	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 1 de 7

26.

FECHA	martes, 5 de junio de 2018
--------------	----------------------------

Señores
UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
 BIBLIOTECA
 Ciudad

UNIDAD REGIONAL	Seccional Girardot
------------------------	--------------------

TIPO DE DOCUMENTO	Trabajo De Grado
--------------------------	------------------

FACULTAD	Ciencias Administrativas Económicas y Contables
-----------------	--

NIVEL ACADÉMICO DE FORMACIÓN O PROCESO	Pregrado
---	----------


PROGRAMA ACADÉMICO	Administración de Empresas
---------------------------	----------------------------

El Autor(Es):

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS	No. DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN
DE LA OSSA CARVAJAL	FABIAN ALEJANDRO	1022398279.
PRECIADO VALDERRAMA	LUISA FERNANDA	1070618520.

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
 Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
 www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2

*Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
 Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional*

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL	VIGENCIA: 2017-11-16
	REPOSITORIO INSTITUCIONAL	PAGINA: 2 de 7

Director(Es) y/o Asesor(Es) del documento:

APPELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS
DIAZ CARDENAS	MARIA PATRICIA

TÍTULO DEL DOCUMENTO
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN CENTRO DE ESTETICA SPA EN LA EMPRESA OFECARVAJAL EN EL MUNICIPIO DE RICAURTE, CUNDINAMARCA, AÑO 2018.

SUBTÍTULO (Aplica solo para Tesis, Artículos Científicos, Disertaciones, Objetos Virtuales de Aprendizaje)

TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO DE: Aplica para Tesis/Trabajo de Grado/Pasantía
ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

AÑO DE EDICIÓN DEL DOCUMENTO	NÚMERO DE PÁGINAS
29/05/2018	71

DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS (Usar 6 descriptores o palabras claves)	
ESPAÑOL	INGLÉS
1.INNOVACION	INNOVATION
2.SABILA	SABILA
3.EMPREDIMIENTO	ENTREPERNEURSHIP
4. FAMILIA	FAMILY
5.BELLEZA	BEAUTY
6.SPA	SPA

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2

Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional



MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
	PAGINA: 3 de 7

RESUMEN DEL CONTENIDO EN ESPAÑOL E INGLÉS
(Máximo 250 palabras – 1530 caracteres, aplica para resumen en español):

En este proyecto OFECARVAJAL, queremos ofrecer una solución a la enfermedad del siglo XXI llamada el estrés, ofreciendo una medicina alternativa que con la ayuda de la naturaleza podríamos disminuir los índices de estrés y mejorar el estado del cuerpo y la mente de las personas generando un bienestar integral.

En décadas anteriores la parte de la belleza no era tan reconocida porque los seres humanos no le dábamos la importancia que hoy en día tenemos sobre ella, la palabra belleza abarca todo, sentirse bien con sigo mismo, tranquilo y sin estrés.

Hoy en día la imagen corporal tiene una magnitud grande de importancia en los seres humanos, ya que crea seguridad, aumenta la autoestima de cada persona y ofrece un estilo de vida pasivo tanto laboral como en el hogar.

INGLES:

In this project OFECARVAJAL, we want to offer a solution to the disease of the XXI century called stress, offering an alternative medicine that with the help of nature we could reduce the stress indexes and improve the state of the body and the mind of the people generating a integral wellness.

In previous decades the beauty part was not so recognized because human beings did not give the importance that we have today about it, the word beauty encompasses everything, feeling good with yourself, calm and without stress.

Nowadays, body image has a great magnitude of importance in human beings, since it creates security, increases the self-esteem of each person and offers a passive lifestyle both at work and at home.



MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
	PAGINA: 4 de 7

AUTORIZACION DE PUBLICACIÓN

Por medio del presente escrito autorizo (Autorizamos) a la Universidad de Cundinamarca para que, en desarrollo de la presente licencia de uso parcial, pueda ejercer sobre mí (nuestra) obra las atribuciones que se indican a continuación, teniendo en cuenta que, en cualquier caso, la finalidad perseguida será facilitar, difundir y promover el aprendizaje, la enseñanza y la investigación.

En consecuencia, las atribuciones de usos temporales y parciales que por virtud de la presente licencia se autoriza a la Universidad de Cundinamarca, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad; así como a los usuarios de las redes, bases de datos y demás sitios web con los que la Universidad tenga perfeccionado una alianza, son: Marque con una "X":

AUTORIZO (AUTORIZAMOS)	SI	NO
1. La reproducción por cualquier formato conocido o por conocer.		X
2. La comunicación pública por cualquier procedimiento o medio físico o electrónico, así como su puesta a disposición en Internet.		X
3. La inclusión en bases de datos y en sitios web sean éstos onerosos o gratuitos, existiendo con ellos previa alianza perfeccionada con la Universidad de Cundinamarca para efectos de satisfacer los fines previstos. En este evento, tales sitios y sus usuarios tendrán las mismas facultades que las aquí concedidas con las mismas limitaciones y condiciones.	X	
4. La inclusión en el Repositorio Institucional.	X	

De acuerdo con la naturaleza del uso concedido, la presente licencia parcial se otorga a título gratuito por el máximo tiempo legal colombiano, con el propósito de que en dicho lapso mi (nuestra) obra sea explotada en las condiciones aquí estipuladas y para los fines indicados, respetando siempre la titularidad de los derechos patrimoniales y morales correspondientes, de acuerdo con los usos honrados, de manera proporcional y justificada a la finalidad perseguida, sin ánimo de lucro ni de comercialización.

Para el caso de las Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, de manera complementaria, garantizo(garantizamos) en mi(nuestra) calidad de estudiante(s) y por ende autor(es) exclusivo(s), que la Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi(nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro (aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas,



MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
	PAGINA: 5 de 7

por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos de la Tesis o Trabajo de Grado es de mí (nuestra) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

Sin perjuicio de los usos y atribuciones otorgadas en virtud de este documento, continuaré (continuaremos) conservando los correspondientes derechos patrimoniales sin modificación o restricción alguna, puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación de los derechos patrimoniales derivados del régimen del Derecho de Autor.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables. En consecuencia, la Universidad de Cundinamarca está en la obligación de RESPETARLOS Y HACERLOS RESPETAR, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

NOTA: (Para Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía):

Información Confidencial:

Esta Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, contiene información privilegiada, estratégica, secreta, confidencial y demás similar, o hace parte de la investigación que se adelanta y cuyos resultados finales no se han publicado. **SI ___ NO _X_**.

En caso afirmativo expresamente indicaré (indicaremos), en carta adjunta tal situación con el fin de que se mantenga la restricción de acceso.

LICENCIA DE PUBLICACIÓN

Como titular(es) del derecho de autor, confiero(erimos) a la Universidad de Cundinamarca una licencia no exclusiva, limitada y gratuita sobre la obra que se integrará en el Repositorio Institucional, que se ajusta a las siguientes características:

a) Estará vigente a partir de la fecha de inclusión en el repositorio, por un plazo de 5 años, que serán prorrogables indefinidamente por el tiempo que dure el derecho

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2



MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
	PAGINA: 6 de 7

patrimonial del autor. El autor podrá dar por terminada la licencia solicitándolo a la Universidad por escrito. (Para el caso de los Recursos Educativos Digitales, la Licencia de Publicación será permanente).

b) Autoriza a la Universidad de Cundinamarca a publicar la obra en formato y/o soporte digital, conociendo que, dado que se publica en Internet, por este hecho circula con un alcance mundial.

c) Los titulares aceptan que la autorización se hace a título gratuito, por lo tanto, renuncian a recibir beneficio alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente licencia y de la licencia de uso con que se publica.

d) El(Los) Autor(es), garantizo(amos) que el documento en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi (nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro(aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos es de mí (nuestro) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

e) En todo caso la Universidad de Cundinamarca se compromete a indicar siempre la autoría incluyendo el nombre del autor y la fecha de publicación.

f) Los titulares autorizan a la Universidad para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.

g) Los titulares aceptan que la Universidad de Cundinamarca pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.

h) Los titulares autorizan que la obra sea puesta a disposición del público en los términos autorizados en los literales anteriores bajo los límites definidos por la universidad en el "Manual del Repositorio Institucional AAAM003"

i) Para el caso de los Recursos Educativos Digitales producidos por la Oficina de Educación Virtual, sus contenidos de publicación se rigen bajo la Licencia Creative Commons: Atribución- No comercial- Compartir Igual.



j) Para el caso de los Artículos Científicos y Revistas, sus contenidos se rigen bajo la Licencia Creative Commons Atribución- No comercial- Sin derivar.



Nota:

Si el documento se basa en un trabajo que ha sido patrocinado o apoyado por una entidad, con excepción de Universidad de Cundinamarca, los autores garantizan que se ha cumplido con los derechos y obligaciones requeridos por el respectivo contrato o acuerdo.

La obra que se integrará en el Repositorio Institucional, está en el(los) siguiente(s) archivo(s).

Nombre completo del Archivo Incluida su Extensión (Ej. PerezJuan2017.pdf)	Tipo de documento (e). Texto, Imagen, video, etc.)
1. Estudio de factibilidad para la implementación de un centro de estética spa en la empresa ofecarvajal en el municipio de Ricaurte, Cundinamarca, año 2018.pdf	Texto
2.	

En constancia de lo anterior, Firmo (amos) el presente documento:

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	FIRMA (autógrafa)
DE LA OSSA CARVAJAL FABIAN ALEJANDRO	DE LA OSSA C.
PRECIADO VALDERRAMA LUISA FERNANDA	LUISA PRECIADO.

12.1.50

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN
CENTRO DE ESTETICA SPA EN LA EMPRESA OFECARVAJAL EN EL
MUNICIPIO DE RICAURTE, CUNDINAMARCA, AÑO 2018.

LUISA FERNANDA PRECIADO VALDERRAMA

Cód.: 310213225.

FABIAN ALEJANDRO DE LA OSSA CARVAJAL

Cód.: 310213212.

María Patricia Díaz Cárdenas

Director de trabajo

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONOMICAS Y
CONTABLES

SECCIONAL GIRARDOT

AÑO 2018

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN
CENTRO DE ESTETICA SPA EN LA EMPRESA OFECARVAJAL EN EL
MUNICIPIO DE RICAURTE, CUNDINAMARCA, AÑO 2018.

Proyecto de grado para optar el título de administrador de empresas.

Director de trabajo.

María Patricia Díaz Cárdenas

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONOMICAS Y
CONTABLES
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
SECCIONAL GIRARDOT
AÑO 2018

DEDICATORIA

Primero damos gracias a Dios porque sin la ayuda de él no habríamos podido llegar a este punto y lograr una de nuestras metas, sin él no lo habiéramos logrado.

Gracias a nuestros padres, con su apoyo incondicional hemos podido desarrollar este proyecto tanto económico como social, sin ellos no habiéramos podido avanzar en el camino académico y en cada momento de nuestras vidas, exigiéndonos disciplina y determinación en cada uno de nuestros pasos, en especial la señora Ofelia Carvajal compartiéndonos sus aprendizajes como mamá y como profesional.

Gracias a nuestra hija Antonia de la Ossa Preciado, porque nos dio la fuerza necesaria para seguir luchando por nuestros sueños, sin mirar atrás con fortaleza, perseverancia y mucho amor.

Por ultimo gracias a nuestros maestros, cada uno de ellos nos incorporó sus conocimientos académicamente que nos han servido durante este camino de tropiezos y victorias.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a la vida, por su pureza y paciencia, porque sin ella no estaríamos en el ahora y no tendríamos un después, ella que nos ha dado la fuerza para seguir logrando objetivos y planeando metas con el fin de tener más logros hasta que ella nos diga que hemos terminado.

A nuestros padres y familia que nos han apoyado en todo el camino, con sus consejos para poder llevar cada situación con calma e inteligencia.

A la profesora Patricia por la manera de asesorarnos con inteligencia y paciencia a lo largo de toda la monografía.

Y a todas aquellas personas que estando lejos o cerca hemos tenido su apoyo incondicional.

INTRODUCCIÓN

En décadas anteriores la parte de la belleza no era tan reconocida porque los seres humanos no le dábamos la importancia que hoy en día tenemos sobre ella, la palabra belleza abarca todo, sentirse bien con sigo mismo, tranquilo y sin estrés.

Hoy en día la imagen corporal tiene una magnitud grande de importancia en los seres humanos, ya que crea seguridad, aumenta la autoestima de cada persona y ofrece un estilo de vida pasivo tanto laboral como en el hogar.

En este proyecto OFECARVAJAL, queremos ofrecer una solución a la enfermedad del siglo XXI llamada el estrés, ofreciendo una medicina alternativa que con la ayuda de la naturaleza podríamos disminuir los índices de estrés y mejorar el estado del cuerpo y la mente de las personas generando un bienestar integral.

Contenido

1. TÍTULO.....	9
2. PROBLEMA	10
2.2 DESCRIPCION DEL PROBLEMA.....	10
2.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	11
3. OBJETIVOS.....	12
3.1 OBJETIVO GENERAL.....	12
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	12
4. JUSTIFICACIÓN	13
5. MARCO REFERENCIAL.....	15
5.1 MARCO TEÓRICO	15
5.1.1 Antecedentes:	16
5.2 HISTORIA DE LA BELLEZA.....	17
5.3 HISTORIA DE LA BELLEZA ESTETICA	19
5.4 MARCO CONCEPTUAL.....	22
5.5 MARCO LEGAL.....	24
5.5.1 LEY 711 DE 2001.....	24
5.5.2 Resolución 2263 de 2004:.....	25
5.5.3 Resolución 3924 de 2005:.....	25
5.5.4 Resolución 2827 de 2006:.....	25
5.6 MARCO GEOGRAFICO.....	26
6. DISEÑO METODOLÓGICO	27
6.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	27
6.2. POBLACIÓN.....	27
6.3 TECNICAS DE RECOLECCION DE INFORMACION.....	28
7. ANALISIS DEL ENTORNO	29
8. ESTUDIO DE MERCADOS.....	30
8.1 POBLACIÓN OBJETIVO	30

7.2. COMPETIDORES.....	31
7.2.1. Identificación de la competencia:	32
9. PLAN DE OPERACIONES.....	33
9.1 PROVEEDORES	33
9.2 PLAN DE MARKETING	33
10. MODELO DE NEGOCIO	35
11. ESTUDIO TÉCNICO.	37
11.1 ANÁLISIS Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	37
Localización.....	37
11.1.1 Servicios públicos.....	37
o ASPECTO OPERATIVO	37
11.1.2 Descripción del servicio.....	37
11.1.3 Costo por unidad de servicio	38
11.1.4 Descripción del proceso	42
Tabla 9. Descripción del proceso	42
11.1.5 Maquinaria y equipo	43
11.1.6 Planos planta física	45
11.1.7 Funcionamiento administrativo y operativo	46
11.1.8 Manual de funciones	46
12. PLANEACIÓN ESTRATEGICA.	48
12.1 LA EMPRESA.....	48
12.2 MISIÓN.....	48
12.3 VISIÓN.....	48
12.4 VALORES CORPORATIVOS.....	48
12.5 IMAGEN CORPORATIVA.....	49
12.5.1 TARJETAS DE PRESENTACIÓN.....	50
13. IMPACTO SOCIAL, ECONOMICO, CULTURAL Y AMBIENTAL	52
13.1 Impacto social.....	52
13.2 Impacto económico.....	52
13.3 Impacto cultural	52

13.4	Impacto ambiental	52
14.	ESTUDIO FINANCIERO.	53
14.1	Inversión.	53
14.2	DEPRECIACIÓN	56
14.3	ESTADO DE RESULTADOS.....	58
14.4	Balance General	¡Error! Marcador no definido.
14.5	FLUJO DE CAJA	60
14.6	VPN, TIR Y B/C.	61
15.	CONCLUSIONES.....	63
16.	RECOMENDACIONES	64
17.	BIBLIOGRAFÍA.	65
18.	ANEXOS	66
18.1	ENCUESTA	66
	ANEXO A. CRONOGRAMA.....	67

1. TÍTULO.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN CENTRO DE ESTETICA SPA EN LA EMPRESA OFECARVAJAL EN EL MUNICIPIO DE RICAURTE, CUNDINAMARCA, AÑO 2018.

AREA: Administración y organizaciones.

LINEA: Desarrollo organizacional y regional.

PROGRAMA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

TEMA: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN CENTRO DE ESTETICA SPA EN LA EMPRESA OFECARVAJAL EN EL MUNICIPIO DE RICAURTE, CUNDINAMARCA, AÑO 2018.

2. PROBLEMA

2.2 DESCRIPCION DEL PROBLEMA.

El estrés es la enfermedad del siglo XXI y cada vez toma más importancia en la sociedad, medicamente solo recomiendan descanso y otros en un direccionamiento racional los envían a lugares donde encuentren tranquilidad, paz y el bienestar para de esta forma reducir el estrés que tanto atormenta en especial a los adultos, por ello OFECARVAJAL a través de masajes, procedimientos estéticos y corporales buscará reducir estos índices de estrés en las empresas, ayudando a los trabajadores a encontrar el bienestar del cuerpo y la mente.

Hoy el municipio de Ricaurte que cuenta con varios proyectos de viviendas nuevas, tiene una baja cantidad de peluquerías y spa, dan una oportunidad para cubrir la nueva demanda para el área de la belleza, a través de OFECARVAJAL ESTETICA INTEGRAL, una empresa familiar, la cual requiere un proceso de mejora para hacer que genere valor y lograr ser los más competitivos de la región. Observando las necesidades de miles de personas que buscan día tras día mejorar su calidad de vida, cuidando y mejorando su salud y belleza no solo corporal sino también mental, nace este proyecto familiar que brindará alternativas para mejorar el estilo y calidad de vida de las personas, con precios cómodos y excelente servicio.

Por lo anterior, vemos en la empresa OFECARVAJAL ESTETICA INTEGRAL, una empresa que lucha por sobrevivir pero con muchas falencias; las cuales buscaremos identificar por medio de este proyecto y de esta forma poder generar mejoras y llevarla a un caso de éxito empresarial.

2.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Será viable la implementación de un centro de estética en la empresa OFECARVAJAL en el municipio de Ricaurte Cundinamarca?

3. OBJETIVOS.

3.1 OBJETIVO GENERAL.

Realizar un estudio de factibilidad para la implementación de un centro de estética Spa en la empresa OFECARVAJAL en el municipio de Ricaurte, Cundinamarca, año 2018.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

Realizar un plan de mercados para conocer la oferta y la demanda del centro de estética spa.

Realizar un estudio técnico del proyecto, que incluya las necesidades técnica, tecnológica y humana para la implementación del spa.

Realizar marco legal para identificar las leyes para la puesta en marcha del spa.

Realizar un estudio financiero para la viabilidad del proyecto.

4. JUSTIFICACIÓN

El municipio de Ricaurte ubicado en la cordillera oriental, dista de la capital de país a 142 kilómetros, cuenta con 9.500 habitantes aproximadamente, la dinámica demográfica que ha tenido el municipio en los últimos cinco años obedece a que actualmente se adelantan grandes obras de construcción urbanística y comercial, vinculando de manera temporal, población flotante ya sea por razones de trabajo o turismo y de diferentes procedencias especialmente afro descendientes en edades económicas activas, que llegan a contribuir como mano de obra no calificada; por otra parte se presenta población proveniente especialmente de la sabana, quienes habitarán las nuevas unidades de vivienda que se han entregado parcialmente.

Teniendo en cuenta los datos de la Cámara de Comercio de Girardot, informa que en el Municipio de Ricaurte se encuentran registrados 475 establecimientos comerciales, enmarcados en el sector de la construcción y el comercio al por menor de alimentos, bebidas y productos de tabaco, por anterior, los Ricaurteños se ven en la necesidad de hacer sus compras y adquirir otros servicios, como el propuesto en este documento en la ciudad de Girardot.

OFECARVAJAL es un microempresa que busca una oportunidad en nuevo mercado de la belleza, la estética y bienestar que está por venir en los municipios de Ricaurte lugar donde se implementará el primer local y por el incremento de las viviendas en niveles muy altos y Girardot un municipio que cada vez es más grande y con mayor población, en donde busca mejorar el bienestar de las personas, a través de la relajación para disminuir el estrés, en especial el que sufren los trabajadores, en el libro la organización del trabajo y el estrés (work organisation and stress) de Stavroula Leka, Prof. Amanda

Griffiths, Prof. Tom Cox “Se considera que el estrés laboral afecta negativamente a la salud psicológica y física de los trabajadores, y a la eficacia de las entidades para las que trabajan.”

5. MARCO REFERENCIAL.

5.1 MARCO TEÓRICO

La importancia principal de la actividad física es el mejoramiento emocional y físico que tiene una persona al someterse a entrenamientos regulados o a prácticas de algún tipo de deporte, también ayuda a mejorar la interacción social. De hecho según Frederick y Schuster-Schmidt " la adherencia al ejercicio estaba relacionada con motivos de diversión, competencia y de interacción social, y menos con motivos de fitness o apariencia".

No obstante, según el estudio de Koivula (1999), La salud física, diversión, goce y mejoramiento de la apariencia física, presentaban las razones más importantes por las cuales se realizaban actividades físicas y deportes no competitivos, y mostrando la socialización como uno de los intereses menos importantes para las personas que participaron en el estudio.

En el 2005 la encuesta de Hábitos Deportivos realizada por Fernando García concluyo que, el 70% de las personas que practican deportes o realizan actividades físicas lo hacen sin ánimo de competir, el 60% lo hace para realizar ejercicio físico, el 47% por diversión y el 32% por mantener o mejorar la salud.

Después de haber hablado de la actividad física que es un pilar importante en el trabajo para la creación de un SPA, también se traerá a colación otro de los pilares fundamentales que es la hidroterapia, la cual es un método de tratamiento utilizada por la fisioterapia, ésta es muy común en los SPA puesto que produce unos mejoramientos físicos significativos en las personas que realizan éstas terapias efectivamente.

La hidroterapia es un método terapéutico en donde se emplean conocimientos fisioterapéuticos de rehabilitación y biomecánica, en conjunto con diversas

técnicas de tratamiento que sacan el mayor provecho de las propiedades y bondades que nos ofrece el medio acuático.

Estas sesiones se realizan según las necesidades que se deban cubrir de manera personalizada para cada paciente posterior a su evaluación, ya que como todo proceso de rehabilitación no es una técnica generalizada, sino que debe adaptarse a la persona, la patología y la sintomatología. Es importante entender que la hidroterapia es un complemento del proceso de rehabilitación, por lo que además, fuera del medio acuático también pueden emplearse más técnicas que permitan alcanzar una mejor eficacia del tratamiento.

5.1.1 Antecedentes:

Este proyecto es la materialización de una idea de negocio que se viene gestando en el transcurso y desarrollo de los núcleos temáticos del programa de administración de empresas, iniciando con el núcleo de proyecto de empresa donde se escogió la idea de negocio y se creó el primer producto a base de aloe vera que tiene relación con OFECARVAJAL estética integral, posterior mente en el núcleo temático de mercadotecnia, se le oporto el proyecto los diferentes conceptos de mercado, para empezar a darle forma y una estructura en el núcleo de formulación de proyecto esta idea de negocio paso a ser un proyecto de empresa, seguidamente pasamos por gerencia de mercados, donde conocimos mejor nuestra empresa y nuestros productos para así mismo saber cómo y a quien vendérselos y el núcleo con el que continuamos el proceso es evaluación de proyecto, en donde vemos las cosas positivas y los puntos a mejorar del proyecto; este con respecto a los realizado en el pregrado de administración de empresas a continuación mostraremos la historia de la belleza.

5.2 HISTORIA DE LA BELLEZA

Cada época tiene sus propios modelos de belleza. En la antigua Grecia, por ejemplo, los ricos tenían por costumbre bañarse diariamente con leche de burra. Sin embargo, probablemente los orígenes de esta costumbre se encuentren en la Prehistoria cuando los primeros hombres y mujeres embarraban sus cuerpos con mezclas de arcilla y el jugo de diversas plantas, en un intento por proteger la piel del sol y el viento o, simplemente, evitar el acoso de los insectos.

Fueron los egipcios quienes tuvieron verdadera noción de buscar la perfección estética mediante un conjunto de artilugios. Tanto los hombres como las mujeres empezaron delineándose los ojos con un tono negro denso que servía para resanar algunas imperfecciones y protegerse del brillo solar.

Los romanos, por su parte, tuvieron prohibido el uso de cosméticos. Pero al conocer nuevos pueblos durante sus campañas de conquista, poco a poco fueron asimilando otras costumbres: llegaron a teñirse las mejillas con vino tinto, a empolvase el rostro con tiza y a usar blondas y elaboradas pelucas.

Siglos después, con la caída del Imperio Romano y la invasión de los bárbaros, Europa quedó dividida en pequeños reinos feudales. Entonces la religión cristiana se expandió, modificando todos los aspectos de la vida y criticando el uso de cosméticos en las mujeres.

Las cruzadas del siglo XI dieron lugar a la llegada de finísimas telas y perfumes del Oriente que reactivaron el interés por la belleza.

Más adelante, durante la época isabelina, las mujeres llegaron a pintarse el rostro con grafito para adquirir una palidez muy de moda en esos tiempos, y con raras esencias provenientes del Nuevo Mundo: cochinilla, azafrán y goma arábica.

En la etapa puritana, algunas exageraciones, como una loción para la piel que debía ser preparada a la luz de la luna, dieron lugar a que se corriera el riesgo de ser acusados de brujería. Entonces la belleza se hizo más cauta, recurriendo sólo al jabón como la llave de la hermosura.

La industria de la belleza El estallido de la Revolución Industrial y el desarrollo de la producción en masa modificaron otra vez las costumbres de la belleza. La nueva tecnología generó desde postales con hermosas damas de la alta sociedad hasta avisos publicitarios de cosméticos variados. Nació así la industria de la belleza.

Muchos de los que hoy son imperios de la belleza y el dinero aparecieron en esos tiempos: Elizabeth Arden, cuyo primer salón se inauguró en 1910, tuvo como rivales a L Oreal (1910), Max Factor (1914), Maybelline (creador de la primera pestañina, en 1915), Helena Rubinstein (1916), Cutex (inventor del esmalte de uñas, en 1917). Además, se desarrolló un conjunto de industrias especializadas en productos químicos en Francia, Alemania y Estados Unidos. En 1915, Maurice Levy creó el primer estuche de metal para lápiz de labios, hoy uno de los productos más vendidos en el mundo.

La cirugía plástica, nacida para curar los horrores de la Primera Guerra Mundial, también hizo su aparición en el mundo de la belleza. En Francia (1918) se llevaron a cabo con éxito las primeras operaciones para embellecer pechos y eliminar arrugas.

Con la gran depresión en los años 30, se anunció un gran cambio con respecto a las tendencias anteriores. Se pusieron de moda los baños de sol y el discreto uso de los cosméticos.

Cuando Christian Dior develó su new look en París, en 1947, se inició otra etapa, esta vez muy novedosa, en los esfuerzos para lucir bien. Cinturas de avispa y pechos florecientes fueron parte del estilo que adoptaron Grace Kelly, Audrey Hepburn y la entonces joven reina Isabel II de Inglaterra.

La visión de la belleza durante los años 50 fue madura y elegante. Los 60 fueron muy diferentes. Los modelos más populares de la época fueron Jean

Shrimpton, Verushka y Twiggy, todas delgadas in extremis ; y Naomi Sims y Grace Jones, que ensalzan la belleza negra en las pasarelas.

En los 70 la moda Ángeles de Charlie inducía a lucir natural saludable. Pero los punks entraron en escena, haciendo alarde de un nuevo tribalismo, con sus pelos parados y teñidos y sus cuerpos perforados por aretes.

Sin embargo, en los años 80, los cuerpos macizos con algo de andróginos, como el de Madonna, sentaron precedentes con sus estilos.

Y llegan los 90, una década en la que según los entendidos cualquier cosa está bien. Desde supermodelos delgadas como alfileres (Claudia Schiffer) hasta esculturales bellezas, tipo Baywacht, todavía seguimos obsesionados por encontrar el modelo de hermosura. Sin embargo, la belleza siempre es un concepto cultural y cambia de tiempo en tiempo. Es un ideal esquivo, como todos.

5.3 HISTORIA DE LA BELLEZA ESTETICA

El Concepto de la Belleza en los Albores de la Humanidad

La estética es la rama de la filosofía que se encarga de estudiar la manera en que el ser humano interpreta los estímulos sensoriales que recibe del mundo circundante, dando lugar al conocimiento sensible, adquirido a través de los sentidos.

La Prehistoria.

Los orígenes de la estética se remontan a la prehistoria. A través del arte y de los instrumentos de uso cotidiano que han llegado hasta nuestros días, podemos ver cómo ya entonces existía una preocupación por la belleza.

La cualidad que se aprecia más en la mujer y que se toma como símbolo de ésta es la fertilidad. Las esculturas y grabados nos muestran figuras femeninas voluminosas, incluso deformes, que reflejan el interés de los prehistóricos por la fertilidad, tan necesaria para la continuidad biológica del grupo.

Entre los hallazgos más antiguos que hacen alusión al incipiente interés femenino por la belleza, encontramos un grabado en las cercanías de Oslo,

Noruega. Este grabado reproduce la figura de una mujer embadurnándose con grasa de reno, animal que está al lado de la figura femenina. También en Austria, la conocida Venus de Willendorf, y en la Costa Azul Francesa, la Venus de Grimaldi, se han hallado representaciones de mujeres simbolizándola preocupación de éstas por el cuidado de su belleza.

Los productos de que disponía la mujer prehistórica se limitaban, prácticamente, a la arcilla, tierras de distintos pigmentos colorantes o toscos productos elaborados a partir de grasas animales.

El afeite más antiguo que se conoce estaba compuesto de sulfuro de antimonio.

La Biblia.

Será en la Biblia donde encontraremos las primeras referencias de la belleza en la antigüedad.

El texto recoge acontecimientos en los que el papel de la estética es significativo, por ejemplo el caso de la reina de Israel, Jezabel, quien “adornó su cutis con afeites para seducir a Jehú y para hablarle con mayores poderes de seducción”, o cómo esta misma reina adornaba su rostro con “schrouda”, como aún hoy en día hacen las mujeres tunecinas.

Otro ejemplo narrado en la Biblia es el de Ester, reina de Babilonia, quien embellecía con afeites sus maravillosos ojos, hasta el punto de ser considerada la mujer con los ojos más bellos que nunca existió.

Egipto: Una Belleza Sofisticada.

De todo es conocida la mítica belleza de las reinas del antiguo Egipto y cómo los egipcios embalsamaban a sus faraones.

Estos Dos factores impulsaron un gran culto a la belleza y a la cosmética, principalmente en las cortes faraónicas.

Los ritos funerarios se caracterizaban no sólo por embalsamar los cuerpos de los difuntos, sino también por depositar junto a ellos toda clase de objetos, alimentos y materiales preciosos para que en la vida futura disfrutasen de los

bienes terrenales. Entre estos objetos se encontraban peines de marfil, cremas, negro para los ojos, polvo, etc., dentro de pequeños recipientes en los que estaban grabadas las instrucciones para su uso.

El refinamiento de los cuidados estéticos era enorme. Fórmulas secretas embellecían a las reinas de Egipto que, con mucha rapidez, eran imitadas por sus cortesanas.

Los peinados, las pelucas, los baños de leche, las estilizadas siluetas, todo formaba parte de una cultura en la que lo espiritual, el arte, la religión y la ciencia tenían una importancia fundamental.

Especial atención merecían el cabello, la piel y los ojos. El cabello se teñía con henna, consiguiendo mil matices encarnados o bien se rasuraba completamente para facilitar los continuos cambios de pelucas, sumamente sofisticadas.

Con ungüentos, afeites y baños perfumados o de leche cuidaban de mantener una piel tersa y extremadamente suave.

Los ojos se remarcaban en negro, engrandeciendo y suavizando su forma natural.

El carmín de los labios, el blanco para restar vivez a la cara, el rojo-naranja para las mejillas, eran productos extraídos de plantas y arbustos.

Usaban antimonio para cambiar el color de los párpados en azul y verde, realzando así más las pestañas.

Las dos reinas egipcias que más se significaron por su belleza y sus secretos de estética fueron Nefertiti y Cleopatra.

De Nefertiti se recuerda aún su estilizada silueta, a pesar de haber tenido seis hijos, siendo ella quien extendió la moda del color verde para los párpados. El hermoso busto de esta reina, esposa del faraón Amenhotep IV se conserva en magnífico estado en un museo de Berlín.

5.4 MARCO CONCEPTUAL.

Emprendedor: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.

Centro de estética: Los centros de estética son establecimientos dedicados al embellecimiento y bienestar de las personas. La mayoría ofrecen varios servicios similares pero se diferencian fuera de su capacidad profesional en las instalaciones, los métodos y las tecnologías que utilizan. En algunos casos tienen la presencia y asesoría permanente de Médicos y profesionales de la salud, lo cual es una garantía primordial.

Microempresa familiar: La Microempresa Familiar es una empresa que pertenece a una o más personas naturales que realizan sus actividades empresariales en la casa habitación en que residen. Las labores profesionales, oficios, comercio, pequeñas industrias o talleres, artesanía o cualquier otra actividad lícita que se realizan en ese domicilio, son entonces, de prestación de servicios o de producción de bienes.

Sábila (aloe vera): La sábila es una planta de hoja perenne propia de climas cálidos, es fácil de cuidar y se puede tener tanto en exteriores como en interiores. En las sábilas machos las hojas son de menor tamaño que las que tienen la hembras.

Crio sábila: técnica para relajar y moldear el cuerpo, con la ayuda de cristales de sábila (aloe vera) congelado para mejores resultados.

Esteticista: Persona que profesionalmente se dedica al embellecimiento del cuerpo humano, especialmente del rostro:

Bienestar: Se conoce como bienestar al estado de la persona humana en el que se le hace sensible el buen funcionamiento de su actividad somática y psíquica. Como tal, el término hace referencia a un estado de satisfacción personal, o de comodidad que proporciona al individuo satisfacción económica, social, laboral, psicológica, biológica, entre otras.

Salud: según la Organización Mundial de la Salud, es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades. Esta definición es el resultado de una evolución conceptual, ya que surgió en reemplazo de una noción que se tuvo durante mucho tiempo, que presumía que la salud era, simplemente, la ausencia de enfermedades biológicas.

Salud mental: La salud mental se define como un estado de bienestar en el cual el individuo es consciente de sus propias capacidades, puede afrontar las tensiones normales de la vida, puede trabajar de forma productiva y fructífera y es capaz de hacer una contribución a su comunidad.

Estrés: Podemos considerar al estrés como el proceso que se pone en marcha cuando una persona percibe una situación o acontecimiento como amenazante o desbordante de sus recursos. A menudo los hechos que lo ponen en marcha son los que están relacionados con cambios, exigen del individuo un sobreesfuerzo y por tanto ponen en peligro su bienestar personal.

Innovación: Schumpeter (1942), entendió la innovación como una de las causas del desarrollo económico, como un proceso de transformación económica, social y cultural, y la definió como: la introducción de nuevos bienes y servicios en el mercado, el surgimiento de nuevos métodos de producción y transporte, la consecución de la apertura de un nuevo mercado, la generación de una nueva fuente de oferta de materias primas y el cambio en la organización en su proceso de gestión.

Relajación: el latín relaxatĭo, relajación es la acción y efecto de relajar o relajarse (aflojar, ablandar, distraer el ánimo con algún descanso). La relajación, por lo tanto, está asociada a reducir la tensión física y/o mental.

5.5 MARCO LEGAL.

5.5.1 LEY 711 DE 2001

Por la cual se reglamenta el ejercicio de la ocupación de la cosmetología y se dictan otras disposiciones en materia de salud estética.

EL CONGRESO DE COLOMBIA

ARTÍCULO 1o. Objeto. La presente ley reglamenta la ocupación de la cosmetología, determina su naturaleza, propósito, campo de aplicación y principios, y señala los entes rectores de organización, control y vigilancia de su ejercicio.

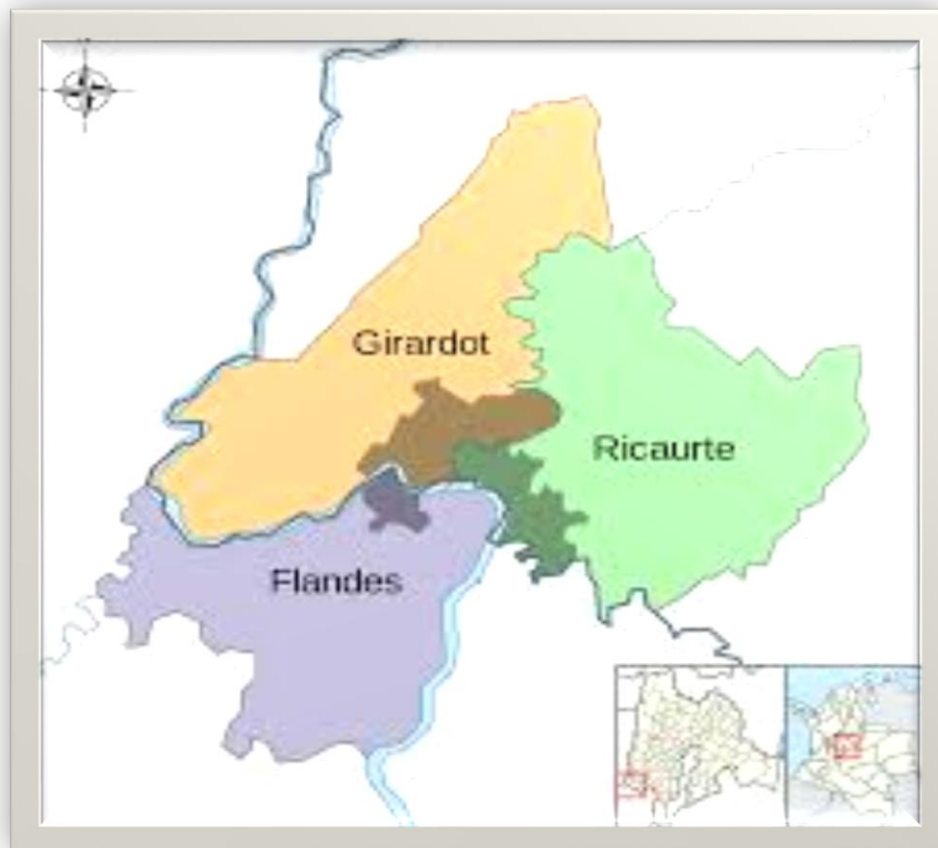
LEY 1014 DE 2006 (enero 26) De fomento a la cultura del emprendimiento.

El Congreso de Colombia.

- 5.5.2 Resolución 2263 de 2004: Por la cual se establecen los requisitos para la apertura y funcionamiento de los centros de estética y similares y se dictan otras disposiciones.
- 5.5.3 Resolución 3924 de 2005: por la cual se adopta la Guía de Inspección para la Apertura y Funcionamiento de los Centros de Estética y Similares y se dictan otras disposiciones. Particularmente, esta resolución presenta en uno de sus anexos un cuadro con las tecnologías que no son de competencia de las esteticistas.
- 5.5.4 Resolución 2827 de 2006: por la cual se adopta el Manual de bioseguridad para establecimientos que desarrollen actividades cosméticas o con fines de embellecimiento facial, capilar, corporal y ornamental (Peluquería).

5.6 MARCO GEOGRAFICO.

Figura 1. Mapa del área de metropolitana.



Fuente: wikipedia

6. DISEÑO METODOLÓGICO

6.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El estudio descriptivo tiene como objeto definir las características de la situación problemática o del entorno en que se desarrolla el presente estudio, puesto que se utilizarán instrumentos que permitirán obtener información real sobre las conductas y actitudes del total de la población investigada; como también establecer comportamientos concretos que conlleven a determinar los requerimientos del entorno. De esta manera, se determinará que tanto los objetivos propuestos, como el tema de investigación, son los elementos primordiales que definen el proyecto.

El estudio utilizó técnicas como la entrevista, la observación y la encuesta, siendo ésta última la empleada para obtener la información real sobre el interés que el cliente podría tener sobre los servicios que se pretende ofrecer a partir de la creación del spa.

6.2. POBLACIÓN

“Última población conocida es \approx 9.700(Año 2017). Este fue 0.02% del total población Colombia. Si la tasa de crecimiento de la población sería igual que en el periodo 2015-2017 (+1.42%/Año), Ricaurte la población en 2018 sería: 9 849.” Población Ricaurte (2017) página web: <http://poblacion.population.city/colombia/ricaurte2/>

Población Objeto de la Muestra: La población objeto a la cual va dirigida la propuesta está focalizada en los hombres y mujeres de 18 a 65 años de edad que se encuentren en los estratos socioeconómicos 3, 4, 5 y 6.

6.3 TECNICAS DE RECOLECCION DE INFORMACION.

La información se recogió mediante la aplicación de una encuesta, visitas a los locales de spa y peluquerías que permitirá determinar la necesidad y exigencias de del mercado. Se tomó una muestra de la población establecida, se realizó un muestreo aleatorio simple, para luego ser tabulado y analizado en Excel.

Fuentes Secundarias: La información se obtendrá inicialmente de los textos relacionados con nuestro proyecto, Plan de Desarrollo del Municipio (Ricaurte y Girardot), Web, Cámara de Comercio, que nos permita justificar la viabilidad del proyecto.

Fuentes Primarias: La observación y la aplicación de la encuesta permitirán ver el grado de aceptación de los servicios que prestará el spa.

Tipo de Muestra: Para este estudio se utilizará el muestreo por conveniencia, por el fácil acceso y disponibilidad de las personas que se encuentran en el sitio a desarrollar el proyecto.

7. ANALISIS DEL ENTORNO

Este proyecto se desarrolló en los años comprendidos entre el 2017-2018, los cuales han sido de muchos cambios para nuestro país, el presidente actual es Juan Manuel Santos Calderón jefe de estado N° 59 en la historia, un bogotano perteneciente a la burguesía de Colombia, nació el 10 de Agosto de 1951, se posesionó el 7 de Agosto del 2010 con nueve (9) millones de votos, en Junio del 2014 fue elegido como presidente. Para Diciembre del 2016 le fue otorgado el premio Nobel de la paz por su polémico intento de acuerdos con las FARC, hoy a pocos días de una nueva elección presidencial con los candidatos Iván Duque y Gustavo Petro como los favoritos, el país llegará a otra etapa de cambios ya sea para la izquierda o para la derecha.

En un panorama más local, vemos a los alcaldes de Girardot y Ricaurte como se ven involucrados en problemas legales al punto de estar privados de la libertad por algunos meses, generando desconfianza en la gente del pueblo, en cuanto a la Universidad de Cundinamarca vive una de sus crisis más grandes en toda su historia con la perdida de sus licenciaturas y algunas especializaciones.

En cuanto a lo social los municipios cuentan con gran inversión en el sector de vivienda, lo cual favorece nuestro proyecto al aumentar las posibilidades de clientes; pero encontramos una gran falencia en educación y salud.

Un tema que preocupa sobremanera son los cambios climáticos, donde se presentan lluvias muy fuertes que generan derrumbes e inundaciones, y al otro lado un verano intenso con temperaturas muy altas y cero aguas generando sequias, muerte de animales y cultivos.

8. ESTUDIO DE MERCADOS

8.1 POBLACIÓN OBJETIVO

La empresa OFECARVAJAL se encuentra dentro del sector de salud y belleza corporal, por tal motivo hace que tenga acceso a gran variedad de personas por sus grandes beneficios, pero para ser más eficientes al prestar el servicio, nuestra población objetivo, se enfoca en los mayores de edad, debido a que muchos de nuestros procedimientos requieren del contacto directo con el cuerpo de las personas y en zonas íntimas, por ello un procedimiento con un menor de edad podría acarrear algunos problemas legales; otro punto a tener en cuenta es que estos procedimientos aunque no son los más costosos, para acceder a ellos se debe tener un ingreso económico bueno, en este sentido las personas que podrían adquirir nuestros servicios serían los de estratos 3, 4, 5 y 6. Existe un grupo de personas las cuales tienen el dinero, el tiempo y el interés de mejorar su salud, los adultos mayores que ya gozan de una pensión. Otro punto a tener en cuenta muy importante es una nueva enfermedad “el estrés” el cual se está manifestando principalmente a los trabajadores, es así como se llega a otro nicho de mercado los trabajadores; finalizando el análisis de los posibles clientes serán adultos tanto hombres como mujeres entre los 25 a los 50 años.

Esto quiere decir que nuestros nichos de mercado serán:

Tabla 1. Mercado Objetivo

Número	Mercado Objetivo
1	Trabajadores (25 a 50 años). Hombres Mujeres
2	pensionados

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

El enfoque está dirigido a trabajadores de 25 a 50 años, para ayudar a minimizar el estrés laboral, brindándoles el servicio tanto a hombres como a mujeres, dándole énfasis al sexo femenino; y a los pensionados.

7.2. COMPETIDORES

N°	COMPETIDOR	DIRECCION
1	Spa Mediterráneo	Manzana 14 Casa 17 ALTOS DEL PEÑON (47,47 km) Girardot
2	Spa Amara Boutique	Cra. 10 # 19 - 50, Girardot
3	Spa uñas finas	Calle 10 # 14-73, C.C Pasaje Real. Loc. 9, Girardot
4	Hotel GHL Club el puente	A sólo 2km de Girardot.
5	Hotel Republicano 1910	<i>Cra 11 Calle 15 Esquina, 110011, Girardot, Colombia</i>
6	Hotel Tocarema	Carrera 5 No. 19-41, 252431 Girardot, Colombia
7	Hotel los puentes	Carrera 12 No. 15-03 Girardot
8	Pincel y chocolate	Manzana 6 casa 1, Kennedy
9	Hotel el León	Girardot, a 0,4 km de: Centro de la ciudad
10	Hotel Unión	Cr 12 # 17- 03, 252431 Girardot, Colombia

Fuente: Fabián de la Ossa Carvajal- Luisa Preciado V.

7.2.1. Identificación de la competencia:

Aunque OFECARVAJAL es una nueva propuesta de medicina alternativa, por su gran riqueza natural y integración familiar, no tiene competencia directa; pero como también se presta servicio de spa, se encuentran varios competidores en la región, que ofrecen servicios muy similares a los ofrecidos en la empresa; cabe resaltar que los salones de belleza no son competencia directa si no cuentan con el servicio de masajes o spa.

Otro punto a tener en cuenta es que en la región son pocas las empresas que ofrecen solo el servicio de Spa, y se halló que una gran parte de los Spa se encuentran dentro de los hoteles.

9. PLAN DE OPERACIONES

9.1 PROVEEDORES

Para OFECARVAJAL micro empresa familiar, los insumos y suministros son fáciles de conseguir, con las distribuidoras ubicadas en la ciudad de Girardot en los barrios centro y Kennedy podremos funcionar de forma correcta.

Para abastecerse de aloe vera (sábila) acudimos a las veredas en Ricaurte (Los Manuales, San Cristóbal) y de Girardot (Talismán, Barsaloza) y en casos particulares en supermercado la 14.

Tabla 2. Proveedores

PROVEEDOR	DIRECCION	CIUDAD	TELEFONO
Almacén Felipe	Cr10 N° 12 - 56	Girardot (centro)	8352070
Maquillate Distribuidora	mz 08 casa 6	Girardot (Kennedy)	8887866
Cultivo Aloe	Manuel Sur	Ricaurte (vereda)	3013802282
Supermercados la 14	Unicentro	Girardot	4881414
Cosmetic Center	Cr 11 N° 12 - 59	Girardot (centro)	8339011
Belleza y Algo mas	Cr 10 N° 12 - 52	Girardot (centro)	8331418

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

9.2 PLAN DE MARKETING

- Producto: masajes corporales, manicure, pedicura, depilaciones con cera, limpiezas faciales

- Precio:

Tabla 3. Precios

NUMERO	SERVICIO	PRECIO
1	Crio sábila	\$ 85.000
2	Manicure	\$ 20.000
3	Pedicure	\$ 25.000
4	Depilación boso	\$ 16.000
5	Depilación cejas	\$ 13.000
6	Depilación axilas	\$ 11.000
7	Depilación bikini	\$ 32.000
8	Depilación Pierna	\$ 30.000
9	Depilación pierna 1/2	\$ 23.000
10	Masaje reductor	\$ 480.000
11	Masaje espalda	\$ 35.000
12	Masaje de relajación	\$ 70.000
13	Limpieza facial	\$ 70.000
14	Drenaje linfático	\$ 50.000
15	Reflexología	\$ 40.000

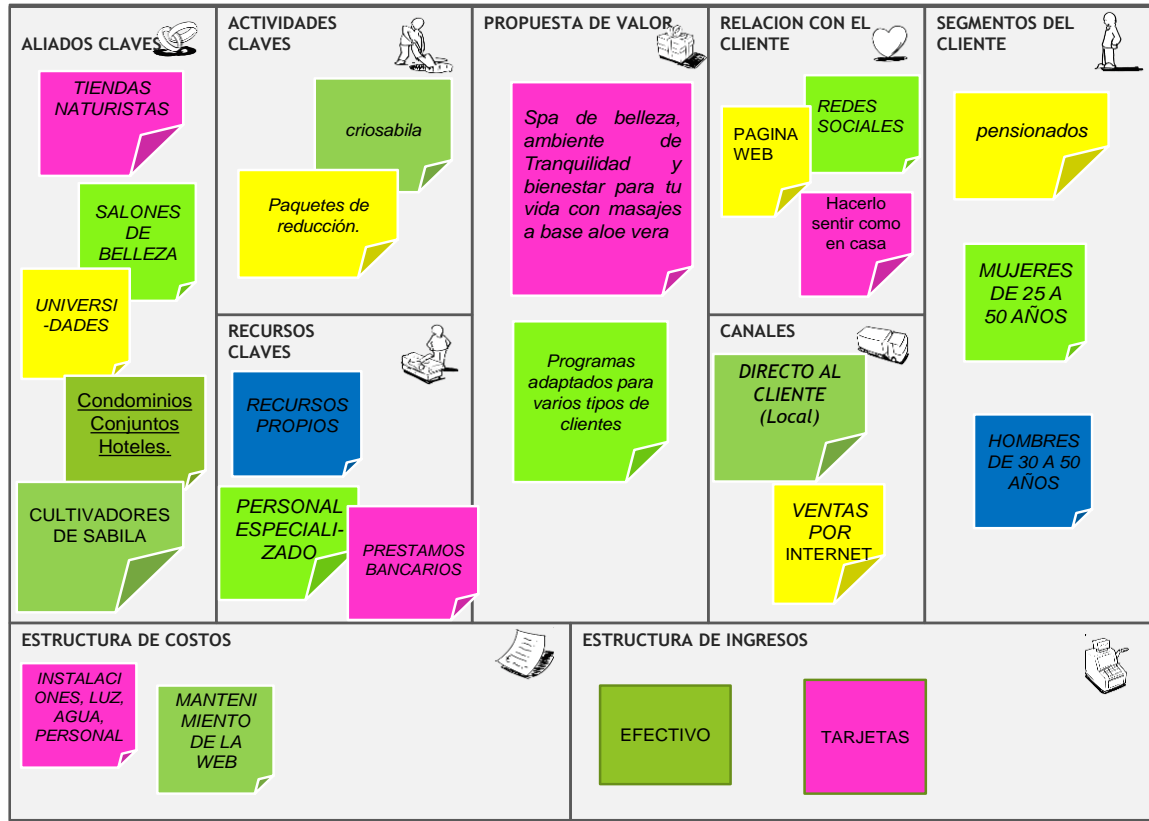
Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

Plaza: se tiene un establecimiento fijo (local), para realizar venta directa a nuestros clientes, también contaremos con redes sociales para generar una interacción Online.

- Promoción: Se realizará publicidad a través de folletos, publicaciones pagadas en las redes sociales como (Facebook e Instagram), se tienen tarjetas de presentación personal.

MODELO DE NEGOCIO

Tabla 4. Modelo de negocio



Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

- **ALIADOS CLAVES:**

Son personas, grupo de personas o empresas que ayudaran a un mejor desarrollo del modelo de negocio; proveen materia prima, actividades y conocimiento especializado ideal para el desarrollo de nuestros servicios como se puede apreciar en la tabla 4 vemos que los aliados claves para OFECARVAJAL son:

- Tiendas naturistas.
- Salones de belleza.
- Universidades.

- Condominio, conjuntos y hoteles.
- Cultivadores de sábila.
- ACTIVIDADES CLAVES:

Son las acciones más importantes que la empresa debe incorporar para desarrollar de forma exitosa el modelo de negocio; las actividades que se destacaron fueron aquellas que nos hacen diferentes a nuestros competidores y por el ingreso que genera.

- Crio Sábila (Masaje con Aloe Vera).
- Paquetes de Reducción.

- RECURSOS CLAVES:

- Recursos propios.
- Personal especializado.

- PROPUESTA VALOR:

- Spa de belleza, de ambiente de tranquilidad y bienestar para tu vida a base de aloe vera.
- Programas adoptados para todo tipo de cliente.

- RELACIONES LABORALES:

- Página web.
- Redes sociales.
- Hacer sentir al cliente como en casa.

- CANALES:

- Directo al cliente (local)
- Ventas por internet.

- SEGMENTO CLIENTES:

- Pensionados.
- Hombres y mujeres trabajadores de 25 a 50 años.

- ESTRUCTURA DE COSTO:
 - Mantenimiento página web.
 - Servicios públicos.
 - Personal.
- FUENTES DE INGRESO:
 - Efectivo pago de clientes.
 - Pagos con tarjeta.

10. ESTUDIO TÉCNICO.

10.1 ANÁLISIS Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Localización

El primer centro de estética de OFECARVAJAL estará ubicado en La vereda Manueles, Ricaurte Cundinamarca, Km 10 vía Agua de Dios, donde se ve un importante incremento de conjuntos residenciales y condominios.

10.1.1 Servicios públicos

La empresa ACUAGYR S.A E.S.P se encarga del servicio de acueducto y alcantarillado, la empresa ENERGIA DE CUNDINAMARCA S.A E.S.P es la encargada de la energía eléctrica, SER AMBIENTAL S.A E.S.P es la empresa responsable de los residuos sólidos en Ricaurte, ALCANOS DE COLOMBIA es la encargada de distribuir el servicio del gas.

- ASPECTO OPERATIVO

10.1.2 Descripción del servicio

OFECARVAJAL ofrecerá quince (15) servicios de estética facial y corporal identificados a continuación:

Tabla 5. Servicios

NUMERO	SERVICIO
1	Crio sábila
2	Manicura
3	Pedicura
4	Depilación boso
5	Depilación cejas
6	Depilación axilas
7	Depilación bikini
8	Depilación Pierna
9	Depilación pierna 1/2
10	Masaje reductor
11	Masaje espalda
12	Masaje de relajación
13	Limpieza facial
14	Drenaje linfático
15	Reflexología

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

10.1.3 Costo por unidad de servicio

Para identificar el costo se utilizaron 5 de los 15 servicios ofrecidos teniendo en cuenta sus características y su demanda, con el fin de determinar la materia prima, mano de obra y otros costos.

Tabla 6. Costo Masaje de relajación.

COSTO POR UNIDAD DE SERVICIO			PRECIO DE VENTA
SERVICIO: MASAJE DE RELAJACIÓN			\$50.000
MATERIA PRIMA	PRESTACIONES	PRECIO	COSTO POR UNIDAD
Aceites	Galón	\$38.000	\$1.000
Geles	Galón	\$40.000	\$6.000
Kit(cliente)	50 unidades	\$300.000	\$1.100
Kit(esteticista)	50 unidades	\$28.000	\$420
Velas	Caja	\$60.000	\$200
TOTAL COSTO (U)			\$8.720
UTILIDAD			\$41.280

Fuente Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

Tabla 7. Precio de venta Crio sábila.

COSTO POR UNIDAD DE SERVICIO			PRECIO DE VENTA
SERVICIO: CRIO SABILA			\$60.000
MATERIA PRIMA	PRESTACIONES	PRECIO	COSTO POR UNIDAD
aloe Vera	Penca	\$1.000	\$1.000
Aceites	Galón	\$38.000	\$1.000
Geles	Galón	\$40.000	\$6.000
Kit(cliente)	50 unidades	\$300.000	\$1.100
Kit(esteticista)	50 unidades	\$28.000	\$420
Velas	Caja	\$60.000	\$200
TOTAL COSTO (U)			\$ 9.720
UTILIDAD			\$50.280

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

Tabla 8. Costo servicio Manicura

COSTO POR UNIDAD DE SERVICIO			PRECIO DE VENTA
SERVICIO: MANICURA			\$10.000
MATERIA PRIMA	PRESTACIONES	PRECIO	COSTO POR UNIDAD
Esmalte	Envase 13,5	\$ 6.800	\$ 136
Algodón	Paquete (500 grs)	\$ 13.500	\$ 270
Palos de naranjo	Paquete (100 u)	\$ 6.000	\$ 60
Removedor esmalte	Envase 500 mlts	\$ 10.000	\$ 200
Removedor cutícula	Envase 500 mlts	\$ 12.000	\$ 240
Toalla desechable	Paquete (80 U)	\$ 22.000	\$ 138
Brillo	Envase 15 ml	\$ 12.500	\$ 417
Lima	Paquete 22 U	\$ 5.000	\$ 227
Crema Exfoliante	Envase 1000 ml	\$ 7.000	\$ 117
Base	Envase 13,5	\$ 12.000	\$ 400
TOTAL COSTO (U)			\$ 2.204
UTILIDAD			\$7.796

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

Tabla 9. Costo pedicura.

COSTO POR UNIDAD DE SERVICIO			PRECIO DE VENTA
SERVICIO: PEDICURE			\$12.000
MATERIA PRIMA	PRESTACIONES	PRECIO	COSTO POR UNIDAD
Esmalte	Envase 13,5	\$ 6.800	\$ 340
Algodón	Paquete (500 grs)	\$13.500	\$ 450
Palos de naranjo	Paquete (100 u)	\$ 6.000	\$ 60
Removedor esmalte	Envase 500 mlts	\$10.000	\$ 200
Removedor cutícula	Envase 500 mlts	\$12.000	\$ 240
Toalla desechable	Paquete (80 U)	\$22.000	\$ 138
Brillo	Envase 15 ml	\$12.500	\$ 833
Lima	Paquete 12 U	\$ 5.000	\$ 417
Crema Exfoliante	Envase 1000 ml	\$ 7.000	\$ 117
Base	Envase 13,5	\$12.000	\$ 800
TOTAL			\$ 3.594
UTILIDAD			\$8.406

Fuente: Fabián De La Ossa y Luisa Preciado.

Tabla 10. Costo de depilación con cera de cejas.

COSTO POR UNIDAD DE SERVICIO			PRECIO DE VENTA
SERVICIO: DEPILACION CEJAS			\$8.000
MATERIA PRIMA	PRESTACIONES	PRECIO	COSTO POR UNIDAD
Lienzos	100 unidades	\$ 9.000	\$ 90

Cera	1 kilogramo	\$37.400	\$	748
Crema humectante	Envase 1000 ml	\$15.000	\$	250
Talcos	Envase 500 grs	\$18.000	\$	180
Espátula corporal	100 unidades	\$ 7.000	\$	70
TOTAL			\$	1.338
UTILIDAD				\$ 6.662

Fuente: Fabián De La Ossa y Luisa Preciado.

10.1.4 Descripción del proceso

Tabla 9. Descripción del proceso

	Nombre del servicio	Masaje de Relajacion				
	Responsable	Esteticista				
	Area de trabajo	sala de Masajes				
Nº	Procedimiento	Transporte	Inspeccion	Demora	Operación	Tiempo
1	dar la bienvenida al cliente y recomendaciones	⇒	□	D	●	3 minutos
2	dar kit desechable al cliente para que se prepare	⇒	□	D	○	5 minutos
3	verificar musicaterapia y aromaterapia	⇒	■	D	○	2 minutos
4	llevar al cliente a la sala de masajes	⇒	□	D	○	1 minuto
5	aplicar cremas/o aceites	⇒	□	D	●	7 minutos
6	realizar el masaje con las tecnicas requeridas	⇒	□	D	●	30 minutos
7	llevar al cliente a la ducha para que se retire el producto y el kit desechable	⇒	□	D	○	10 minutos
8	despues el cliente se cambiará a la ropa personal	⇒	□	D	○	4 minutos
9	dar la despedida al cliente	⇒	□	D	●	3 minutos
					total	65 minutos

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

10.1.5 Maquinaria y equipo

Tabla 10. Maquinaria y equipo.

MAQUI./EQUIPO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Camilla	2	\$300.000	\$600.000
Lupa	1	\$250.000	\$250.000
Gimnasia pasiva	1	\$240.000	\$240.000
Vapor ozono	1	\$220.000	\$220.000
Madero terapia	1	\$110.000	\$110.000
Olla para cera	1	\$80.000	\$80.000
Infrarrojo	1	\$95.000	\$95.000
spa para pies	1	\$140.000	\$140.000
spa para manos	1	\$45.000	\$45.000
masajeador	2	\$50.000	\$100.000
ultrasonido	1	\$55.000	\$55.000
TOTAL			\$1.935.000

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

10.1.1 Materiales y muebles de oficina.

Tabla 11. Materiales de oficina.

MATERIALES OFICINA	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
PAPELERIA	500 UNIDADES	\$ 24	\$ 12.000
MARCADORES	8 UNIDADES	\$ 2.250	\$ 18.000
ESFEROS	24 UNIDADES	\$ 900	\$ 21.600
AGENDA	4 UNIDADES	\$ 14.000	\$ 56.000
TOTAL			\$ 107.600

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

Tabla 12. Muebles de oficina.

MUEBLES OFICINA	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
ESCRITORIO	1	\$ 200.000	\$ 200.000
SILLAS	3	\$ 60.000	\$ 180.000
SALA	1	\$ 700.000	\$ 700.000
TOTAL			\$ 1.080.000

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

10.1.2 Equipos de oficina.

Tabla 13. Equipos de oficina.

EQUIPOS OFICINA	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
COMPUTADOR	1	\$ 950.000	\$ 950.000
IMPRESORA	1	\$ 300.000	\$ 300.000
TELEVISOR	1	\$ 970.000	\$ 970.000
AIRE ACONDICIONADA	1	\$ 730.000	\$ 730.000
TELEFONO	1	\$ 70.000	\$ 70.000
TOTAL			\$ 3.020.000

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

10.1.3 Planos planta física



Fuente: Carlos Enrique León.

El primer local que tendrá OFECARVAJAL, el cual vemos en la anterior imagen, contara con un (1) piso el cual contara con:

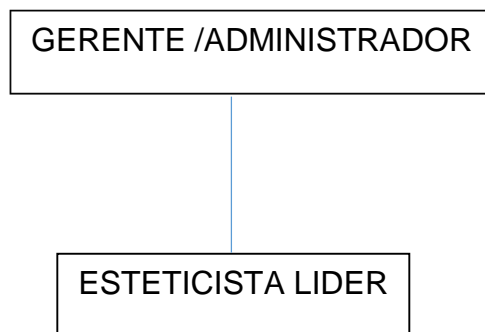
- Recepción que cuenta con un escritorio, computador, y equipos de oficina.
- Sala de espera: con un juego de sala con mesa de centro y dispensador de agua.
- Una sala de pedicura y manicura con dos (2) sillas para pedicura y dos (2) mesas para manicura.
- Dos salas de masajes la cual cada una tendrá, una (1) camilla y un mueble para los materiales de trabajo.
- Una sala para depilación, que contara con una camilla.
- Una sala de jacuzzi, que contara con un jacuzzi.
- Dos baños, uno con tasa y lavamanos y otro igual adicionando una ducha.

10.1.4 Funcionamiento administrativo y operativo

Para el correcto funcionamiento de OFECARVAJAL debemos contar con personal capacitado en el área de administración (administrador y contador), en la parte operativa (estética y/o cosmética facial y corporal), como se mostrara en el siguiente organigrama con línea de mando de arriba hacia abajo.

ORGANIGRAMA

Figura 1. Organigrama



Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

OFECARVAJAL ESTETICA INTEGRAL contara con dos empleados fijos que serán el Gerente/Administrador y una esteticista líder, los cuales se encargaran de la parte administrativa y operativa de la empresa.

10.1.5 Manual de funciones

Para que OFECARVAJAL pueda cumplir con los altos estándares de calidad, el personal debe cumplir con los requerimientos necesarios de su cargo, por eso las personas que se vincularan a la empresa deben cumplir con las especificaciones establecidas en el manual de funciones diseñado desde la gerencia, donde se dará un perfil para todos los cargos tanto administrativos como operativos.

Tabla 11. Descripción de cargo

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo: Gerente general	
Nivel funcional: directivo	dependencia: Gerencia
RESUMEN DEL CARGO	
Planear, organizar, dirigir y controlar las actividades operativas, comerciales y financieras de la empresa, y es el encargado de la toma de decisiones.	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
Ejercer la dirección administrativa, operativa y financiera de la empresa de acuerdo al plan estratégico, las leyes, prácticas y procedimientos que regulan nuestra empresa.	
<ul style="list-style-type: none"> a. Representar judicial y legalmente a la empresa con forme a la ley b. Realizar informes sobre las decisiones tomadas, el plan operativo y el presupuesto anual de ingresos y egresos. c. Supervisar las operaciones y los libros contables. d. Mantener una imagen positiva de OFECARVAJAL, generan un clima laboral positivo para todos los colaboradores. e. Estar pendiente de los movimientos financieros como firma de cheques, depósitos, giros y pagos que entren y salgan de la empresa 	
PERFIL REQUERIDO	
Educación	Título Profesional
Experiencia laboral	Mínimo un (1) año
Competencias	
Control directivo, toma de decisiones, liderazgo de personas, planeación y organización, comunicación oral y escrita, responsabilidad.	

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

11. PLANEACIÓN ESTRATEGICA.

11.1 LA EMPRESA.

OFECARVAJAL ESTÉTICA INTEGRAL, es una microempresa familiar, dedicada a brindar servicios personalizados en el área de la estética y la salud, con altos índices de calidad y servicio al cliente, proyectada a satisfacer las necesidades de cada cliente, ofreciendo los mejores tratamientos de belleza, incluida nuestra técnica única CRIOSABILA, con precios asequibles y así lograr ser los líderes en la región.

11.2 MISIÓN.

Brindar los mejores tratamientos de belleza con calidad y excelente servicio con respaldo profesional, para suplir las necesidades estéticas y de belleza de los clientes, ofreciendo servicios novedosos, con el único fin de mejorar el bienestar del cuerpo y mente de las personas, para así mejorar su calidad de vida.

11.3 VISIÓN.

Para el año 2023 OFECARVAJAL ESTETICA INTEGRAL, lograra un reconocimiento a nivel región y nacional por su calidad y servicio al cliente por los tratamiento de belleza realizados y los resultados favorables de nuestros clientes.

11.4 VALORES CORPORATIVOS.

ACTITUD: en OFERCARVAJAL la actitud con la que se va a dirigir al cliente debe ser la mejor ya que es la manera más apropiada para generar un impacto positivo con el cliente; cuando tenemos una actitud positiva hacia los demás podemos desempeñarnos con más claridad y mostrar destrezas y habilidades con la que laboramos.

COMPORTAMIENTO: el comportamiento debe ser el mejor, ya que con él si lo trabajamos de manera correcta llegaría a abrirnos muchas puertas, es decir es una carta de presentación para nuestra organización.

HONESTIDAD: la honestidad en OFECARVAJAL es un valor importante de obtener en nuestra organización ya que generaríamos confianza, seguridad y respeto tanto interno como externo en la organización.

LEALTAD: lealtad es el sinónimo de compromiso y entrega a nuestro trabajo, este valor nos permitiría seguir teniendo un presente y un futuro próspero es nuestra estética integral OFECARVAJAL.

ETICA: ética tanto personal como profesional en OFECARVAJAL el personal debe actuar en todo momento con bases éticas a la hora de relacionarse con un compañero de trabajo, proveedor o cliente, esto garantiza confiabilidad y respeto.

11.5 IMAGEN CORPORATIVA.



Con esta imagen, OFECARVAJAL ESTETICA INTEGRAL quiere expresarle a sus clientes que acá encontrarán armonía por su color blanco, dos tonalidades de verde uno claro y el otro más oscuro haciendo alusión a la sábila (Aloe Vera), debido a la uniformidad de sus pétalos hablamos de la naturaleza que puedes encontrar alrededor de nuestra empresa, el círculo central donde queremos resaltar de que debes tener un punto centro de equilibrio entre lo emocional, mental y físico (Imagen corporal), no encontrarnos líneas rectas porque en el mundo natural no existe nada totalmente recto, por último el nombre corporativo en su totalidad para dar un recordación completa.

11.5.1 TARJETAS DE PRESENTACIÓN.



Cara 1 (uno): imagen corporativa.

Cara 2 (dos): nombre del Colaborador, número telefónico, página de Facebook y correo electrónico.

12.IMPACTO SOCIAL, ECONOMICO, CULTURAL Y AMBIENTAL

12.1 Impacto social

OFECARVAJAL beneficiará a todas las personas de la empresa, beneficiará a todas las personas del municipio en particular a los cultivadores de sábila, debido a que la sábila es nuestro producto diferenciador, OFECARVAJAL abrirá puertas de empleo.

También impactará socialmente a personas con enfermedades de estrés especialmente a los trabajadores, amas de casa, personas de la tercera edad, motivará a la sociedad a tener un mejor estilo de vida, reduciendo el cansancio, aumentando la autoestima y mejorando los hábitos.

12.2 Impacto económico

OFECARVAJAL brindará una estabilidad económica a los empleados y sus familias, también brindará un impacto económico positivo en el desarrollo tanto nacional como local, en el área de imagen corporal.

12.3 Impacto cultural

Vamos a llevarle la cultura rural donde podrán observar el estilo de vida de las personas del campo, resaltando la importancia que ellos tienen ya que son los proveedores de gran parte de nuestras materias primas.

12.4 Impacto ambiental

OFECARVAJAL va a generar conciencia ambiental a nuestros clientes sobre el cuidado y la conservación de la naturaleza, compartiéndoles el conocimiento del saber manejar y diferenciar los distintos tipos de desechos ya sea tóxicos, orgánicos o reciclables.

13. ESTUDIO FINANCIERO.

13.1 Gasto Pre-operativos.

Para dar inicio al proyecto, se debe invertir un valor \$700.000, los cuales serán gastados en publicidad, transporte y gasto de constitución.

Tabla 12. Gastos Pre-operativos.

GASTOS PRE OPERATIVOS	
PUBLICIDAD	\$ 500.000
TRANSPORTE	\$ 120.000
GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 80.000
MATERIALES DE OFICINA	\$107.600
TOTAL GASTOS PRE-OPERATIVOS	\$ 807.600

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

14.2 Sueldos.

Tabla 13. Sueldos.

CARGO	ESTETICISTAS L	ADMISTRADOR	TOTAL
NIVEL DE ESTUDIO	Tecnólogo	Profesional	
SUELDO	\$ 781.242	\$ 1.000.000	\$ 1.781.242
ARL	\$ 7.000	\$ 7.000	\$ 14.000
AUX. TRANSPORTE	\$ 83.140	\$ 83.140	\$ 166.280
VACACIONES	\$ 32.551	\$ 41.665	\$ 74.216
PENSION	\$ 93.800	\$ 120.064	\$ 213.864
CESANTIAS	\$ 72.454	\$ 92.741	\$ 165.195
INTERES CESANTIAS	\$ 8.700	\$ 11.136	\$ 19.836
SALUD	\$ 66.400	\$ 84.992	\$ 151.392
APORTES (icbf, sena, cajas)	\$ 70.315	\$ 90.003	\$ 160.318
TOTAL	\$ 1.215.602	\$ 1.530.741	\$ 2.746.343

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

OFECARVAJAL ESTETICA INTEGRAL contara con dos empleados fijos que serán el Gerente/Administrador con un valor mensual de \$1.530.741 y una esteticista líder con un valor mensual de \$1.215.602, los cuales se encargaran de la parte administrativa y operativa de la empresa y tendrán un valor mensual de \$2.746.343.

Tabla 14. Resumen sueldos.

CARGO	NIVEL DE ESTUDIO	TOTAL
ESTETICISTAS L	Tecnólogo	\$1.215.602
ADMINISTRADOR	profesional	\$1.530.741
TOTAL		\$2.746.343

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

En la tabla 15, vamos el valor total que corre OFECARVAJAL, por los colaboradores, donde incluye prestaciones sociales y sueldo.

14.3 Inversión Inicial

Para dar inicio financiero al proyecto, debemos tener claro cuánto es el monto de dinero que necesitaremos; como inversión inicial.

Tabla 15. Inversión inicial activos.

INVERSION EN ACTIVOS	MILES DE PESOS
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 1.935.000
MUEBLES DE OFICINA	\$ 1.000.000
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 2.050.000
TOTAL ACTIVOS	\$ 4.985.000

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

14.4 Resumen inversión inicial.

La inversión inicial del proyecto OFECARVAJAL es de \$6.088.769 pesos colombianos y está distribuida de la siguiente forma:

Tabla 16. Resumen inversión inicial

RESUMEN INVERSION TOTAL DEL PROYECTO	
CONCEPTO	MILES DE PESOS
ACTIVOS	\$ 5.092.600
GASTOS PRE-OPERATIVOS	\$ 807.600
IMPREVISTOS 5%	\$ 289.630
TOTAL	\$ 6.889.830

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

13.2 DEPRECIACIÓN

Esta es la depreciación de los activos.

Tabla 17. Depreciación.

TABLA DE DEPRECIACION			
DENOMINACION	VALOR ACTIVO	VIDA UTIL	DEPRECIACION ANUAL
MUEBLES DE OFICINA	\$ 1.000.000	5	\$ 200.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 1.935.000	5	\$ 387.000
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 2.050.000	5	\$ 410.000
TOTAL	\$ 4.988.5000		\$ 997.000

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

13.3 Ventas

13.3.1 Ventas por servicio (año 1).

Tabla 18. Demanda proyectada (año 1).

DEMANDA PROYECTADA					
DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO TOTAL	PRECIO VENTA UNITARIO	COSTO DE PRODUCCION	INGRESOS POR VENTAS
Criosabila	80	\$ 9.720	\$ 85.000	\$ 777.600	\$ 6.800.000
Manicure	120	\$ 2.204	\$ 20.000	\$ 264.480	\$ 2.400.000
Pedicure	137	\$ 3.594	\$ 25.000	\$ 492.378	\$ 3.425.000
Depilación boso	88	\$ 1.338	\$ 16.000	\$ 117.744	\$ 1.408.000
Depilación cejas	75	\$ 1.338	\$ 13.000	\$ 100.350	\$ 975.000
Depilación axilas	93	\$ 1.338	\$ 11.000	\$ 124.434	\$ 1.023.000
Depilación bikini	35	\$ 1.338	\$ 32.000	\$ 46.830	\$ 1.120.000
Depilación pierna	59	\$ 4.000	\$ 30.000	\$ 236.000	\$ 1.770.000
Depilación pierna ½	102	\$ 2.500	\$ 23.000	\$ 255.000	\$ 2.346.000
Paquete reductor	31	\$ 200.000	\$ 480.000	\$ 6.200.000	\$ 14.880.000
Masaje espalda	55	\$ 12.000	\$ 35.000	\$ 660.000	\$ 1.925.000
Masaje de relajación	73	\$ 8.720	\$ 70.000	\$ 636.560	\$ 5.110.000
Limpieza facial	65	\$ 10.000	\$ 70.000	\$ 650.000	\$ 4.550.000
Drenaje linfático	70	\$ 12.000	\$ 50.000	\$ 840.000	\$ 3.500.000
Reflexología	42	\$ 8.000	\$ 40.000	\$ 336.000	\$ 1.680.000
TOTAL		\$ 278.090	\$ 1.000.000	\$ 11.737.376	\$ 52.912.000

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

La tabla anterior muestra la cantidad de servicios que se van a realizar en el año 1 del proyecto, el costo de producirlas, el valor de venta por unidad y por todos los servicios; siendo \$11.737.376 pesos Colombianos el costo total de realizar los servicios y \$52.912.000 pesos Colombianos el ingreso por ventas del año 1.

13.3.2 Proyección a 5 años

Tabla 19. Proyección a 5 años.

PROYECCION A 5 AÑOS				
AÑO	COSTO UNIDAD	PRECIO VTA UNIDAD	COSTO PRODUCCION	INGRESOS VENTAS
1	\$278.090	\$1.000.000	\$ 11.737.376	\$52.912.000
2	\$286.433	\$1.030.000	\$ 12.089.497	\$54.499.360
3	\$295.026	\$1.060.900	\$ 12.452.182	\$56.134.341
4	\$303.876	\$1.092.727	\$ 12.825.748	\$57.818.371
5	\$312.993	\$1.125.509	\$ 13.210.520	\$59.552.922

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V.

La tabla 19 muestra las ventas y el costo de producirlas para los primeros 5 años, con un incremento del 3% para el costo de ventas y precio de ventas, y del 5% en ingresos por ventas.

14.4 ESTADO DE RESULTADOS.

El estado de resultados, es uno de los principales estados de financieros, donde la empresa muestra el resultado financiero que puede ser de ganancia o pérdida. En donde se tienen en cuenta las ventas, las devoluciones si las hubo, costos de ventas, gastos operacionales, depreciación y la utilidad antes y después de impuestos.

Tabla 20. Estado de resultados.

ESTADO DE RESULTADOS A DICIEMBRE 31						
		2.018	2.019	2.020	2.021	2.022
INGRESOS		52.912.000	55.557.600	58.335.480	61.252.254	64.314.867
VENTA	52.912.000					
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		52.912.000	55.557.600	58.335.480	61.252.254	64.314.867
COSTO DE VENTAS		11.737.376	12.089.497	12.452.182	12.825.748	13.210.520
Costo Fijo (20% del costo)	2.347.475					
Costo Variable (80%)	9.389.901					
TOTAL COSTO DE VENTA		11.737.376	12.089.497	12.452.182	12.825.748	13.210.520
UTILIDAD EN VENTAS		41.174.624	43.468.103	45.883.298	48.426.506	51.104.347
GASTOS OPERACIONALES		39.496.116	40.680.999	41.901.429	43.158.472	44.453.227
Gastos de Administracion	7.899.223					
Gastos en Ventas	31.596.893					
DEPRECIACION		997.000	997.000	997.000	997.000	997.000
AMORTIZACION		140.000	140.000	140.000	140.000	140.000
GASTOS FINANCIEROS		-	-	-	-	-
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		40.633.116	41.817.999	43.038.429	44.295.472	45.590.227
UTILIDAD OPERACIONAL ANTES DE IMPUESTO		541.508	1.650.103	2.844.868	4.131.034	5.514.120
IMPUESTOS		178.698	544.534	938.807	1.363.241	1.819.660
33%						
UTILIDAD DEL EJERCICIO		362.810	1.105.569	1.906.062	2.767.793	3.694.460

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V

El estado de resultados vemos los ingresos de venta, costo de venta que está dividido en un 20% de costos fijos los cuales se deben cancelar independientemente de si se produce o no un servicio y en un 80% de costos variables que dependen directamente de los servicios producidos, ésta misma figura de 20% y 80% las vemos en los gastos de administración y gastos de ventas.

La utilidad del ejercicio para el año 1 serán de \$362.810 pesos Colombianos y para el año 5 la utilidad será de \$3.694.460 pesos Colombianos

13.4 Estado de situación Financiera

Es el estado financiero más importante ya que en el encontramos el resumen de todo lo que tiene la empresa, lo que debe y lo que realmente le pertenece.

En el encontramos tres cuentas principales que son:

1. Activo.
2. Pasivo.
3. Patrimonio.

Tabla 21. Estado de situación financiera.

ESTADO SITUACION FINANCIERA									
A 31 DE DICIEMBRE									
	ACTIVOS			2018	2019	2020	2021	2022	
DISPONIBLE				2.635.738	5.104.144	8.401.478	12.590.705	17.738.584	
Caja		1.097.230		2.635.738	5.104.144	8.401.478	12.590.705	17.738.584	
PROPIEDAD PLANTA Y QUIPO									
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN				4.985.000	4.985.000	4.985.000	4.985.000	4.985.000	
MUEBLES DE OFICINA		1.000.000		1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	
EQUIPOS DE OFICINA		2.050.000		2.050.000	2.050.000	2.050.000	2.050.000	2.050.000	
MAQUINARIA Y EQUIPO		1.935.000		1.935.000	1.935.000	1.935.000	1.935.000	1.935.000	
DEPRECIACION ACUMULADA				997.000	1.994.000	2.991.000	3.988.000	4.985.000	
TOTAL ACTIVOS		6.082.230		6.623.738	8.095.144	10.395.478	13.587.705	17.738.584	
PASIVOS									
CUENTAS POR PAGAR									
BANCOS		0							
OTROS PASIVOS CORRIENTES									
IMPUESTO		0	178.698	544.534	938.807	1.363.241	1.819.660		
TOTAL PASIVOS			178.698	544.534	938.807	1.363.241	1.819.660		
PATRIMONIO									
CAPITAL SOCIAL									
APORTES SOCIALES									
Aportes ordinarios		6.189.830	6.189.830	6.189.830	6.189.830	6.189.830	6.189.830	6.189.830	
UTILIDADES RETENIDAS				362.810	1.105.569	1.468.380	3.374.441	6.142.234	
Utilidad del Periodo				362.810	1.105.569	1.906.062	2.767.793	3.694.460	
TOTAL PATRIMONIO				6.552.640	7.658.210	9.564.271	12.332.064	16.026.525	
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO				6.731.338	8.202.744	10.503.078	13.695.305	17.846.184	

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V

El estado de situación financiera muestra en caja para el año 0 el valor de \$1.097.230 que equivalen a los gastos pre-operativos y a la reserva, para el año 1 vemos en caja el valor de \$2.635.738 equivalente al valor de la utilidad neta operacional antes de impuestos, \$4.985.000 equivalente al valor de los activos, una depreciación acumulada de \$997.000 que va a ir aumentando años tras año por el mismo valor, el único pasivo que hay es el impuesto de \$178.689 y aportes ordinarios por valor de \$6.189.830. Siendo los activos igual a la suma del pasivo y el patrimonio.

13.5 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja son los flujos de entrada y salida de caja o efectivo en un período determinado, es un indicador importante de liquidez, permite analizar si hay problemas de efectivo y en este caso lo más importante determinar si el

proyecto es viable o no, calcula la VPN (Valor Presente Neto) y la Tasa Interna de Retorno (Tasa Interna de Retorno).

Tabla 22. Flujo de caja.

INVERSION INICIAL	\$	6.082.230		5%	5%	5%	5%
INGRESOS	año 0		año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Ingresos por la venta de productos			\$ 52.912.000	\$ 55.557.600	\$ 58.335.480	\$ 61.252.254	\$ 64.314.867
Saldo anterior			\$ 989.630	\$ 2.528.138	\$ 5.003.645	\$ 8.308.081	\$ 12.504.410
TOTAL INGRESOS		-	\$ 53.901.630	\$ 58.085.738	\$ 63.339.125	\$ 69.560.335	\$ 76.819.277
EGRESOS							
COSTO FIJO (20% del costo)	20%		\$ 2.347.475	\$ 2.417.899	\$ 2.490.436	\$ 2.565.150	\$ 2.642.104
COSTO VARIABLE (80% del costo)	80%		\$ 9.389.901	\$ 9.671.598	\$ 9.961.746	\$ 10.260.598	\$ 10.568.416
SUB TOTALCOSTOS DE PRODUCCION			\$ 11.737.376	\$ 12.089.497	\$ 12.452.182	\$ 12.825.748	\$ 13.210.520
GASTOS DE ADMINISTRACION	20%		\$ 7.899.223	\$ 8.136.200	\$ 8.380.286	\$ 8.631.694	\$ 8.890.645
GASTOS DE VENTAS (3%)Ventas	80%		\$ 31.596.893	\$ 32.544.800	\$ 33.521.144	\$ 34.526.778	\$ 35.562.581
Amortizacion			\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000
TOTAL EGRESOS			\$ 51.373.492	\$ 52.910.497	\$ 54.493.612	\$ 56.124.220	\$ 57.803.747
UTILIDAD OPERACIONAL ANTES DE IMPUESTOS			2.528.138,00	5.175.241,24	8.845.513,54	13.436.115,06	19.015.530,19
Impuestos 33%	33%			\$ 171.596	\$ 537.432	\$ 931.705	\$ 1.356.140
				100%	80%	80%	80%
UTILIDAD NETA			\$ 2.528.138	\$ 5.003.645	\$ 8.308.081	\$ 12.504.410	\$ 17.659.391
UTILIDAD EBITDA			\$ 2.668.138	\$ 5.315.241	\$ 8.985.514	\$ 13.576.115	\$ 19.155.530
FLUJO DE CAJA OPERATIVO	-\$	6.082.230	\$ 2.668.138	\$ 5.143.645	\$ 8.448.081	\$ 12.644.410	\$ 17.799.391

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V

13.6 VPN, TIR Y B/C.

Tabla 23. VPN, TIR Y B/C.

INVERSION INICIAL	\$ 6.082.230
TIO	15%
HORIZONTE DEL PROYECTO	5 AÑOS

VPN	\$21.760.901
TIR	86,1%
PRI	2 años

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V

Teniendo en cuenta el VPN se entiende que tenemos un valor de \$21.760.901 después de recuperar la inversión en un lapso de tiempo de 5 años después de puesta en marcha la empresa, al ser éste valor mayor a cero se aprueba el proyecto como factible. También observamos que la TIR es superior a la Tasa de Interés de Oportunidad, siendo de 86,1% y con diferencia de 71,1 puntos porcentuales. La inversión se recuperará en el año dos (2).

Tabla 24. Beneficios sobre costo.

Suma ingresos	\$ 204.320.523
Suma egresos	\$ 175.256.626,01
Egresos+inversion	\$ 181.338.856,01
B/C	\$ 1,13

Fuente: Fabián De La Ossa Carvajal – Luisa Preciado V

Del análisis Costo/Beneficio se puede concluir que el proyecto es financieramente viable dado a que es mayor a 1 (1,13), por ende se aprueba el proyecto financieramente.

14. CONCLUSIONES

- Una vez finalizados todos los estudios, en especial el financiero, concluimos que es viable la realización de este proyecto, si se cumplen con las ventas proyectadas a los precios establecidos.
- Este proyecto traerá grandes beneficios para la región, en especial a los cultivadores de la zona y al impacto ambiental.
- Para la formalización de OFECARVAJAL se determinó que el tipo de sociedad más favorable es la de sociedad comercial, con las actividades económicas 9602 peluquerías y otros tratamientos de belleza, 9609 otras actividades de servicios personales.
- Al obtener una T.I.R DE 86,1% lo que nos indicó que los rendimientos futuros serán positivos, convirtiendo a esta empresa en una oportunidad de inversión.

15.RECOMENDACIONES


- Con base a los datos obtenidos a lo largo del proyecto podemos asegurar que el proyecto es viable, por lo cual se recomienda dar inicio al desarrollo de las actividades y la puesta en marcha de OFECARVAJAL.
- Para el buen desarrollo de este proyecto se recomienda trabajar de la mano con los cultivadores de sábila en la región.
- Contratar mano de obra calificada que cumpla con los requisitos establecidos en el manual de funciones con el fin de ofrecer excelente servicio.
- Se debe tener precaución con los gastos, ya que si llega aumentar sería fatal para el desarrollo del proyecto.

16. BIBLIOGRAFÍA.

- **Anzola rojas servulo, gestión administrativa, McGraw Hill, pág. 52, administración de pequeñas empresas.**
- **Schnarch kirberg, Innovación, McGraw Hill, pág. 40, Desarrollo de nuevos productos creatividad, innovación y marketing.**
- **Prieto Sierra Carlos, emprendimiento, Pearson Educación, pág. 24, emprendimiento conceptos y plan de negocios.**
- **Se consultaron diferentes conceptos contenidos en el marco conceptual. Agosto del 2017 <http://es.thefreedictionary.com>.**
- **Consulta del mapa del municipio de Ricaurte para el marco geográfico.**
https://www.google.com.co/search?q=mapa+de+ricaurte&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwi9pdPzisinZAhWRrVvKkHVPyBMAQ_AUICigB&biw=1366&bih=662#imgrc=j4UIFcJH6QqA3M:
- **Buscamos información acerca del municipio de Ricaurte.**
http://www.ricaurte-cundinamarca.gov.co/informacion_general.shtml

17. ANEXOS

17.1 ENCUESTA



UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

OBJETIVO: conocer las características de los usuarios en los centros de belleza, complementando un estudio de factibilidad sobre la creación de un centro de estética.

NOMBRE: _____ EDAD: _____
TELEFONO: _____

1. A que genero pertenece
Masculino ___ femenino ___
2. ¿Cuál es su lugar de residencia?

3. ¿con que frecuencia se dirige a centros de estética (Spa-peluquería)
a. Una vez por semana c. Una vez al mes
b. Una vez cada 15 días d. Cada 6 meses
4. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por un masaje de relajación cuerpo completo? (pesos Colombianos).
a. \$40.000 c. \$60.000
b. \$50.000 d. \$70.000
5. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por pedicura y manicure? (pesos Colombianos).
a. \$10.000 pies y \$8.000 manos c. \$14.000 pies y \$10.000 manos
b. \$10.000 pies y \$10.000 manos d. \$15.000 pies y \$15.000 manos
6. Cuando espera ser atendido en un centro de belleza, ¿Qué actividad le gustaría realizar?
a. escuchar música c. leer revistas
b. ver TV d. tomar una bebida
7. ¿Cuál de las siguientes bebidas le gustaría tomar mientras espera su turno?
a. Tinto d. Jugo
b. Café con leche e. Coctel
c. Agua
8. ¿Estaría de acuerdo con implementar aloe vera en los procesos de belleza?
SI ___ NO ___
9. ¿Qué le gustaría implementar en los centros de belleza?

10. ¿Le gustaría que los centros de belleza estuvieran rodeados de naturaleza?
SI ___ NO ___
¿Por qué?

ANEXO A. CRONOGRAMA.

	2017	2017	2017	2018	2018	2018	2018	2018
Actividad	Agosto	Septiembre	Octubre	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Problema, Justificación	X							
Marco referencial	x	X						
Recolección de información		X						
Recursos		X						
Cronograma	x	X	X					
Radicación anteproyecto				x				
Sustentación anteproyecto					X			
Proceso de planeación					X			
Estudio técnico					X			
Estudio mercado					X			
Estudio financiero					X			
Radicación proyecto final					X			

Sustentación proyecto final							X	
-----------------------------------	--	--	--	--	--	--	---	--