicura		Código: 001	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	28/01/2022		Estilista: Marcia Robles	
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
Esmalte	unidad	\$0.25	1	\$0.25
Acetona	unidad	\$0.35	1	\$0.35
FOTOGRAFÍA 			Total bruto	\$0.60
			10% imprevistos	\$0.06
			Total neto	\$0.65
			Gasto. 15%	\$0.10
			Factor costo 33,33%	\$0.22
			M.O. 45%	\$0.29
			G. Admin 12%	\$0.08
			45% utilidad	\$0.29
			Subtotal	\$1.64
			12% IVA	\$0.20
			10% servicio	\$0.16
			Total	\$2.00

Alvarado, R. (2022). *Pedicura, servicio de costos*. Loreto

3.7 Implementación del negocio

- **Arriendo del local.**

Tabla 192. Arriendo del local.

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$170,00	\$1.020,00	\$2.040,00

Alvarado, R. (2022). *Arriendo de local*. Loreto

- **Maquinaria y equipo**

Tabla 203. Maquinaria y Equipo

MAQUINARIAS Y EQUIPOS				
ACTIVO	U. MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Plancha de cabello	unidad	1	110.00	110.00
Rizador de cabello	unidad	1	70.00	70.00
Lámpara de luz UV	unidad	1	40.00	40.00
calentador de cera	unidad	1	75.00	75.00
Secador de cabello	unidad	1	60.00	60.00
Esterilizador montero	unidad	1	120.00	120.00
COSTO TOTAL DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS				475.00

Alvarado, R. (2022). *Maquinaria y equipo*. Loreto

- **Equipos de computación**

Tabla 214. Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Laptop HP Core I10	1	\$680.00	\$680.00
Impresora EPSON tinta continua	1	\$210.00	\$210.00
TOTAL			\$890.00

Alvarado, R. (2022). *Equipos de computación*. Loreto

- **Muebles y enseres**

Tabla 225. Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES				
ACTIVO	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Sillón regulable	Unidad	1	\$180.00	\$180.00
Sillón ejecutivo	Unidad	1	\$80.00	\$80.00
Mueble para recepción	Unidad	1	\$210.00	\$210.00
Mesa para manicure	Unidad	1	\$210.00	\$210.00
Mueble para pedicura	Unidad	1	\$185.00	\$185.00
Sillón reclinable	Unidad	1	\$130.00	\$130.00
Mueble ayudante	Unidad	2	\$75.00	\$150.00
Espejos	Unidad	3	\$35.00	\$105.00
Juego de muebles	Unidad	1	\$420.00	\$420.00
Sillón Lava cabezas	Unidad	1	\$250.00	\$250.00
COSTO TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES				\$1,920.00

Alvarado, R. (2022). *Muebles y enseres*. Loreto

- **Equipos industriales de seguridad**

Tabla 236. Equipos industriales de seguridad

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Extintor (polvo seco) 10 Lb	1	\$40.00	\$40.00
Bomba de mano desinfectante	2	\$15.00	\$30.00
Detector de gas GLP	1	\$35.00	\$35.00
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	5	\$3.00	\$15.00
TOTAL			\$120.00

Alvarado, R. (2022). *Equipos de seguridad industrial*. Loreto

- **Suministros de oficina**

Tabla 247. Suministros de oficina.

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Papel bond, 1 resma	1	\$3.50	\$3.50
Grapadora	1	\$5.00	\$5.00
Grapas (caja)	1	\$1.30	\$1.30
Caja 3 resaltadores	1	\$2.00	\$2.00
Esferos BIC (rojo, azul, negro)	3	\$0.75	\$2.25
Perforadora	1	\$5.50	\$5.50
Libreta	2	\$2.00	\$4.00
Carpeta de cartón	20	\$0.25	\$5.00
Tijera	1	\$4.00	\$4.00
TOTAL			\$32.55
TOTAL ANUAL			\$390.60

Alvarado, R. (2022). *Suministros de oficina*. Loreto

- **Servicios básicos**

Tabla 258. Servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS	
DESCRIPCIÓN	Pago Mensual
Agua	\$5.00
Luz	\$20.00
Teléfono	\$18.00
Internet	\$22.00
TOTAL	\$65.00
TOTAL ANUAL	\$780.00

Alvarado, R. (2022). *Servicios básicos*. Loreto

- **Materiales de limpieza**

Tabla 2926. Materiales de limpieza

MATERIALES DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escoba de cerda pequeña	1	\$ 3.50	\$ 3.50
Trapeador	1	\$ 6.00	\$ 6.00
Cloro 1 Gal	1	\$ 5.50	\$ 5.50
Desinfectante amonio cuaternario 1 Gal	1	\$ 8.90	\$ 8.90
Fibra/lustre	1	\$ 1.30	\$ 1.30
Esponja lavaplatos	2	\$ 1.30	\$ 2.60
Fundas basura industriales (10 unidades)	1	\$ 2.20	\$ 2.20
Lavavajillas líquido 500ml	2	\$ 2.50	\$ 5.00
Pala	1	\$ 3.00	\$ 3.00
Jabón líquido manos 1 Gal	1	\$ 6.20	\$ 6.20
Papel higiénico jumbo 200 metros	4	\$ 3.50	\$ 14.00
Toalla de papel	2	\$ 3.00	\$ 6.00
Alcohol antiséptico gel 1 Gal	1	\$ 10.00	\$ 10.00
TOTAL			\$ 74.20
TOTAL ANUAL			\$ 890.40

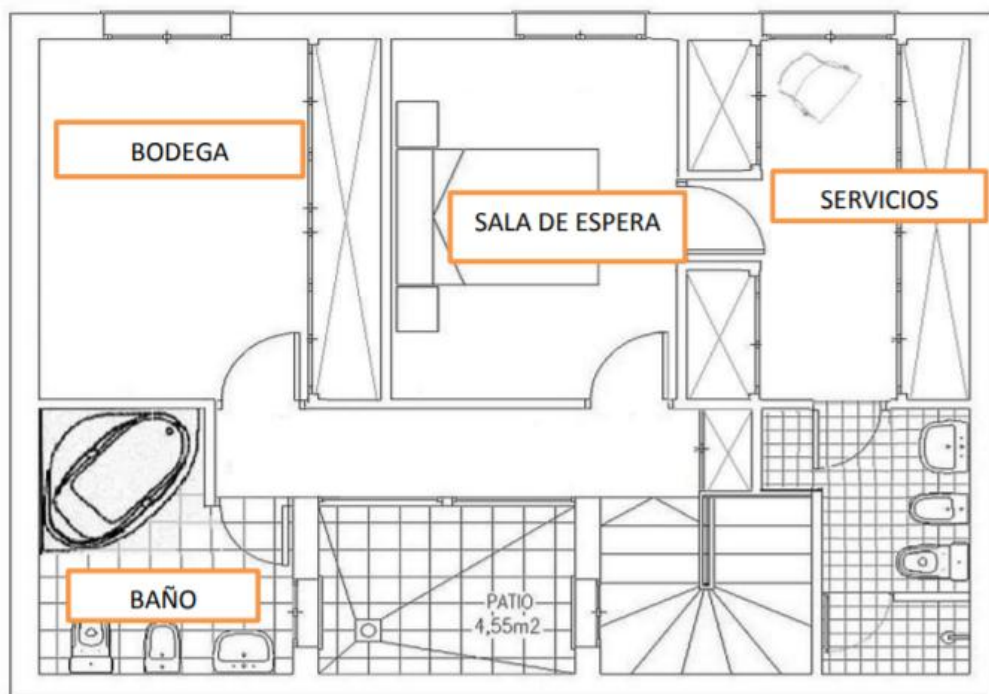
Alvarado, R. (2022). *Materiales de limpieza*. Loreto

3.11 Estudio arquitectónico

Se toma en cuenta para el diseño de la estética y peluquería la capacidad instalada, el número de trabajadores que va a tener la empresa y el aforo que se manejará (20 personas). En el área de servicio, se ha considerado el espacio que necesitarán los estilistas para moverse con tranquilidad en el cumplimiento de sus actividades. No se han agregado espacios específicos para bodegas ya que el almacenamiento se hará en el área de secretaría. Como se puede observar, se agregaron espacios físicos para la sala de espera en donde los clientes pueden esperar su turno.

Estructura interna del establecimiento

Ilustración 210. Estructura del establecimiento.



Alvarado, R. (2022). *Estructura del establecimiento*. Loreto

4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Con el fin de agregar formalidad al negocio, se realizaron los trámites y permisos pertinentes.

4.1. Servicio de Rentas Internas / SRI

En esta entidad obtener el RUC, no tiene ningún costo (SRI, 2020).

Para obtener el RUC se necesita:

- Cédula de identidad.
- Certificado de votación actualizado.
- Documento que certifique el lugar donde se realizará la actividad económica, como planilla de agua, luz, teléfono u otros servicios; contrato de arriendo; pago de Impuesto Predial.

4.2. Agencia de Regulación, Control y vigilancia Sanitaria / ARCSA

Para poder obtener el permiso que emite la entidad ARCSA, se debe cancelar un valor de \$96, y los requisitos que solicitan son (ARCSA, 2020):

- Cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
- Registro Único de Contribuyentes.

- Categorización del Ministerio de Industrias y Productividad, si fuera el caso.

4.3. Patente Municipal

La patente municipal se paga una vez por año y su valor está calculado por cada municipio. Los requisitos que se solicitan son (PORTAL DE SERVICIOS MUNICIPALES, 2021).

- Formulario de declaración inicial de Actividad Económica;
- Cédula y papeleta de votación;
- Copia del Registro Único de Contribuyentes;
- Tabla de amortización (deuda) en caso de tener préstamos con cargo a la actividad económica;
- Copia de la matrícula en caso de transporte;
- Copia del impuesto predial en caso de arriendos;
- Certificado de no adeudar al Municipio; y,
- Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos
- Pago del impuesto de patentes y servicios administrativos

4.4. Otorgamiento de permiso de funcionamiento para locales y establecimientos que no se encuentran categorizados como turísticos.

Registro del representante legal del establecimiento en la página web del Ministerio del Interior <https://www.ministeriodegobierno.gob.ec/permiso-anual-de-funcionamiento/>

- Cédula de identidad en el caso de personas ecuatorianas y pasaporte para las y los extranjeros, nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil o poder notariado, en el caso de que actúe en representación del propietario
- Registro único de contribuyentes (RUC)
- Patente Municipal, licencia única de actividades económicas o su equivalente;
- Permiso de cuerpo de bomberos (para locales de consumo de alimentos preparados supermercados, tiendas y abacerías y centros de entretenimiento).

4.5. 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 (IESS, 2022).

- Ingresar a la página web del IESS www.iesgob.ec.
- Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.
- Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.

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

5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

5.1 Objetivo de área

La industria de la cosmetología es un sector que posee un alto impacto con el medio ambiente, ya que, existe agotamiento de recursos, contaminación de la atmósfera, contaminación del agua y residuos.

Por lo cual ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA tiene como objetivo el de prevenir y restaurar los daños que se pueda causar al medio ambiente en servicio de estética y peluquería y que el establecimiento pueda ocasionar.

Al momento de realizar el servicio de estética y peluquería se utilizará la materia prima necesaria, no se utilizará materiales reciclables utilizar materiales y productos ecológicos, entre los más importantes, para evitar cualquier tipo de contaminación ambiental.

Las personas ocasionan basura al momento de ingresar y salir del local, por lo que se colocaran tachos de basura diferentes, clasificando plásticos, papeles y productos orgánicos.

El impacto social se puede visualizar en la comunidad o sector donde está ubicado la estética y peluquería, por lo cual se identificará factores positivos y negativos cuando la empresa este brindando su servicio.

5.2 Impacto ambiental

5.2.1. Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar la estética y peluquería.

5.2.1.1. Agotamiento de recursos: despilfarrando agua. comprando productos con exceso de envases y embalajes.

5.2.1.2. Contaminación de la atmósfera: empleando aerosoles con gases propelentes contaminantes, despilfarrando energía con los equipos eléctricos y utilizando equipos con refrigeración por medio de CFC.

5.2.1.3. Contaminación del agua: vertiendo sustancias peligrosas por el desagüe, empleando cosméticos no biodegradables, empleando en la limpieza de las instalaciones detergentes y limpiadores perjudiciales, no evitando ensuciar, de manera que se incrementan las necesidades de limpieza.

5.2.1.4.Residuos: abusando en la utilización de elementos de un solo uso, no reutilizando envases cuando sería posible hacerlo, no separando los residuos en función de las posibilidades de gestión.

5.2.2. Medidas para contrarrestar los impactos generados por la estética y peluquería.

- Eligiendo materiales provenientes de recursos renovables, obtenidos o fabricados por medio de procesos que supongan un mínimo consumo de agua y energía, y en lo posible, materiales y productos.
- Desarrollar prácticas de ahorro de materiales, productos, agua y energía.
- Consumir productos elaborados con elementos reciclados.
- Gestionar los residuos de manera que se evite el daño ambiental y a las personas.
- Elegir, en lo posible, materiales y productos ecológicos con certificaciones que garanticen una gestión ambiental adecuada.
- Elegir los productos químicos y de limpieza entre los menos agresivos con el medio (tintes más naturales, líquidos para permanentes menos agresivos, champúes biodegradables, detergentes biodegradables, sin fosfatos ni cloro; limpiadores no corrosivos, etc.).

5.3 Impacto social

5.3.1. Igualdad de género

ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA desarrollará una política de igualdad de género que evita la discriminación profesional en salarios, trato, carreras profesionales. También se aceptarán colaboradores de ambos sexos que acepten las políticas internas del negocio.

5.3.2. Generar empleo

ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA generará empleos a personas del sector que son productores de materia prima que es necesaria para el servicio de estética y peluquería, y así apoyar al sector productivo y comercial de este sitio.

5.2.3. Atracción de empleados

Mediante una política que incluya una gestión empresarial que sea sostenible y sobre todo responsable, creando un clima laboral positivo, motivador y respetuoso se crea una aceptación por parte de los empleados para que ellos se sientan seguros del lugar de trabajo, fomentar el trabajo en equipo, el sentimiento de pertenencia a la organización o el reconocimiento de los logros de los trabajadores son aspectos que generan un buen ambiente de trabajo.

6. PROCESO FINANCIERO

6.1. Introducción

En el siguiente capítulo se detalla el análisis financiero del proyecto ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA, donde se indica la perspectiva del punto de vista económico y en donde se estudia cada punto financiero hasta llegar a la inversión total que se requiere para lograr posesionar a la empresa dentro del mercado de la Estética del Cantón.

6.2. Inversiones

Una inversión determina recursos con el objetivo de obtener un beneficio de compra o creación de activos o de capital, es decir el acto de no utilizar esos recursos ahora para satisfacer necesidades en el presente, sino de destinarlos a satisfacer necesidades en el futuro.

6.3. Activos Fijos

Abarca Maquinaria y Equipo, equipos de computación, muebles y enseres y equipos industriales de seguridad, sumando como total de activos fijos \$3.405,00 dólares americanos.

Tabla 3027. Activos Fijos

INVERSIONES	
ACTIVOS FIJOS	
Maquinaria y Equipos	475,00
Equipos de Computación	890,00
Muebles y enseres	1.920,00
Equipos industriales de seguridad	120,00
TOTAL	3.405,00

Alvarado, R. (2022). *Activos fijos*. Loreto.

6.4. Activos diferidos

Concierne en todos los gastos o inversión para la creación de la empresa.

Activos diferidos se define dentro de los Gastos de Constitución el que cuenta con la suma de \$760,00 dólares en lo que determina pagar la obtención de permisos de funcionamiento, copias, abogado, traslado, etc.

Tabla 3128. Activos Diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de Constitución	760,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	760,00

Alvarado, R. (2022). *Activos Diferidos*. Loreto.

6.5. Capital de trabajo

Son todos los recursos para utilizar en el transcurso de 1 año como: sueldos, servicios básicos, etc.

En lo que concierne al establecimiento, en el periodo de un año se dispone a pagar un total en materia prima directa por el valor de cuatro mil ochenta y cinco dólares con catorce centavos, sueldos veinte y ocho mil ochocientos ochenta y tres dólares con setenta y dos centavos, servicios básicos (agua, luz, teléfono, internet) el valor de setecientos ochenta dólares, suministros de oficina (papelería, lápiz, etc.) con trescientos noventa dólares con sesenta centavos, material de limpieza (trapeador, desinfectante, etc.) ochocientos noventa dólares con cuarenta centavos, el alquiler de local por dos mil cuarenta dólares, publicidad por el valor de cuatro mil ciento veinte y cinco dólares con veinte centavos, gastos financieros con dos mil ochocientos dólares, dándonos un total de cuarenta y tres mil novecientos noventa y cinco dólares con seis centavos.

Tabla 3229. Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
Materia prima directa	\$ 4.085,14
Sueldos	\$ 28.883,72
Servicios Básicos	\$ 780,00
Suministros de oficina	\$ 390,60
Material limpieza	\$ 890,40
Alquiler local	\$ 2.040,00
Publicidad	\$ 4.125,20
Gastos financieros	\$ 2.800,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 43.995,06

Alvarado, R. (2022). *Capital del trabajo*. Loreto.

Tabla 3330. Inversión Total

TOTAL DE INVERSIÓN	
Total Activos Fijos	\$ 3.405,00
Total Activos Diferidos	\$ 152,00
Total Capital de Trabajo	\$ 43.995,06
TOTAL INVERSION	\$ 47.552,06

Alvarado, R. (2022). *Inversión Total*. Loreto.

Inversión total teniendo en cuenta activos fijos, diferidos y capital de trabajo es de \$ 47.552,06

6.6. Materia Prima Directa

A continuación, se detalla el cuadro de la Materia Prima necesaria para prestar 600 servicios anuales de maquillaje, colorimetría, manicura, corte de cabello y pedicura.

Tabla 3431. Materia Prima Directa

Materia Prima Directa	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Base	202,00	0,28	56,56
Polvo facial	129,00	0,61	78,69
Sombra de ojos	137,00	0,32	43,84
Lápiz de ojos	610,00	0,28	170,8
Máscara de pestañas	543,00	0,42	228,06
Barra de labios	215,00	0,81	174,15

Tinte	220,00	6,9	1518
Gorro	498,00	1,3	647,4
Shampoo	224,00	0,66	147,84
Tratamiento	230,00	0,22	50,6
Oxidante	1.648,00	0,14	230,72
Esmalte	204,00	0,28	57,12
Acetona	926,00	0,45	416,7
Acondicionador	401,00	0,66	264,66
TOTAL			4.085,14

Alvarado, R. (2022). *Materia Prima Directa*. Loreto.

El total de materia prima para poder ofrecer los servicios es de \$4.085,14 anual.

6.7. Sueldos

A continuación, se detalla el cuadro de sueldos con todos los beneficios legales.

Tabla 3532. Rol de Pagos

DESCRIPCIÓN	Administrador	Auxiliar de belleza	Ayudante de belleza
REMUNERACIONES			
Salario Básico	\$ 880,00	\$ 425,00	\$ 425,00
13° Sueldo	\$ 73,33	\$ 35,42	\$ 35,42
14° Sueldo	\$ 35,42	\$ 35,42	\$ 35,42
Vacaciones 1/24	\$ 36,67	\$ 17,71	\$ 17,71
Aporte Patronal (11.15%)	\$ 98,12	\$ 47,39	\$ 47,39
IECE (0.50%)	\$ 4,40	\$ 2,13	\$ 2,13

SECAP (0.50%)	\$ 4,40	\$ 2,13	\$ 2,13
Fondos de reserva	\$ 73,39	\$ 35,45	\$ 35,45
Total	\$ 1.205,73	\$ 600,62	\$ 600,62
Número de empleados	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
Total Mensual	\$ 1.205,73	\$ 600,62	\$ 600,62
Total Anual	\$ 14.468,74	\$ 7.207,49	\$ 7.207,49
Total Anual	\$ 28.883,72		

Alvarado, R. (2022). *Rol de pagos*. Loreto.

El total de sueldo a pagar incluido todos los beneficios legales es de \$28.883,72 dólares anuales.

6.8. Depreciación activos fijos.

En esta tabla se verá la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los bienes. Los activos fijos para el establecimiento son los siguientes: maquinaria y equipo 10%, equipos de computación 33.33%, muebles y enseres por el 5% y equipos industriales de seguridad 5% dando así un total de \$446,14 dólares.

Tabla 3633. Depreciación de Activos Fijos

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS			
		% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Maquinaria y Equipos	475,00	10%	47,50
Equipos de Computación	890,00	33,33%	296,637
Muebles y enseres	1.920,00	10%	96,00
Equipos industriales de seguridad	120,00	10%	6,00
TOTAL			446,14

Alvarado, R. (2022). *Depreciación de Activos Fijos*. Loreto.

6.9. Amortizaciones

Este es el valor que recupera la empresa por constitución de la misma. La Amortización del establecimiento es de un 20% que a su vez equivale a ciento cincuenta y dos dólares, ya que el monto por constitución equivale a setecientos sesenta dólares.

Tabla 3734. Amortización Activos Diferidos

AMORTIZACIONES			
PORCENTAJE AMORTIZACIÓN			
Gastos de Constitución	760,00	20%	152,00

Alvarado, R. (2022). *Amortización Activos Diferidos*. Loreto.

6.10. Estructura capital

La estructuración de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$27.552,06 dólares que equivale a una estructura del 58%; costo 13% con una tasa de descuento de 7,5 %; por consiguiente el Capital Financiero es de \$20.000,00 dólares con una estructura del 42% , el costo es del 15 % que otorga el 5,9% de tasa de descuento; con un Total Inversión de \$47.552,06 que en la suma total nos da una estructura del 100% y TMAR (tasa mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 13,4% valor indicador de la factibilidad de la empresa.

Tabla 3835. Estructura de Capital

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	27.552,06	58	13%	7,50%	
Capital Financiero	20.000,00	42	15%	5,90%	
TOTAL INVERSIÓN	47.552,06	100%		13,40%	TMAR

Alvarado, R. (2022). *Estructura de Capital*. Loreto.

6.11. Tabla de amortización

A continuación, se presenta la tabla de amortización:

Tabla 3936. Tabla de Amortización

MONTO 20.000,00				
TASA	15%			
PLAZO	5			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	20000
1	5.825,67	2.800,00	3.025,67	16.974,33
2	5.825,67	2.376,41	3.449,26	13.525,06
3	5.825,67	1.893,51	3.932,16	9.592,90
4	5.825,67	1.343,01	4.482,66	5.110,24
5	5.825,67	715,43	5.110,24	0,00

Alvarado, R. (2022). *Tabla de Amortización*. Loreto.

La tabla indica el manejo de pago de la suma de \$20.000,00, con una tasa del 15 % en un plazo de cinco con años; lo que con lleva al pago de interés de \$2.800,00 y a su vez el pago capital de \$16.974,33, de que al final del periodo establecido nos da un saldo de cero dólares.

6.12. Punto de equilibrio

Tabla 4037. Clasificación de Costos

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
COSTOS DEL SERVICIO		
Materia Prima Directa		\$ 4.085,14
Mano de Obra Directa		\$ 21.676,23
Depreciaciones	\$ 446,14	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Personal Administrativo	\$ 7.207,49	
Servicios básicos	\$ 780,00	
Suministros de oficina	\$ 390,60	
Materiales de limpieza	\$ 890,40	
Arriendo	\$ 2.040,00	
Amortización Activo Diferido	\$ 152,00	
COSTOS DE VENTAS		
Publicidad	\$ 4.125,20	
Gastos Financieros		
Gastos Financieros	\$ 2.800,00	
T O T A L \$:	\$ 18.831,83	\$ 25.761,37

Alvarado, R. (2022). *Clasificación de Costos*. Loreto.

En el punto de equilibrio se establece la cantidad de menús a vender para poder tener una rentabilidad.

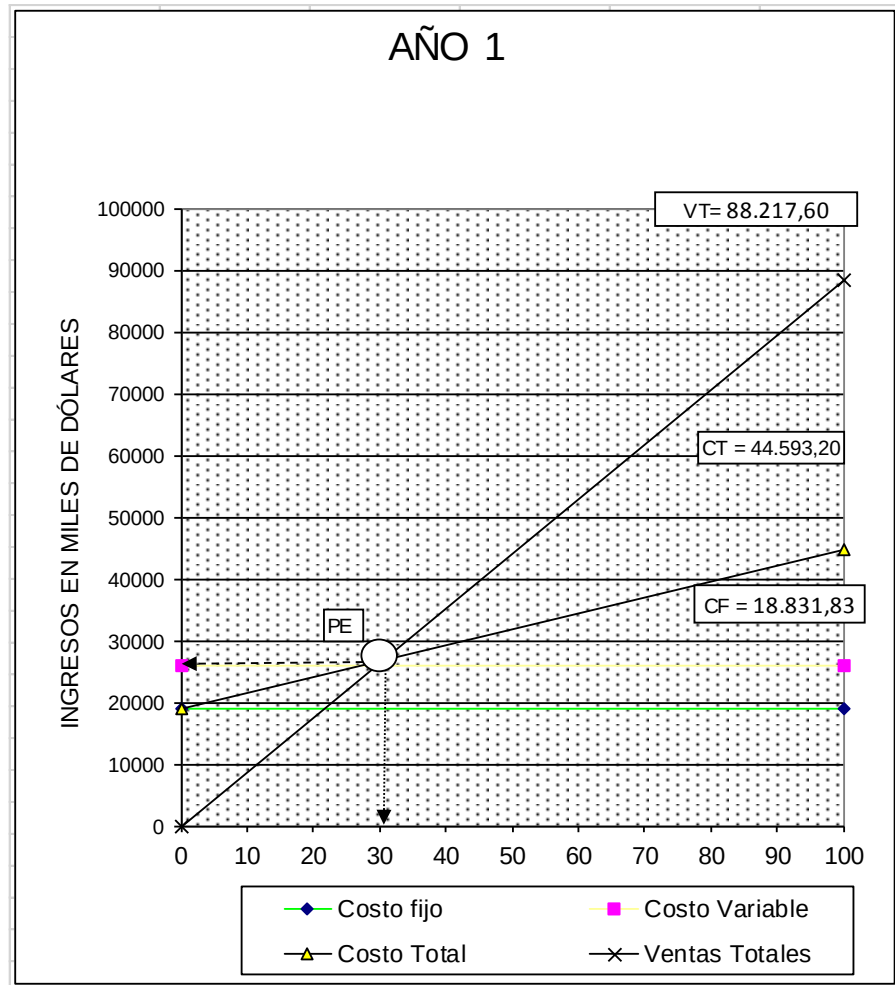
*** PE en función de la Capacidad Instalada**

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{\$ 18.831,83}{\$ 88.217,60 - \$ 25.761,37} * 100 = 30,15\%$$

*** PE en función de los Ingresos (Ventas)**

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{\$ 18.831,83}{1 - \frac{\$ 25.761,37}{\$ 88.217,60}} = \$ 26.599,41$$

Ilustración 2522. Punto de Equilibrio.



Alvarado, R. (2022). *Punto de Equilibrio*. Loreto.

6.13. Costo de ventas

El costo de venta se basa en un periodo de cinco años en el mismo que tendremos ventas para conocer el monto de primer año.

Tabla 4138. Costo de Ventas

FLUJODE VENTAS						
	0	1	2	3	4	5
VENTAS		\$ 88.217,60	\$ 90.872,95	\$ 93.608,23	\$ 96.425,83	\$ 99.328,25
COSTO DE VENTAS		\$ 39.593,20	\$ 40.784,96	\$ 42.012,58	\$ 43.277,16	\$ 44.579,80
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 48.624,40	\$ 50.087,99	\$ 51.595,64	\$ 53.148,67	\$ 54.748,45
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 11.890,34	\$ 12.248,24	\$ 12.616,91	\$ 12.996,68	\$ 13.387,88
SERVICIOS BASICOS		\$ 660,00	\$ 679,87	\$ 700,33	\$ 721,41	\$ 743,12
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEA		\$ 1.361,40	\$ 1.402,38	\$ 1.444,59	\$ 1.488,07	\$ 1.532,86
ALQUILER		\$ 1.800,00	\$ 1.854,18	\$ 1.909,99	\$ 1.967,48	\$ 2.026,70
PUBLICIDAD		\$ 278,40	\$ 286,78	\$ 295,41	\$ 304,30	\$ 313,46
DEPRECIACIONES		\$ 2.303,73	\$ 2.303,73	\$ 2.303,73	\$ 2.303,73	\$ 2.303,73
AMORTIZACIONES		\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00
UTILIDAD OPERATIVA		\$ 30.160,53	\$ 31.142,82	\$ 32.154,68	\$ 33.196,99	\$ 34.270,68
GASTOS FINANCIEROS		\$ 2.800,00	\$ 2.376,41	\$ 1.893,51	\$ 1.343,01	\$ 715,43
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 27.360,53	\$ 28.766,42	\$ 30.261,17	\$ 31.853,99	\$ 33.555,25
BASE IMPOSITIVA		\$ 9.918,19	\$ 10.427,83	\$ 10.969,67	\$ 11.547,07	\$ 12.163,78
UTILIDAD NETA		\$ 17.442,34	\$ 18.338,59	\$ 19.291,50	\$ 20.306,92	\$ 21.391,47

Alvarado, R. (2022). *Costos de Ventas*. Loreto.

La tabla es contemplada a 5 años con un crecimiento país del 3.01% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año con 600 servicios anuales

rendirán una utilidad neta de \$17.442,34, mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$21.391,47.

6.14. Flujo de caja

El flujo de caja corresponde en finanzas como los flujos de entradas y salidas de efectivo o caja en un periodo determinado, accediendo llevar el control de ingresos como egresos para de esta manera saber el nivel de fluidez que posee la empresa.

Tabla 4239. Flujo de Caja

	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		\$ 30.160,53	\$ 31.142,82	\$ 32.154,68	\$ 33.196,99	\$ 34.270,68
DEPRECIACION		\$ 446,14	\$ 446,14	\$ 446,14	\$ 446,14	\$ 446,14
AMORTIZACION		\$ 152,00	\$ 152,00	\$ 152,00	\$ 152,00	\$ 152,00
- BASE IMPOSITIVA		\$ 9.918,19	\$ 10.427,83	\$ 10.969,67	\$ 11.547,07	\$ 12.163,78
- GASTOS FINANCIEROS		\$ 2.800,00	\$ 2.376,41	\$ 1.893,51	\$ 1.343,01	\$ 715,43
- PAGO CAPITAL		\$ 3.025,67	\$ 3.449,26	\$ 3.932,16	\$ 4.482,66	\$ 5.110,24
= FLUJO NETO DE CAJA	-\$ 47.552,06	\$ 15.014,81	\$ 15.487,46	\$ 15.957,47	\$ 16.422,39	\$ 16.879,37

Alvarado, R. (2022). *Flujo de Caja*. Loreto.

Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$15.014,81, mientras que para el 5 año esta aumentará a \$16.879,37.

6.15. Cálculo del TIR y el VAN

Para finalizar el análisis financiero tenemos el último paso que es el del cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

6.15.1. VAN (Valor Actual Neto)

Indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un VAN traer el valor presente todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja menos la inversión; el van es bueno cuando es mayor a cero; por consiguiente, el VAN en la empresa es de \$8.296,33.

6.15.2. TIR (Tasa Interna de Retorno)

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN) es igual a cero. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 19,68 % que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 13,40% con el TMAR.

Tabla 4340. VAN/TIR

VAN	\$ 8.296,33
TIR	19,68%
TMAR	13,40%

Alvarado, R. (2022). *VAN/TIR*. Loreto.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. CONCLUSIONES

- La empresa ROCÍO ALVARADO ESTÉTICA & PELUQUERÍA es factible de implementar ya que ofrece tratamientos capilares, maquillajes, colorimetría, manicura, pedicura, peluquería y cortes de cabello de buena calidad a fin de satisfacer las necesidades de la población del Loreto.
- Dentro de la encuesta realizada a la población de la ciudad del Loreto con una muestra de 378 encuestados, se concluyó que un 45% son de 35 años de edad o más, el 100% de ellos han utilizado los servicios de una empresa de estética y peluquería, lo más importante que se pudo analizar es la acogida que pueda tener una estética y peluquería en la ciudad del Loreto, se ofrecerá servicios de cortes de cabello, maquillajes, colorimetría, manicura, pedicura, peluquería, tratamientos faciales y masajes corporales con un precio de \$9,34 para el maquillaje, \$ 27,72 para la colorimetría, \$ 3,00 para la manicura, \$ 4,00 para el corte de cabellos y \$ 2,00 para la pedicura.
- Con el fin de agregar formalidad al negocio, se realizaron los trámites y permisos pertinentes, tanto en el Servicio de Rentas Internas / SRI, Agencia de Regulación, Control y vigilancia Sanitaria / ARCSA, Municipio del Loreto, IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social).

- En lo concerniente al proceso de impacto ambiental y social, tiene como objetivo la prevenir y restaurar los daños que se pueda causar al medio ambiente en servicio de estética y peluquería y que el establecimiento pueda ocasionar.
- El proceso de inversión determina que se necesita \$ 3.405,00 como activos fijos, \$ 152,00 como activos diferidos y \$ 43.995,06 de capital de trabajo, dando un total de inversión de \$ 47.552,06, el 58% es capital propio y el 42% capital financiero, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$17.442,34 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$21.391,47, se tendrá un flujo neto de caja de \$15.014,81, el VAN en la empresa es de \$ 8.296,33 y la TIR de la empresa posee un valor de 19,68 % que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 13,36% con el TMAR.

7.2. RECOMENDACIONES

- Impulsar la ampliación de la empresa de Estética y Peluquería, ya que existe una demanda que no ha sido satisfecha en el mercado local.
- Se recomienda la implementación de la empresa, debido a que la ejecución del proyecto es rentable, de acuerdo con el resultado de los indicadores financieros
- Brindar un servicio, eficiente, eficaz y de calidad, con la finalidad de ganar espacio empresarial en el sector.
- Impulsar convenios con empresas privadas y públicas de la localidad, para incrementar la cartera de clientes y su fidelidad.
- Integrar a la planta organizacional de la empresa, personal con conocimiento en la materia, con aptitudes que garanticen el servicio a los clientes.

7.3. BIBLIOGRAFÍA

- ARCSA. (22 de 12 de 2020). *ARCSA*. Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/emision-de-permisos-de-funcionamiento/>
- IESS. (11 de 01 de 2021). *IESS*. Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/home-preguntas-frecuentes/>
- IESS. (04 de 01 de 2022). *IESS*. Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/home-preguntas-frecuentes/>
- PORTAL DE SERVICIOS MUNICIPALES. (23 de 12 de 2020). *PORTAL DE SERVICIOS MUNICIPALES*. Obtenido de <https://pam.quito.gob.ec/PAM/Servicios.aspx>
- PORTAL DE SERVICIOS MUNICIPALES. (19 de 12 de 2021). *PORTAL DE SERVICIOS MUNICIPALES*. Obtenido de <https://pam.quito.gob.ec/PAM/Servicios.aspx>
- PORTAL GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO DE LORETO. (23 de 12 de 2020). *PORTAL GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO DE LORETO*. Obtenido de <file:///D:/DATOS/Downloads/formulario%20de%20declaracion%20patrimonial%20para%20patentes.pdf>
- SRI. (16 de 12 de 2020). *SRI*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/web/guest/regimen-impositivo-simplificado-rise>

7.4.ANEXOS

ANEXO 1

Formulario de Encuesta

Pregunta 1. ¿A qué categoría de edad pertenece?

18 o menos	()
19 – 23	()
24 – 28	()
29 – 33	()
33 o mas	()

Pregunta 2. ¿Usted hace uso de los servicios de estética y peluquería?

Si	()
No	()

**Pregunta 3. ¿Con que frecuencia utiliza los servicios de un centro de
estética y peluquería mensualmente?**

1 - 2 veces	()
-------------	---------

3 - 4 veces ()

5 o más veces ()

Pregunta 4. ¿Los miembros de su familia también utilizan los servicios de un centro estética y peluquería?

Si ()

No ()

Pregunta 5. ¿Alguna vez su hábito de utilización de un centro estética y peluquería ha sido influenciado por las promociones de estos en las redes sociales?

Si ()

No ()

Pregunta 6. ¿Cuánto dinero gasta en un centro de estética y peluquería por mes?

\$ 10 ()

\$ 15 ()

\$ 20 ()

\$25 o mas ()

Pregunta 7. ¿Cambiarías tu centro de estética y peluquería preferido por otro que brinde excelentes promociones?

Si ()

No ()

Pregunta 8. ¿Qué es lo que más valora al ir a centro de estética y peluquería?

Precio ()

Rapidez del servicio ()

Calidad del servicio ()

Promociones ()

Calidad de productos que utiliza la estética ()

Todas las anteriores ()

Pregunta 9. ¿Le gustaría a usted que exista un centro de estética y peluquería en el sector norte de la ciudad de LORETO?

Si ()

No ()

Pregunta 10. ¿Visitaría un centro de estética & peluquería que se encuentre cerca al Cuerpo de Bomberos de Loreto, que ofrezca spa, tratamientos capilares, maquillajes, colorimetría, manicura, pedicura, peluquería, tratamientos faciales y masajes corporales?

Si ()

No ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN