



Uñas
express



Universidad del Azuay
Facultad de Ciencias de la Administración
Escuela de Administración de Empresas

“EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO PARA IMPLEMENTAR EN EL
MERCADO UN SISTEMA DE DISEÑO Y PINTADO COMPUTARIZADO PARA
UÑAS”

**Monografía previa a la obtención del título de
Ingeniero Comercial**

Autoras:

Gabriela Pacheco Romero.
Vanessa Rodríguez Balarezo

Director:

Econ. Lenin Zúñiga

Cuenca, Ecuador

2013

Los conceptos, ideas, opiniones y datos que constan en este estudio son de exclusiva responsabilidad de sus autoras.

F:

Mónica Gabriela Pacheco Romero

F:

Vanessa Verónica Rodríguez

Balarezo

DEDICATORIA

La necesidad de los seres humanos de desarrollarse y convertirse en seres útiles para la sociedad es constante y aunque tengamos obstáculos que nos impiden alcanzar estas metas, siempre hay personas que nos motivan e impulsan a ser mejores, por ello dedico este trabajo a mi esposo Luis mi compañero incondicional, a mis padres por su esfuerzo y ejemplo.

Gabriela

DEDICATORIA

La presente monografía la dedico a mis Padres, quienes supieron motivarme y brindarme su apoyo incondicional.

Vanessa

AGRADECIMIENTO

Expresamos nuestros más sinceros agradecimientos, a todos quienes de una u otra manera nos brindaron su apoyo, a nuestros profesores que aportaron significativamente adquirir día a día, parte de los conocimientos que serán parte fundamental en nuestra vida profesional, y de manera especial, al Eco. Lennin Zúñiga, por su colaboración para la realización del presente trabajo.

INDICE

INTRODUCCION	1
CAPITULO I	2
CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA	2
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	6
1.1.1 Razón Social	6
1.1.2 Tipo de empresa	6
1.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	7
1.2.1 Principios de la Organización.....	8
1.2.2 Partes fundamentales de la empresa	8
1.2.3 Estructura Organizacional y Funcional.....	9
1.2.3.1 Funciones de la Gerencia General.....	9
1.2.3.2 Funciones del Área de producción	10
1.2.3.3 Funciones del Área de Ventas	11
1.2.3.4 Funciones del Área Administrativa Financiera	11
1.2.4 Organigrama funcional	12
1.3 DESCRIPCIÓN DE SERVICIOS	12
1.3.1 Máquina para pintado de uñas	13
1.3.2 Proceso de pintado de uñas.....	14
CAPITULO II	16
PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA.	16
2.1.1 Definición de planificación estratégica	16
2.1.2 Ventajas de la planificación estratégica en la empresa	17
2.1.3 Consecuencias de la falta de la planeación estratégica	17
2.1.4 Tipos de planes estratégicos	18
2.2. VALORES DE LA EMPRESA.....	19
2.2.2 Características de los valores	19
2.2.3 Importancia de los valores en una empresa	19
2.3 MISIÓN.....	22
2.4. VISIÓN.....	23
2.5 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	24
2.5.1 Objetivo General	24

2.5.2 Objetivos Específicos.....	24
2.6 ESTRATEGIAS	24
2.6.1 DIFERENCIACIÓN.	26
2.6.2 ENFOQUE.....	26
2.7 ANÁLISIS FODA.....	27
CAPITULO III	29
ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE LA EMPRESA.	29
3.1 INVERSIÓN	29
3.1.1 Inversión Fija	30
3.1.1.1 Activo Fijo Tangible	30
3.1.1.2 Activo Fijo Intangible.....	32
3.1.1.3 Activo fijo total	33
3.1.2 Capital de trabajo.....	33
3.1.2.1 Insumos	34
3.1.2.2 Gastos de Administración y Ventas	34
3.1.2.3 Remuneraciones.....	35
3.1.2.4 Total capital de trabajo	36
3.1.2.5 Depreciaciones y Amortizaciones	36
3.2 FINANCIAMIENTO	38
3.3 DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS	38
3.3.1 Servicios de pintado de uñas	38
3.4 FLUJO DE BENEFICIOS, COSTOS Y GASTOS	40
3.5 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD.....	40
3.5.1 Situación y proyección de la empresa.....	40
3.5.1.1 Proyección de ingresos, costos beneficios.	40
3.5.2 Rentabilidad	41
3.5.2.1 Valor Actual Neto –VAN-.....	42
3.5.2.2 Tasa Interna de Retorno –TIR-	43
CONCLUSIONES Y RECOMEDACIONES	45
BIBLIOGRAFÍA	47

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 - Organigrama	12
-----------------------------------	----

INDICE DE TABLAS

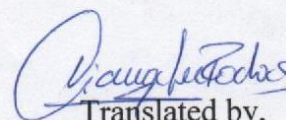
Tabla 1 - Inversión Fija	32
Tabla 2 - Activos Intangibles	33
Tabla 3 - Activo Fijo	33
Tabla 4 - Costo del pintado de uñas	34
Tabla 5 - Gastos de Administración y Ventas	35
Tabla 6 - Rol de sueldos personal administrativo	36
Tabla 7 - Requerimiento para capital de trabajo	36
Tabla 8 - Depreciaciones y amortizaciones	37
Tabla 9 - Promedio de órdenes de trabajo	39
Tabla 10 - Ventas Proyectadas.....	40
Tabla 11 - Proyección de ingresos y costos	41
Tabla 12 - VAN del 25%	43
Tabla 13 - TIR	44

RESUMEN

El mayor grado de certeza sobre el éxito que brindará la creación y funcionamiento de una empresa, es el resultado del nivel de estudio de la factibilidad de la estructura organizacional, administrativa, técnica, de localización y sobre todo la económica financiera, mismo que se aplica en la presente investigación para una empresa que se localizará en la ciudad de Cuenca, dedicada a la prestación del servicio de diseño y pintado de unas, como es "UÑAS EXPRESS", que tiene la característica de ser una pequeña empresa de carácter privado, con utilización de tecnología para un pintado de uñas , dirigida a un sector social medio, medio alto y alto.

ABSTRACT

The biggest certainty concerning the success of a company is the result of a feasibility study regarding organizational, administrative, technical, location, and especially economic-financial structure. This type of study is applied during this investigation for a company that will be located in the city of Cuenca. The company known as “UÑAS EXPRESS” will focus on nail polishing service. It is a small private company that uses computerized nail painting. It is aimed at middle, upper middle, and high class.



Translated by,
Diana Lee Rodas

INTRODUCCIÓN

La presente monografía, pretende realizar un análisis para la factibilidad de un proyecto enfocado a la imagen de las mujeres, que se la refleja inclusive a través de sus manos, y considerando que en la actualidad, el factor tiempo es una limitaciones para poder recurrir a ciertos servicios como es el pintado de uñas, se pretende poner a disposición en el mercado una empresa denominada "UÑAS EXPRESS" que brindará un servicio a través de un sistema de Diseño y Pintado computarizado para Uñas, en menor tiempo, mayor calidad y variedad de diseños, inclusive personalizados, esto gracias a la utilización de una tecnología de punta.

Para poder llegar a cumplir con este objetivo, es indispensable determinar las características de nuestra empresa, considerando los recursos y el tipo de empresa que pretendemos ser dentro del mercado, así podremos determinar la estructura y dar una descripción formal y detallada de la empresa, de igual manera, el detalle de cada uno de los procedimientos a ser ejecutados en la prestación de éste servicio.

Podremos enfocarnos en la planificación estratégica, partiendo de: valores, misión , visión y objetivos, para poder realizar un análisis y determinar las Fortalezas con las que la empresa podrá alcanzar su eficiencia, las debilidades que pueden disminuir dicha eficiencia, pudiendo encontrarnos inclusive con amenazas que pretenderán limitar y obstaculizar el cumplimiento de nuestros objetivos, pero, confiando en que las oportunidades que se presentarán, como por ejemplo el de posesionarnos en el mercado van a ser altas , gracias a un sistema innovador, que nos permite dar un valor agregado a nuestro servicio.

Para realizar la Evaluación financiera del proyecto, lo haremos mediante métodos tanto cualitativos como cuantitativos determinados ya por el mercado, y el tipo de tecnología a ser utilizada.

CAPITULO I

CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

La palabra empresa proviene del latín *emprendere* que significa iniciar alguna actividad con un cierto riesgo implícito¹. El Diccionario de la Real Academia Española, lo define como "La entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o prestación de servicios, con fines lucrativos y la consiguiente responsabilidad"

Para Petersen y Plowman, la empresa es la "Actividad en la cual varias personas cambian algo de valor, bien se trate de mercancías o de servicios, para obtener una ganancia o utilidad mutuas".

Para el presente estudio, la empresa es el ente técnicamente organizado por talento humano, recursos físicos y financieros que tiene como finalidad la producción de bienes y servicios, para la obtención de réditos o beneficios económicos.

Múltiples y variadas son las características de las empresas, debiendo considerar entre otras las siguientes:

a) Recursos

Para que la empresa alcance sus objetivos, es necesario que cuente con una serie de elementos, recursos o insumos que conjugados armónicamente contribuyen a su funcionamiento adecuado, mismos que son:

- Materiales, como las instalaciones, materia prima, materias auxiliares;

¹<http://www.slideshare.net/urielmadera/definicin-de-empresa>

- Recursos Técnicos, que sirven como herramientas e instrumentos auxiliares en la coordinación de los otros recursos, como: sistemas de producción, de ventas, de finanzas, administrativos, etc., fórmulas, patentes, marcas, etc.
- Recursos Humanos, que es el recurso indispensable en cualquier grupo social, debido a que operan el funcionamiento de los demás recursos.
- Recursos Financieros, son los recursos monetarios propios y ajenos con los que cuenta la empresa, indispensables para su buen funcionamiento y desarrollo.

b) Objetivos de la empresa

Para actuar dentro de un marco social e influir directamente en la vida del ser humano, la empresa requiere de un patrón u objetivos deseables que le permita satisfacer las necesidades del medio en que actúa, mismos que pueden ser:

1. Económicos, para alcanzar beneficios monetarios, que permitan cancelar intereses monetarios de los inversionistas; cubrir los pagos a acreedores por intereses sobre préstamos concedidos; mantener el capital a valor presente; obtener beneficios arriba de los intereses bancarios para repartir utilidades a inversionistas; reinvertir en el crecimiento de la empresa.

2. Sociales, para contribuir al bienestar de la comunidad; satisfaciendo necesidades de los consumidores con bienes o servicios de calidad, en las mejores condiciones de venta; incrementar el bienestar socioeconómico de una región al consumir materias primas y servicios y crear fuentes de trabajo; cubrir mediante organismos públicos o privados, seguridad social; contribuir al sostenimiento de los servicios públicos mediante al pago de cargas tributarias; mejorar y conservar la ecología de la región, evitando la contaminación

ambiental; producir bienes y servicios que no sean nocivos al bienestar de la comunidad.

3. Técnicos, dirigidos a la optimización de la tecnología, utilizando los conocimientos más recientes y las aplicaciones tecnológicas más modernas en las diversas áreas de la empresa; propiciar la investigación y mejoramiento de técnicas actuales para la creación de tecnología nacional; investigar las necesidades del mercado para crear productos y servicios competitivos.

c) Clasificación de las empresas

Al ser la empresa el ente que permite agrupar y organizar recursos para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios, su clasificación es amplia, por lo que se considera en función de:

1. Actividad o giro, esto es el área económica en la que se desenvuelve, que puede ser:

a) Industriales (producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas), que a su vez se clasifican en: extractivas y manufactureras;

b) Agropecuarias, que tienen como función la explotación de la agricultura y la ganadería;

c) Servicios, son aquellos que brindan servicio a la comunidad y pueden ser:

1. Comerciales, las intermediarios entre el productor y el consumidor, su función primordial es la compra - venta de productos terminados;
2. Servicios públicos varios (comunicaciones, energía, agua);
3. Servicios privados varios (servicios administrativos, contables, jurídicos, asesoría, etc.);
4. Transporte (colectivo o de mercancías);
5. Turismo;
6. Instituciones financieras;

- 7. Educación;
- 8. Salubridad (Hospitales);
- 9. Finanzas y seguros

2. Origen del capital, dependiendo de donde provienen las aportaciones y del carácter a quien se dirijan sus actividades las empresas pueden clasificarse en:

- a) Públicas, cuando el capital pertenece al Estado y pueden ser centralizadas, desconcentradas, descentralizadas, estatales, cuando pertenecen íntegramente al Estado, tiene personalidad jurídica propia y se someten alternativamente al derecho público y al derecho privado.
- b) Privadas, cuando el capital es propiedad de inversionistas privados y su finalidad es 100% lucrativa, que pueden ser el capital de origen nacional, extranjero, transnacional.
- c) Mixtas y Paraestatales cuando existe la coparticipación del estado y los particulares para producir bienes y servicios.

3) Según la magnitud de la empresa, considera tamaño de la misma y puede ser pequeña, mediana o grande; en función de criterios como monto de capital, personal ocupado, volumen de ventas, cantidades producidas,

4) Criterios de Constitución Legal, de acuerdo con el régimen jurídico en que se constituya la empresa: Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Cooperativa, Sociedad en Comandita Simple, Sociedad en Comandita por Acciones.

5) Otros criterios, que es una empresa nueva, porque va a iniciar las actividades, y por ser un producto prácticamente nuevo.

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

"UÑAS EXPRES", es una pequeña empresa natural, de carácter privado, con capital local, ubicado en la ciudad de Cuenca, que pensando en la imagen de las mujeres, considerando que uno de los aspectos más importantes en nuestro entorno social y a sabiendas que el tiempo es uno de los recursos más valiosos, pretende brindar un servicio innovador de arreglo, diseño y pintado de uñas, a través de un sistema computarizado, en el menor tiempo y con alta calidad, en donde será posible plasmar simultáneamente en sus uñas, elegantes, extravagantes o delicados diseños, buscando así resaltar su imagen, inclusive a través de sus manos que reflejan parte de su belleza, se busca llegar principalmente a las mujeres ejecutivas, comprendidas entre las edades de 20 y 40 años.

Los elementos de la empresa son:

1.1.1 Razón Social

La razón social, con la que se identifica la empresa es: "UÑAS EXPRES", denominación que expresa, a que parte del cuerpo humano va dirigida la atención, concretamente las uñas; y por otra, se reafirma con una palabra en inglés, que es únicamente tratamiento de uñas.

1.1.2 Tipo de empresa

Por la actividad, es una empresa dedicada a la prestación de servicios a la comunidad cuencana, sus función principal es el arreglo, diseño y pintado de uñas de damas, de manera personalizada y con tecnología computarizada.

Por el origen del capital, es nacional y concretamente local, que será aportado por dos socias, en partes iguales, de acuerdo a los requerimientos que se establezcan en el estudio económico financiero; y la organización,

operación, control y evaluación de recursos, de tipo privado, que estará bajo la responsabilidad directa de quienes aportan los recursos.

Por la magnitud, es una pequeña empresa, debido a que todos los aspectos con los que se determina una mediana empresa, no cubre, sea por que el monto de capital es reducido; por el número de talento humano que está directamente vinculado es de cuatro personas; el volumen de ventas es limitado; y, las prestaciones de servicios también son limitadas.

De acuerdo al aspecto legal, la empresa es una persona natural, que actuará con el respectivo RUC, y con las autorizaciones y permiso necesarios.

1.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional de la empresa, es la organización de cargos y responsabilidades que deben cumplir los miembros de una organización; es un sistema de roles que han de desarrollar los miembros de una entidad para trabajar en equipo, de forma óptima y alcanzar las metas propuestas en el plan estratégico y plan de empresa².

Es la forma en que se organizan las actividades de una empresa, especifica la división, agrupación y coordinación de sus actividades, relaciones entre los gerentes y los empleados, y de cada uno entre sí, la estructura organizativa de la empresa está formada por:

- a) El conjunto de elementos (cargos y responsabilidades) que la integran.
- b) Las funciones que tienen asignadas cada uno de los cargos.
- c) Las relaciones jerárquicas y funcionales existentes entre los distintos elementos (cargos).

²<http://www.taringa.net/posts/info/14460213/Estructura-organizacional-en-la-empresa.html>

1.2.1 Principios de la Organización

Los principios que guían la estructura organizacional de “UÑAS EXPRES”, son:

- a) **Principio de autoridad y jerarquía**, se fundamenta por cuanto la empresa funciona con niveles de autoridad, ordenados en jerarquías según el grado de responsabilidad y control; en este caso, la empresa está bajo la responsabilidad de la gerencia general, quien ejerce la autoridad principal y de él se desprenden las diferentes responsabilidades (jefaturas de finanzas, mercadeo, producción y recursos humanos), que dependen de la jerarquía del director y a su vez ejercen mando y control en los empleados de sus respectivas áreas.
- b) **Principio de unidad de dirección**, para definir los objetivos generales y estrategias de la empresa, mismo que está a cargo de la gerencia general y de quienes están directamente vinculados.
- c) **Principio de departamentalización**: consiste en la agrupación de tareas y funciones en áreas, departamentos o divisiones que coordinen las diferentes relaciones de la empresa, con respecto a finanzas, mercadeo, ventas, talento humano y operativo o de producción.
- d) **Principio de comunicación**, como elemento básico en la aplicación de un sistema de comunicación en varios sentidos: descendente (de superior a subordinado), horizontal (de jefe a jefe o de empleado a empleado), y ascendente (de subordinado a superior).

1.2.2 Partes fundamentales de la empresa

Para el normal funcionamiento de la empresa, se considera las partes fundamentales que regirán la estructura y operación:

- a) **Núcleo de operaciones**, conformado por los empleados que realizarán el diseño, y pintado de uñas.
- b) **El nivel estratégico**, son los altos directivos que realizan, que proveen de los recursos necesarios y supervisan el servicio de diseño y pintado de uñas, y

son los responsables de hacer realidad la misión, visión y diseño del plan estratégico; es más, son analistas responsables del estudio, planeación y control en la organización, normalizan las actividades de la empresa, como el control de calidad, diseñadores, creativos e investigadores de área; y, define los deberes, responsabilidades y actividades de cada persona.

- a) **Línea media**, que está bajo la responsabilidad de los socios inversionistas, responsables de la dotación de recursos.

1.2.3 Estructura Organizacional y Funcional

Para la programación, organización, administración, operación, control y evaluación de recursos de la empresa, se considera la estructura organizacional y funcional que responde a los siguientes lineamientos:

Por ser una pequeña empresa con pocas tareas y servicios, se considera la organización funcional, por cuanto las actividades a realizarse son rutinarias y agrupa al talento humano por posiciones similares o funciones semejantes, debido a que se trata de obtener, la máxima especialización y la comunicación directa, misma que está integrada por: la Gerencia General, Área de Producción, Área de Ventas y Área Administrativa Financiera.

1.2.3.1 Funciones de la Gerencia General

La Gerencia General es el Representante Legal y tiene bajo su responsabilidad la dirección y la administración y sus funciones entre otras son:

- Representar a la empresa y apersonarse en su nombre y representación ante las autoridades judiciales, administrativas, laborales, municipales.
- Realizar los actos de administración y gestión,
- Organizar el régimen interno de la empresa, expedir la correspondencia y cuidar del movimiento económico.
- Ejecutar el Plan de Negocios

- Preparar y ejecutar la programación operativa, financiera, de marketing de la empresa.
- Rendir cuenta justificada de la gestión
- Realizar todas las gestiones y trámites necesarios para la implementación y funcionamiento de la empresa.

1.2.3.2 Funciones del Área de producción

Siendo la actividad de la empresa, el servicio de diseño y pintado de uñas a damas, en ésta área las funciones son:

- Solicitar, receptar, custodiar y utilizar materiales para el servicio de diseño y pintado de uñas,
- Medición del trabajo,
- Métodos del trabajo,
- Ingeniera de producción,
- Análisis y control del servicio
- Control de calidad

El responsable del área de producción tiene como función, brindar un servicio de calidad, de manera inmediata, que permita el máximo de satisfacción a los clientes.

En esta área se cuenta con dos personas, la una para preparación de las uñas; y, la otra para el diseño y pintado.

Las funciones de quien prepara las uñas, es la recepción a los clientes y la preparación de las uñas.

Las funciones de la persona que pinta las uñas, es diseñar y pintar.

1.2.3.3 Funciones del Área de Ventas

El área de ventas está bajo la responsabilidad de una de las inversionistas, y tiene como finalidad la captación de clientes.

Tiene la función de desarrollar estrategias de ventas, objetivos y planes para la captación de clientes, a través de estrategias de ventas y marketing, siendo sus funciones:

- Analizar el modelo de ventas actual,
- Investigación y revisión permanente del tamaño del mercado actual y potencial de crecimiento

1.2.3.4 Funciones del Área Administrativa Financiera

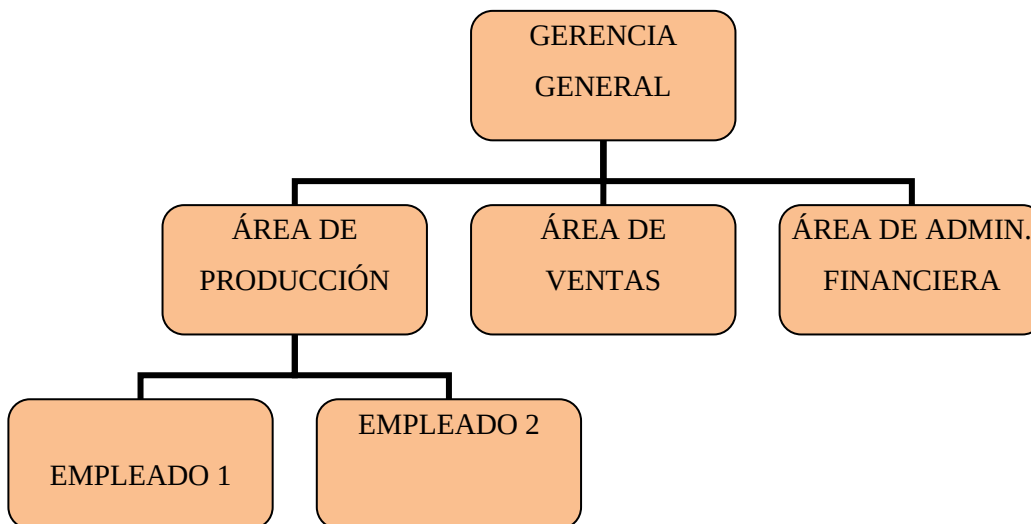
El área administrativa financiera, está bajo la responsabilidad directa de la gerencia general y desempeña un papel de crucial importancia en la operación y éxito de las empresas.

Las funciones en ésta área van desde la elaboración del presupuesto, la predicción y el manejo de efectivo, hasta la administración crediticia, el análisis de inversiones y la obtención de fondos; las funciones son:

- Análisis de los aspectos financieros de todas las decisiones.
- Análisis de la cantidad de inversión necesaria para alcanzar las ventas esperadas,
- La obtención de fondos y de proporcionar el financiamiento de los activos que requiere la empresa
- Control de costos con relación al valor producido
- Proyectar, obtener y utilizar fondos para financiar las operaciones de la organización y maximizar el valor de la misma.

1.2.4 Organigrama funcional

De manera gráfica la estructura organizacional de la empresa es:



1 Organigrama

1.3 DESCRIPCIÓN DE SERVICIOS

Con la finalidad de brindar el más eficiente y excelente servicio de diseño y pintado de uñas para damas, la empresa pone a disposición de la comunidad cuencana el servicio de impresión en uñas como el último grito de la moda, debido a que se dispone de una tecnología computarizada, para aplicar imágenes de moda –con gran calidad fotográfica y espectaculares colores– directamente en uñas artificiales o naturales en minutos.

El servicio de pintado de uñas, se puede asegurar que permite entrar a un mundo de fantasía, divertido, moderno, por cuanto permite complacer los deseos de todos; los diseños a plasmarse en las uñas son totalmente revolucionarios, extravagantes, atrevidos, audaces o delicados, como los prefiera, lo cual es factible aplicar con la utilización de un programa computarizado en una máquina que contiene más de 1.000 diseños originales y puedes añadir muchos más, que incluye fotografías personales o logos comerciales.

1.3.1 Máquina para pintado de uñas

La máquina para el pintado de uñas, se denomina "Impresora Arte en Uñas", que es la herramienta indispensable para la empresa, por cuanto permite, pintar 5 dedos a la vez de manos o pies con colores fascinantes e increíble claridad fotográfica, directamente en uñas naturales o artificiales, cuyas características son:

MODELO:	SJMN-F5
DESCRIPCION:	Impresora Arte en Unas, imprime 5 unas a la vez. No incluye Computadora, Mouse, monitor ni teclado.
CARACTERISTICAS:	Dimensiones: 495*370*370 mm Peso Neto: 16Kg Peso Bruto: 20Kg Voltaje Entrada: 110V 50Hz.

Características de la impresora:

- a) Puede adoptar varios formatos de imágenes.
- b) Inteligente, la forma y tamaño de la uña puede ser detectada inteligentemente, también la fuerza del spray y la pintura es controlada en términos de distancia, lo cual asegura se obtiene un efecto de gran precisión en la superficie de las uñas.
- c) La forma de la imagen a pintar en las uñas se puede ajustar al tamaño, forma y ángulo para adecuarse a distintos tamaños y formas de uñas.
- d) Se puede llevar un registro de uñas pintadas por día o mensual.
- e) Segura: Durante el proceso del pintado, hay un espacio de 1 a 3 mm entre la cabeza de impresión y la superficie de la uña, por lo tanto no existe posibilidad de daño a las manos.

- f) Conveniente: Puedes seleccionar 10 diseños a la vez, por lo tanto no hay necesidad de escoger los diseños uno por uno.
- g) Pintar cada uña toma aproximadamente 30 segundos o más dependiendo del diseño, por lo tanto no es necesario esperar mucho tiempo para pintar tus uñas.
- h) Duración: La pintura en la uña puede durar de 10 a 20 días en condiciones normales de uso.
- i) Expansión: la foto personal, de su novia/a, miembros de tu familia o logo de tu empresa se puede pintar en las uñas ya sea a través de fotos o escaneando.

1.3.2 Proceso de pintado de uñas

El proceso de pintado de uñas con la tecnología es el siguiente

1er. Paso: Cuidado (de acuerdo a las necesidades específicas), esterilización, masaje, corte y delineación.

2do. Paso: Preparación: Se utiliza esmalte blanco como base para la impresión, y luego esmalte especial translúcido para el embellecimiento y recubrimiento de las uñas.

3er. Paso: Selección del Patrón, se puede seleccionar el diseño deseado. Al menos 10 modelos pueden ser pre-seleccionados a la vez.

4to. Paso, Ajuste, se puede acoplar la máquina a cada uña, para que de esta manera la imagen seleccionada (patrón), se ajuste al tamaño real de la uña.

5to. Paso, Pintado, tendrá una duración de 10-20 segundos por lo general en función del tamaño de la uña y la complejidad del patrón.

6to. Paso, Patrón (de acuerdo a las necesidades específicas), puede ser decorado acuerdo con el tipo de patrón seleccionado y favorito de cliente.

Como se puede comprobar, el proceso de pintado de uñas, no implica dificultad alguna para el cliente, y su tiempo de aplicación, básicamente, es en función de la elección del diseño a ser aplicado.

CAPITULO II

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA.

Se puede constatar en la actualidad, que las necesidades y soluciones de la humanidad cada vez son más cambiantes, y expuestas a múltiples y variadas formas de resolver, situación que permite de manera especial a la iniciativa privada, crear o descubrir productos y servicios que satisfagan necesidades y sobre todo, determinar formas que les permita continuar produciendo o prestando servicios en mercados competitivos y globalizados, con la puesta en práctica y desarrollo de planes operativos de las empresas u organizaciones existentes y con mayor razón las empresas que se crean, si pretenden contar con un considerable margen de certeza para alcanzar los objetivos, metas y programaciones planteadas en el corto, mediano o largo plazo, como es la planificación estratégica.

2.1.1 Definición de planificación estratégica

La planificación estratégica, es un proceso que se inicia con el establecimiento de objetivos organizacionales, define estrategias y políticas para lograr estos objetivos y desarrolla planes detallados para asegurar la implantación de las estrategias y así obtener los fines buscados. También es un proceso para decidir anticipadamente qué tipo de esfuerzos de planeación debe hacerse, cuándo y cómo realizarse, quién llevará a cabo y qué se hará con los resultados. La planeación estratégica es sistemática en el sentido de que es organizada y conducida con base en una realidad entendida³.

³GOMEZ, Guillermo, *Planificación y organización estratégica empresarial*, Mc Graw Hill, México, 1994, p.56.

Se debe puntualizar que la planeación estratégica es una programación a largo plazo, que debe considerar la organización como un todo; esto es, incluir a todas las áreas que conforman la organización.

2.1.2 Ventajas de la planificación estratégica en la empresa

Si bien son múltiples y variadas las ventajas de la aplicación de la planificación estratégica, para la empresa "UÑAS EXPRESS", se considera en lo referente a:

- Minimizar los recursos que se necesitan para obtener un nivel específico de rendimiento.
- Maximizar el rendimiento que se puede obtener con recursos disponibles.
- Tener equilibrio entre los costos (recursos consumidos) y los beneficios (resultados).
- Permite establecer objetivos específicos, claros y precisos para la empresa, mismos que son posibles de alcanzar con eficiencia y eficacia, a través de planes de trabajo.
- Teniendo presente, que se tiene la posibilidad de reducir los niveles de incertidumbre que se pueden presentar en el futuro; pero en ningún momento se elimina.

2.1.3 Consecuencias de la falta de la planeación estratégica

Desde el punto de vista, de los aspectos negativos que se pueden presentar, cuando no se realizan los estudios de manera técnica, o más claramente por falta de planificación, los responsables de la empresa tienen la capacidad de evitar:

- Las excesivas situaciones imprevistas.
- Falta de guías de acción claras y precisas en la creación y funcionamiento.
- Peligrosa visión a corto plazo.
- No contar con criterios para decidir las inversiones y gastos a realizar.

- Falta de parámetros de control.
- Inadecuada preparación de los administradores en materia de planeación estratégica.
- No dar los valores reales a los objetivos de la empresa, al grado de resultar inútiles.
- Insuficiencia de la información destinada a la elaboración de planes de acción.
- Ineficaz realización de las revisiones del plan estratégico.
- Insuficiente vinculación entre la planeación estratégica y el control.

2.1.4 Tipos de planes estratégicos

Los planes estratégicos de una empresa pueden ser a corto, mediano o largo plazo, depende estrictamente de la magnitud de la empresa, por cuanto, la planeación responde a la cantidad de actividades que deberán realizar las diversas partes, que se encuentran divididas en jerarquías que abarcan desde niveles inferiores a superiores; es más, es fundamental que estos planes, antes de ser llevados a la práctica, sean analizados detenidamente y se hayan trazado adecuadamente las metas que se desean alcanzar a fin de aprovechar los recursos económicos dispuestos; es importante señalar que la planeación estratégica no se utiliza para tomar decisiones mirando el futuro, sino respondiendo a determinadas problemáticas del presente; por lo tanto, no se encarga de pronosticar las futuras ventas sino de resolver problemas actuales que pudieran estar relacionados con ellas. Debido a esto es que todas las empresas deben revisar anualmente su planeación estratégica y crear nuevos planes para resolver aquellos conflictos que pudieran afectar el presente; además anualmente deben revisarse los objetivos para enfocarse en las exigencias que cada etapa tiene.

Para "UÑAS EXPRESS", la planificación estratégica es el conjunto de planes funcionales que requieren de un presupuesto y cuyo enfoque está orientado a guiar a la empresa en los primeros cinco años, para lo cual se considera los

recursos que se utilizarán y el entorno en el que se desarrolla, para lograr alcanzar las metas planificadas.

2.2. VALORES DE LA EMPRESA

Con la finalidad de captar y sobre todo, mantener la fidelidad de los usuarios del servicio de diseño y pintado de uñas, la empresa aplicará principios o valores humanos éticos, que permitirán alcanzar, ciertas metas y objetivos previamente trazados; estos valores serán considerados de manera especial por sus principales directivos o responsables, quienes están en la obligación de hacer cumplir a todo el talento humano que esta directamente vinculado con la empresa, mismos que se basan en virtudes como la templanza, la prudencia, la justicia y la fortaleza para ser transmisores de un verdadero liderazgo, sobre la base de sus características e importancia:

2.2.2 Características de los valores

- Son aplicables en todos los momentos, especialmente en el trato con los clientes.
- Son susceptibles de revisión y análisis para encontrar alternativas de cambio si es necesario.
- Deben ser posibles para que el personal involucrado crea ellos.

2.2.3 Importancia de los valores en una empresa

Los valores, son los pilares del desarrollo por ser fuerzas impulsoras del cómo se presta el servicio o trabajo, toda vez, que permite:

- Posicionar una cultura empresarial.
- Marcar patrones para la toma de decisiones administrativas, operativos o financiamiento.
- Porque permiten conocer tope máximo de cumplimiento en las metas establecidas.

- Promueven cambios de pensamiento.
- Evitan los fracasos en la implantación de estrategias dentro de la empresa.
- Se evitan conflictos entre el personal.
- Con ellos los integrantes de la empresa se adaptan más fácilmente.
- Se logra el éxito en los procesos de mejora continua.

La determinación de valores de la empresa, considera conceptos como:

Valores, es el grado de significación positiva que algo tenga para el hombre y que es una forma de actuar estable en el tiempo.

Normas, son tácticas que facilitan la evaluación de las actitudes y comportamientos en correspondencia con los valores esperados.

Actitudes, tendencias evaluadoras, ya sean positivas o negativas y reflejan cómo nos sentimos con respecto a algo o a alguien. Así mismo, predicen nuestra tendencia a actuar de una determinada manera, o sea, a desarrollar una conducta.

Comportamiento (conducta), acciones concretas derivadas de una actitud.

Con lo expuesto, la empresa a implementarse será administrada por valores, esto es, que su único jefe, serán los valores de la empresa; concretamente:

1. Demostrar en todo tiempo y lugar una actitud positiva, emprendedora y optimista en y sobre el trabajo, buscando sistemáticamente los "como si", las soluciones y las decisiones en lugar de los "como no"
2. Realizar con la máxima dedicación, talento y creatividad los procedimientos que se establecen en la normativa de las funciones específicas de trabajo, de

tal suerte que el sello de cada persona incremente y fortalezca la cadena de valor de los procesos operativos, administrativos y comerciales de la empresa.

3. Actuar permanentemente con recta intención y buena fe en la ejecución de proyectos y tareas, buscando siempre las formas y métodos que aseguren los óptimos resultados de éxito, productividad y eficiencia.

4. Sustener y promover permanentemente relaciones humanas cordiales, respetuosas y armoniosas con los clientes, proveedores, jefes, colaboradores y compañeros de trabajo.

5. Valorar la solidaridad, el reconocimiento al talento de jefes, de compañeros y el trabajo en equipo como las mejores estrategias de relación humana y laboral que coadyuvan a la productividad, al logro de objetivos y al éxito grupal y personal.

6. Respetar la diversidad y pluralidad de opiniones, convicciones e ideas dentro de la empresa, reconociendo en el diálogo la herramienta esencial para la construcción de consensos, la identificación del bien común y la solución de conflictos y diferencias.

7. Lealtad que hace referencia la fidelidad, compromiso, identificación, orgullo, pertenencia, confidencialidad y defensa de intereses que en todo momento debemos demostrar, para y por nuestra empresa, quienes laboramos en diseño y pintado computarizado de uñas en la empresa "UÑAS EXPRES",

8. Manifestar fidelidad y congruencia con la misión, filosofía y valores de la empresa en el desempeño cotidiano e invertir hasta el tope de nuestra capacidad, talento y esfuerzo en el logro de los objetivos estratégicos de la misma, a través de las funciones, proyectos y tareas de nuestros particulares puestos de trabajo.

9. Demostrar hacia el interior y exterior de nuestro trabajo un sano y franco sentimiento de identificación, orgullo y defensa del nombre, prestigio e intereses de nuestra empresa, como muestra de fidelidad y sentido de pertenencia laboral y profesional.

10. Guardar escrupulosamente la confidencialidad en todo aquello que no es conferido para la realización de nuestro trabajo.

11. Proceder con honradez e integridad en nuestras actividades diarias, buscando ser ejemplo para los demás.

12. Corresponder a la confianza de la empresa, observando una conducta recta y honorable.

13. Respetar, cuidar y hacer un uso adecuado y racional de todos los valores y recursos técnicos, materiales, económicos e informativos.

2.3 MISIÓN

La misión para la empresa es la razón de ser, el motivo por el cual existe, la determinación de la o las funciones básicas que va a desempeñar en un entorno determinado; considera la necesidad a satisfacer, los clientes a alcanzar, productos y servicios a ofertar.

La característica de la misión es amplia, concreta, motivadora y posible; por cuanto se expresa la actividad que realiza y hacia qué negocios o actividades puede encaminar su futuro, esto es, estar acorde con la visión y los valores.

La determinación de la misión permite a la empresa:

- Definir una identidad corporativa clara

- Da la oportunidad de que la empresa conozca cuáles son sus clientes potenciales
- Aporta estabilidad y coherencia en la operaciones realizada.

La misión para la empresa "UÑAS EXPRES", es:

Misión

"Brindar servicios personalizados de diseño y pintado computarizado de uñas, que satisfagan los gustos y preferencias, de nuestros clientes, coadyuvando al crecimiento de la pequeña y mediana empresa."

2.4. VISIÓN

La visión se refiere a lo que el empresario quiere crear con la empresa, a una imagen futura de la organización, por lo que valora e incluye en su análisis las aspiraciones de los agentes que componen tanto internos como externos; a través de formular una imagen ideal del proyecto y poniéndola por escrito, a fin de crear el sueño (compartido por todos los que tomen parte en la iniciativa) de lo que debe ser en el futuro la empresa.

Se trata de crear una fuente de inspiración para la empresa, debido a que representa la esencia que guía la iniciativa, de ella se extraen fuerzas en los momentos difíciles y ayuda a trabajar por un motivo y en la misma dirección a todos los que se comprometen en el negocio.

La visión para la empresa "UÑAS EXPRES", es:

Visión

Ser una empresa líder en el mercado, y lograr su posicionamiento a través de los servicios de diseño y pintado computarizado para uñas, brindados con

calidad, pudiendo así ser más competitivos, satisfaciendo las expectativas y necesidades de los consumidores.

2.5 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Para determinar los objetivos de la empresa, se considera la misión, que a su vez, permite establecer metas en términos concretos, debido a que los objetivos seleccionados incorporan recursos organizacionales y guiarán el desarrollo de las actividades, que se refieren a un horizonte de corto como de largo plazo.

Los objetivos a corto plazo describen los resultados inmediatos que desea obtener; y los de largo plazo consideran lo que se puede hacer ahora para aumentar con el tiempo la fortaleza y el resultado de la organización y por tratarse de una empresa nueva, se considera los objetivos generales y específicos del presente estudio.

2.5.1 Objetivo General

Brindar un servicio de Diseño y pintado computarizado para uñas, a través de una empresa innovadora que pretende posicionarse en el mercado, buscando la mayor rentabilidad posible.

2.5.2 Objetivos Específicos

1. Dar servicios de calidad, en diseño y pintado de uñas, a precios competitivos, y en el menor tiempo posible.
2. Aprovechar tecnología de punta, para lograr dar un valor agregado a nuestro servicio.
3. Ser una Empresa pionera, en la utilización de éste sistema computarizado para diseño y pintado de uñas, mediante la satisfacción de ésta necesidad,

2.6 ESTRATEGIAS

Al ser una Estrategia un conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo, que se llevan a cabo para lograr un determinado fin o misión⁴, nos enfocaremos en la estrategia empresarial, a veces también llamada gestión estratégica de empresas, es la búsqueda deliberada de un plan de acción que desarrolle la ventaja competitiva de una empresa y la acentúe, de forma que ésta logre crecer y expandir su mercado reduciendo la competencia. La estrategia articula todas las potencialidades de la empresa, de forma que la acción coordinada y complementaria de todos sus componentes contribuya al logro de objetivos definidos y alcanzables.⁵

Al ser éste tema parte principal del proyecto hemos considerado tomar como base, para un nuestro estudio las Estrategias Genéricas de Michael Porter, cuyo objetivo principal es el desarrollo general de una empresa, a través del liderazgo en Costos, la diferenciación o enfoque: de aquí, debemos considerar que:⁶

Liderazgo de costos, tiene que ver exclusivamente a una reducción de costos, lo que trae consigo la disminución de precios, para de ésta manera tener una mayor participación en el mercado

Diferenciación, se refiere a una estrategia de producir o brindar un servicio que tenga características únicas y originales con respecto a la competencia, buscando la preferencia de los consumidores.

Enfoque, consiste en enfocar la atención a un segmento específico del mercado, satisfaciendo las necesidades de dicho segmento.

Al analizar cada una de ellas se ha podido determinar que la empresa UÑAS EXPRESS" consideraremos dos de ellas para su desarrollo.

⁴ <http://es.wikipedia.org/wiki/Estrategia>

⁵ http://es.wikipedia.org/wiki/Estrategia_empresarial

⁶ <http://www.crecenegocios.com/estrategias-genericas-de-michael-porter/>

2.6.1 DIFERENCIACIÓN.

De acuerdo a lo indicado anteriormente, que esta estrategia consiste en brindar en el caso de "UÑAS EXPRESS" a más de un servicio de calidad, ofrecer diseño y pintado de uñas de manera computarizada

UÑAS EXPRESS, ofrece brindar sus servicios en el menor tiempo posible, es decir, disminuir el tiempo que toma realizar un pintado de manera manual, artística o artesanal, si se lo puede llamar así.

Los diseños ofrecidos, son personalizados, es decir puede ir desde un sencillo diseño hasta aquel en el que se puede plasmar los mas pequeños detalles en las uñas, con la mayor precisión y claridad posible.

Su durabilidad también marca la diferencia, ya que por su barniz especial podría durar hasta 20 días en condiciones normales de uso.

Todo esto gracias a la tecnología de punta a ser utilizada en la empresa, pudiendo así marcar la diferencia en el mercado al cual se pretende brindar este servicio, que es a la ciudad de Cuenca.

2.6.2 ENFOQUE

El enfoque se refiere a la segmentación en el mercado para ofertar un bien o servicio, UÑAS EXPRESS" va dirigido y enfocado hacia la imagen de las mujeres, en donde se pretende llegar especialmente a aquellas ejecutivas, que por su tiempo necesitan satisfacer este tipo de necesidades como es el de siempre mejorar su imagen reflejada inclusive a través su manos, que con un elegante, original, delicado o personalizado diseño y pintado de uñas, resaltan su apariencia

2.7 ANÁLISIS FODA

El FODA, se refiere a las fortalezas, oportunidades, debilidades, y amenazas que tiene una empresa que se encuentra funcionando o para ser implementada, se trata de una herramienta sencilla que permite realizar un diagnóstico rápido de la situación, considerando los factores externos e internos que la afectan y así poder delinear la estrategia para el logro satisfactorio de las metas y objetivos inherentes a la empresa.

Las fortalezas, se refiere a todas aquellas actividades que la empresa realiza con un alto grado de eficiencia.

Las debilidades, son todas aquellas actividades que la empresa realiza con bajo grado de eficiencia.

Las amenazas, son todos aquellos obstáculos o limitaciones que se encuentra en el medio ambiente externo que de representarse, complicarían o evitarían el logro de los objetivos.

Las oportunidades, son todos aquellos eventos del medio ambiente externo que de presentarse, facilitarían el logro de los objetivos.

Las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, que se detectan para la implementación de la empresa son:

Fortalezas

- Diseño y pintado computarizado para uñas de excelente calidad
- Tecnología de punta
- Alta aceptación del mercado
- Conocimientos técnicos sobre administración, marketing y negocios
- Disponibilidad de capital

- Promociones de precios en días laborables
- Redes sociales para darnos a conocer

Debilidades

- Precios relativos altos
- Empresas nuevas en el mercado
- Apertura de nueva tecnología e insumos

Oportunidades

- Nuevos gustos y preferencias de los consumidores
- Desarrollo de nuevos productos
- Presentación ofertas y promociones del mercado
- Crecimiento de la demanda

Amenazas

- Rivalidad con los competidores más cercanos por la participación del mercado.
- Incertidumbre respecto al comportamiento del consumidor.
- Incertidumbre sobre las estrategias que utilizara la competencia
- Preferencia por pintado manual

CAPITULO III

ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE LA EMPRESA.

El análisis económico financiero de los proyectos constituye la técnica matemático-financiera y analítica, a través de la cual se determinan los beneficios o pérdidas en los que se puede incurrir al pretender realizar una inversión en la creación y funcionamiento de nuevas unidades productivas, debido a que permite conocer los resultados económicos que apoyan la toma de decisiones referente a actividades de inversión.

Al determinar y analizar los proyectos de inversión se establece y considera los costos en que se incurre en los diferentes rubros para el equipamiento y organización de la unidad operativa; así como, los requerimientos para su normal funcionamiento, para obtener beneficios en función de la actividad económica que realiza.

Para determinar cada uno de los rubros a ser analizados, se considera en unidades monetarias los requerimientos para la creación de la empresa y de su funcionamiento; así como, el financiamiento, y sobre esta base, determinar la factibilidad económica financiera.

3.1 INVERSIÓN

Para Massé, en el acto de invertir tiene lugar el cambio de una satisfacción inmediata y cierta, a la que se renuncia, a cambio de la esperanza que se adquiere y cuyo soporte está en el bien invertido. Por tanto, en toda inversión

se produce un desembolso de efectivo del que se espera obtener unas cantidades superiores en el futuro.⁷

3.1.1 Inversión Fija

La inversión fija es el valor expresado en unidades monetarias de los bienes y servicios que se adquirirán para la implementación de la empresa, mismos que se desembolsan hasta el momento que entra a operar o prestar servicios, que se denomina momento cero aunque pueden existir ocasiones donde el pago se difiere; comprende el precio de compra más todos los gastos necesarios, como costos de instalación, transporte, permisos, entre otros.

3.1.1.1 Activo Fijo Tangible

El requerimiento de capital, para la implementación y funcionamiento del servicio de pintado de uñas, requiere de recursos para la adquisición de bienes que permitirán llevar a cabo los servicios, que es la actividad económica de la empresa, que alcanzan a un valor de ocho mil setecientos treinta dólares, que deben ser financiados o con recursos propios del inversionista o a través del sistema financiero, a ser utilizados en el siguiente orden:

Equipo de Cómputo

- a) 2 Computadores: el uno para servicio de la administración bajo la responsabilidad directa de la secretaria, para comunicaciones, control de personal, control de activos fijos, insumos y materiales y más aspectos de la organización y administración; el otro computador exclusivamente para la operación de la empresa, o para el diseño y pintado de uñas.

⁷https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCwQFjAA&url=https://www.emp.uva.es/~dirfinan/Ftema2.doc&ei=xpD0UYC8PIjk9gT8rYGYDQ&usq=AFQjCNFBTW_mvQB48LCoUj1w2J69E6NrxA&sig2=RJAN7z2oOgKQdKI4W2ENaA

- b) La impresora de uñas, que es la máquina que permite la prestación del servicio o pintado de uñas, bajo la responsabilidad de una operadora.
- c) Impresora de tinta, para uso general de la administración, sea para comunicaciones, informes y más requerimientos que deben impresos.
- d) Teléfono, que incluye el aparato físico y la línea telefónica.

Muebles y enseres.

- a) 1 Escritorio para gerencia
- b) 1 Escritorio para secretaria, para atender e informar a los clientes, en el que se instalará el computador
- c) 2 modulares para la operación de la empresa, uno bajo la responsabilidad de la operadora dedicada a la preparación de las uñas; el otro, para el diseño y pintado de uñas, en la que se instalará la impresora y un computador.
- d) 1 Estante metálico, para colocar insumos y materiales que se requieren para el pintado de uñas.
- e) Vitrina de exhibición para colocar diseños de uñas.
- f) 6 sillas de madera para recepción a clientes
- g) 3 sillones, para la gerencia general y las operadoras
- h) Mesa de centro, para dar imagen del local.
- i) 5 espejos a ser colocados en diferentes sitios, para imagen de local y servicio de clientes.
- j) Letrero, para identificar a la empresa.

Los costos de cada uno de los bienes, fueron investigados en centros comerciales de la ciudad, como proveedores de tecnología, de computadores, mueblerías, etc., que si bien existe, una amplia gama de tipos, calidades y más características, para implementar se considera los siguientes precios:

INVERSION FIJA
EQUIPO DE COMPUTO

CANTIDAD	CONCEPTO	P.U.	TOTAL
2	COMPUTADORES	800	1600
1	IMPRESORA DE UÑAS	2500	2500
1	IMPRESORA DE TINTA	500	500
1	TELEFONO	250	250
TOTAL EQUIPO DE COMPUTO Y PROGRAMAS			4850
MUEBLES Y ENSERES			
CANTIDAD	CONCEPTO	P.U.	TOTAL
1	ESCRITORIO GERENTE	350	350
1	ESCRITORIO SECRETARIA	300	300
2	MODULAR OPERATIVO	250	500
1	ESTANTE METALICO 4 PISOS	200	200
1	VITRINA EXIBICIÓN	500	500
6	SILLAS MADERA	50	300
3	SILLONES	150	450
1	Mesa de centro	80	80
5	Espejos	200	1000
1	Letrero	200	200
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			3880
TOTAL DE INVERSION FIJA TANGIBLE			8730

Tabla 1 - Inversión Fija

3.1.1.2 Activo Fijo Intangible

Como activo fijo intangible se considera, los permisos, adecuación del local, entre otros egresos, que alcanza el valor de mil quinientos cincuenta dólares, que serán amortizados en cinco años.

- a) Adecuación del local, que incluye pintura, empotrados, arreglos y más requerimientos para la administración, operación e imagen de la empresa y el local.

- b) Se requieren permisos de la municipalidad, ruc y más instituciones, que tiene costos bajos.
- c) El estudio de factibilidad organizativo, operativo y económico financiero.

ACTIVOS INTANGIBLES

CONCEPTO	CANTIDAD	P. UNITARIO	TOTAL
Adecuación Local	1	600	600
Permiso Municipal y Bomberos	1	150	150
Estudio del proyecto	1	800	800
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			1550

Tabla 2 - Activos Intangibles

3.1.1.3 Activo fijo total

El total del activo fijo tangible e intangible es de diez mil dos cientos ochenta dólares:

ACTIVO FIJO	
CONCEPTO	TOTAL
MUEBLES Y ENSERES	3880
EQUIPO DE COMPUTO	4850
ACTIVOS INTANGIBLES	1550
TOTAL ACTIVO FIJO	10280

Tabla 3 - Activo Fijo

3.1.2 Capital de trabajo

El capital de trabajo (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación), es el valor expresado en unidades monetarias que se requiere para cubrir los gastos de administración y ventas de la empresa de manera permanente mientras la empresa no es autosustentable.

Para el presente caso, se considera como capital de trabajo, los valores correspondientes a insumos, remuneraciones, arriendos, servicios básicos del

primer mes de trabajo, debido a que la actividad de la empresa es el diseño y pintado computarizado para uñas, que se ejecuta de manera directa en el local, de administración.

3.1.2.1 Insumos

Se considera como capital de trabajo el valor de los insumos, esto es, el barniz y el cartucho de impresión (toner), que se requiere para la pintado de uñas, que alcanza al valor de mil cinco, 67/100 dólares.

COSTOS DEL PINTADO DE UÑAS TOTAL Y UNITARIA

CONCEPTO	CANTIDAD	U. MEDIDA	P. UNITARIO	COSTO MENSUAL	TOTAL ANUAL
Barniz Preimpresión	1.248,00	Frascos	3,50	364,00	4.368,00
Cartucho de Impresión	250,00	Cartucho	30,00	625,00	7.500,00
Otros	1,00	Varios	200,00	16,67	200,00
TOTAL				1.005,67	12.068,00
COSTO UNITARIO				0,08	

Tabla 4 - Costo del pintado de uñas

3.1.2.2 Gastos de Administración y Ventas

Para el funcionamiento de la empresa, se requiere del local, servicios básicos, suministros, materiales de aseo, que tendrán un valor de ocho mil cuarenta dólares al año, y al mes seis cientos setenta dólares.

GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS
ARRIENDO Y SERVICIOS BASICOS

CONCEPTO	MES	VALOR/MENSUAL	VALOR/ANUAL
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS			
ARRIENDO	12	500	6000
ENERGIA ELECTRICA	12	60	720
AGUA POTABLE	12	10	120
TELEFONO	12	30	360
INTERNET	12	30	360
SUMINISTROS	12	20	240
LIMPIEZA	12	20	240
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION		670	8040
GASTOS DE VENTAS			
INTERNET	12	20	240
FLAYERS	12	20	240
RADIO	12	50	600
OTROS	12	20	240
TOTAL GASTOS DE VENTAS		110	1320
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS		780	9360

Tabla 5 - Gastos de Administración y Ventas

3.1.2.3 Remuneraciones

El talento humano, que es el recurso esencial para la administración y operación de la empresa, está integrado por la gerencia general, secretaria y dos operadoras o trabajadoras, que requieren para remuneraciones el valor de veinte y cuatro mil cuatrocientos sesenta y dos, 73/100 dólares.

ROL DE SUELDOS PERSONAL ADMINISTRATIVO

No. DE PERSONAS	FUNCION	REMUN. BASICA	12,15 % IESS PATRONAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	T. MENSUAL	T. ANUAL
1	Gerente	600,00	72,90	50,00	22,00	25,00	769,90	9.238,80
1	Secretaria	318,00	38,64	26,50	26,50	13,25	422,89	5.074,64
2	Operadora	636,00	77,27	53,00	53,00	26,50	845,77	10.149,29
COSTO TOTAL MANO DE OBRA		1.554,00	188,81	129,50	101,50	64,75	2.038,56	24.462,73

Tabla 6 - Rol de sueldos personal administrativo

3.1.2.4 Total capital de trabajo

Los rubros concernientes a insumos, gastos administrativos y de ventas, que conforman el capital de trabajo, también se considera como capital inicial, el importe que se requiere para un mes de funcionamiento, mismo que es tres mil trescientos treinta y nueve 67/100dólares.

REQUERIMIENTO PARA CAPITAL DE TRABAJO MES Y AÑO		
CONCEPTO	MES	VALOR
MATERIAS PRIMAS E INSUMOS	1	1.005,67
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1	2.224,00
GASTOS DE VENTAS	1	110,00
TOTAL REQUERIMIENTO	1	3.339,67

Tabla 7 - Requerimiento para capital de trabajo

3.1.2.5 Depreciaciones y Amortizaciones

Si bien no se debe desembolsar valor alguno por las depreciaciones y amortizaciones, es necesario considerarles como gastos de operación, administración y ventas, que alcanza un valor anual de dos mil doscientos noventa y cuatro, 50 dólares.

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES
DEPRECIACIONES EQUIPO DE COMPUTO

CONCEPTO	VALOR	% DEPRECIACION	DEPRECIACION	VAL. DE SALVAMENTO
COMPUTADORES	1600	33%	533,28	0
IMPRESORA DE UÑAS	2500	33%	833,25	0
IMPRESORA DE TINTA	500	33%	166,65	0
TELEFONO	250	33%	83,325	0
TOTAL DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTO	4850		1616,505	0
DEPRECIACIONES MUEBLES Y ENSERES				
CONCEPTO	VALOR	% DEPRECIACION	DEPRECIACION	VALOR DE SALVAMENTO
ESCRITORIO GERENTE	350	10%	35	175
ESCRITORIO SECRETARIA	300	10%	30	150
MODULAR OPERATIVO	500	10%	50	250
ESTANTE METALICO 4 PISOS	200	10%	20	100
VITRINA EXIBICIÓN	500	10%	50	250
SILLAS MADERA	300	10%	30	150
SILLONES	450	10%	45	225
Mesa de centro	80	10%	8	40
Espejos	1000	10%	100	500
Letrero	200	10%	20	100
DEPRECIACIONES NUEBLES Y ENSERES	3680	10%	388	1740
TOTAL DEPRECIACIONES			2004,51	3680
AMORTIZACIONES				
CONCEPTO	VALOR	% DEPRECIACION	DEPRECIACION	VALOR DE SALVAMENTO
Adecuación Local	600	20%	120	0
Permiso Municipal y Bomberos	150	20%	30	0
Estudio del proyecto	800	20%	160	0
TOTAL AMORTIZACIONES	1550		310	0
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES			2314,505	3680

Tabla 8 - Depreciaciones y amortizaciones

3.2 FINANCIAMIENTO

El financiamiento para la implementación y funcionamiento de la empresa, es el resultado y efecto de financiar o aportar dinero de los inversionistas, para la adquisición de bienes y servicios; o, gestionar en el sistema financiero créditos o préstamos (quien recibe el dinero, debe devolverlo en el futuro), bajo condiciones con respecto a la tasa de interés, tiempo a cancelar, cuotas fijas, etc.

El capital inicial que requiere la empresa para su creación y el primer mes de funcionamiento es de 13.619,67 dólares que serán aportados por el inversionista, esto es, recursos propios.

3.3 DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS

Los ingresos por el servicio de pintado de uñas, es de la siguiente manera:

3.3.1 Servicios de pintado de uñas

La capacidad de la impresora, es de cinco minutos por pintado de uñas por persona, que lo realiza una operadora; también se requiere de cinco minutos para preparación y arreglo de uñas, determinación de diseño.

Considerando que la impresora es la que define el número de pintados de uñas, se proyecta que se realizarán servicios en un porcentaje del 50% de capacidad de la impresora, esto es de seis pintados por hora, que es el número para la proyección de ingresos.

Con lo descrito, se tiene: que en una hora se atenderá a 6 clientes (10 minutos por servicio); como se labora ocho horas, el número de clientes al día es cuarenta y ocho, por cinco días a la semana doscientos cuarenta a la

semana, por cincuenta y dos semanas, se tiene, que en el primer año, se realizarán doce mil cuatrocientos ochenta pintados

Cada servicio de pintado de uñas es de cinco dólares, obteniéndose ingresos en el primer año de SESENTA Y DOS MIL CUATROCIENTOS 0/100 DOLARES.

PROMEDIO DE ORDENES DE TRABAJO POR DIA MES Y AÑO

CONCEPTO	CLIENTE HORA	HORAS DIA	SEMANA	AÑO
Diseño y Pintado	6	48	240	12480
PRECIO	5	5	5	5
TOTAL ORDENES DE TRABAJO	30	240	1200	62400

Tabla 9 - Promedio de órdenes de trabajo

El precio de cinco dólares por pintado de uñas, se debe a que en la actualidad se realiza el mismo servicio de manera manual justamente a este precio, que requiere un lapso de tiempo de 20 minutos para el pintado, y la permanencia del pintado de manera nítida es de siete días.

Con la utilización de tecnología computarizada, el tiempo para pintado es de diez minutos y la permanencia de las uñas pintadas es de diez a veinte días de manera nítida, por lo que se considera como precio de mercado el que lo viene cobrando de manera manual.

Se considera como promedio de pintado de uñas, seis servicios por hora, debido a que se laborará en horario de 10H00 a 13h00; y de 15H00 ha 20H00; es más, también se laborará los días sábados en horarios en función de necesidades, compensando la falta de demanda si se presentara en los días laborables.

3.4 FLUJO DE BENEFICIOS, COSTOS Y GASTOS

Los ingresos para un período de cinco años, es de la siguiente manera:

Se considera que en el primer año, se realiza el pintado de uñas a un 50% de la capacidad de la máquina impresora, en las ocho horas laborables, por lo que se proyecta un crecimiento anual del 5%, que es un aproximado al crecimiento de la economía nacional en el presente año que es del 4,4%⁸, con lo que se tendría los siguientes ingresos.

VENTAS PROYECTADAS

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS PROYECTADAS	62.400,00	65.520,00	68.796,00	72.235,80	75.847,59

Tabla 10 - Ventas Proyectadas

3.5 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

3.5.1 Situación y proyección de la empresa

El análisis de la rentabilidad de la creación y funcionamiento de la empresa, dedicada al diseño y pintado computarizado para uñas, con impresora digitalizada se considera: a) La situación de la empresa al momento de iniciar la actividad, b) la proyección de ingresos, costos y determinación de beneficios; y sobre esta base, el análisis financiero.

3.5.1.1 Proyección de ingresos, costos beneficios.

Sobre la base de los requerimientos de la empresa, expresados en unidades monetarias, la proyección de ingresos, costos y los respectivos beneficios, son:

⁸<http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/crecimiento-de-ecuador-superara-el-4-en-2013.html>

PROYECCION DE INGRESOS Y COSTOS DE PINTADO DE UÑAS

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIONES						
Activos Fijos	-8730					
Diferidas	-1550					
Capital de Trabajo	-2334					
TOTAL INVERSIONES	-12614					
FLUJO OPERATIVO						
VENTAS		62.400,00	65.520,00	68.796,00	72.235,80	75.847,59
COSTO DE VENTAS						
Materias primas y materiales		12.068,00	12.671,40	13.304,97	13.970,22	14.668,73
UTILIDAD EN VENTAS		50.332,00	52.848,60	55.491,03	58.265,58	61.178,86
MENOS GASTOS DE ADMINISTRACION S		34.817,24	34.817,24	34.817,24	32.890,73	32.890,73
REMUNERACIONES		-24.462,73	-24.462,73	-24.462,73	-24.462,73	-24.462,73
ARRIENDOS, SERVICIOS BÁSICOS Y OTROS		-8.040,00	-8.040,00	-8.040,00	-8.040,00	-8.040,00
DEPRECIACIONES		-2.314,51	-2.314,51	-2.314,51	-388,00	-388,00
MENOS GASTOS DE VENTAS		1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00
Gastos de Ventas		-1.320,00	-1.320,00	-1.320,00	-1.320,00	-1.320,00
UTILIDAD ANTES DEL 15% TRABAJADORES		14.194,76	16.711,36	19.353,79	24.054,85	26.968,13
15% Trabajadores		-2.129,21	-2.506,70	-2.903,07	-3.608,23	-4.045,22
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		12.065,55	14.204,66	16.450,72	20.446,62	22.922,91
22% IMPUESTO		-2.654,42	-3.125,02	-3.619,16	-4.498,26	-5.043,04
UTILIDAD NETA		9.411,13	11.079,63	12.831,56	15.948,37	17.879,87
DEPRECIACIONES		2.004,51	2.004,51	2.004,51	388,00	388,00
TOTAL FLUJO OPERATIVO		11.415,63	13.084,14	14.836,07	16.336,37	18.267,87
VALOR RESIDUAL		6.725,50	4.720,99	2.716,49	2.328,49	1.940,49
Activos Fijos						3780
Diferidas						
Capital de Trabajo						
TOTAL VALOR RESIDUAL						3780
FLUJO DE BENEFICIOS DEL PROYECTO	-12614	18141,12787	17805,12867	17552,55476	18664,85022	20208,35425

Tabla 11 - Proyección de ingresos y costos

3.5.2 Rentabilidad

La rentabilidad de la empresa en los cinco años de funcionamiento con valores actualizados es:

3.5.2.1 Valor Actual Neto –VAN-

El valor actual neto, más conocido por las siglas de su abreviación, VAN, es una medida de los excesos o pérdidas en los flujos de caja, todo llevado al valor presente (el valor real del dinero cambia con el tiempo)⁹.

El valor actual neto, es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión; la metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto; a este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

Este método es uno de los criterios económicos más utilizados en la evaluación de proyectos de inversión; debido a que consiste en determinar la equivalencia en el tiempo cero de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado.

Como criterio de evaluación de la empresa, se considera el valor actual neto a la tasa de actualización del 25%, debido a que la tasa de interés del sistema financiero es aproximadamente del 15% anual y la tasa de inflación sobre el 4%, y se considera un riesgo de capital o un posible beneficio 6%.

⁹<http://www.misrespuestas.com/que-es-el-valor-actual-neto-van.html>

VAN DEL 25%

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	VAN
utilidades= Ingresos - gastos		9.411,13	11.079,63	12.831,56	14.671,09	16.602,60	
	INVERSION	1,25	1,5625	1,953125	2,44140625	3,051757813	
	-13.619,67	7.528,90	7.090,97	6.569,76	6.009,28	5.440,34	19.019,58

Tabla 12 - VAN del 25%

Con la tasa de actualización, del 25%, se tiene un valor actual neto de 19.019,58 dólares, que es el beneficio que tiene la empresa en un período de cinco años, luego de cubrir costos o gastos, que se considera positivo.

3.5.2.2 Tasa Interna de Retorno –TIR–

La tasa interna de retorno, TIR es una herramienta o medida usada como indicador al cuantificar la eficiencia de una inversión determinada. Al contrario del VAN (valor actual neto), que entrega como resultado una magnitud, el TIR entrega un porcentaje, por lo que muchos analistas lo prefieren, aunque es más preciso como indicador el VAN¹⁰.

En otras palabras, el TIR es la tasa compuesta de retorno anual que se puede ganar de una inversión. Por lo mismo, matemáticamente el TIR se calcula partiendo de la ecuación del VAN, haciendo este igual a cero y calculando "i" para este valor.

La implementación y funcionamiento de una unidad productiva, que presente una TIR, superior al costo de oportunidad de capital, como es la tasa de interés activa del sistema financiero, la inversión que se realice, es buena.

Hay otros factores importantes a considerar al usar esta herramienta, como con todos los estimadores matemáticos. Por ejemplo en el caso donde se evalúa entre dos proyectos mutuamente excluyentes, si uno de ellos tiene una

¹⁰<http://www.misrespuestas.com/que-es-la-tasa-interna-de-retorno.html>

inversión inicial mayor que el otro, puede ser que tenga una TIR (tasa interna de retorno) menor, pero un mayor VAN (valor actual neto), por lo que puede ser más conveniente el proyecto de mayor VAN.

Por lo anterior es que si bien la tasa interna de retorno o TIR es el indicador preferido por los analistas a la hora de evaluar un proyecto, se debe usar en conjunto con el VAN para tomar una buena decisión, y no desechar un proyecto que pueda entregar mayores utilidades a la empresa.

TIR = 82,90

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	VAN
utilidades= Ingresos - gastos		10.238,89	11.907,39	13.659,32	15.498,85	17.430,36	
	INVERSION	1,82900	3,34524	6,11845	11,19064	20,46768	
	- 13.619,67	5.598,08	3.559,50	2.232,48	1.384,98	851,60	6,98

Tabla 13 - TIR

La Tasa Interno de Retorno para las inversiones del presente proyecto es del 82,90%, que se puede asegurar es excelente, si comparamos con el costo de oportunidad de capital del sistema financiero para microcréditos, que es aproximadamente del 25%.

De contar la empresa con una producción superior al 50% de la capacidad operativa de la impresora, los resultados son superiores a los indicados el punto 3.6.1; esto es, un mayor valor absoluto con valor actual neto; y una tasa interna de retorno superior a la indicada.

CONCLUSIONES Y RECOMEDACIONES

El desarrollo del presente trabajo que se refiere a la creación y funcionamiento de una unidad de producción dedicada al diseño y pintado de uñas, de manera computarizada, misma que tiene el carácter de ser una pequeña empresa privada, por el monto de su capital, los niveles de ingresos y egresos y por el talento humano que utiliza, permite obtener las siguientes conclusiones y recomendaciones:

CONCLUSIONES

1. Para determinar los requerimientos de la creación y funcionamiento de una pequeña empresa, fué necesario el conocimiento teórico de las ciencias de la administración y de manera concreta la planificación estratégica, como herramienta básica para determinar la estructura organizacional, funcional, operativa, de control y evaluación de recursos.
2. Para la creación de una empresa dedicada a la prestación de servicios, se determinó de manera clara y específica cada una de las características como: tipo de empresa, de persona, de actividad, entre otros aspectos.
3. La determinación específica del tipo de empresa a implementarse, permitió definir, cuantificar y expresar en unidades monetarias, los requerimientos de capital y los parámetros que avalizan la factibilidad económica financiera.
4. Con todo lo anterior podemos determinar que la implementación en el mercado de un Sistema de Diseño y pintado computarizado para uñas, de acuerdo al análisis realizado se trata de una alternativa viable, mediante la cual podremos ayudar a la mujer multifacética de hoy en día, manteniendo la política de siempre estar a la vanguardia de la calidad de servicio ofrecida, manteniendo uno de los puntos más importantes dentro del servicio ofrecido como es la diferenciación.

RECOMENDACIONES

Al haber determinado la factibilidad de esta alternativa, es importante que al ejecutar este proyecto se tomen ciertas consideraciones como son:

Mantener siempre la vanguardia de la moda, ya que es el factor del cual parte la preocupación por mejora la imagen de las mujeres de hoy en día. Estar en constante renovación e implementación de sistemas tecnológicos que permitan cumplir cada vez con mayor calidad este servicio. Estos aspectos irán siempre de la mano, con la calidad humana de quienes son parte de esta empresa de diseño y pintado computarizado para uñas. Cabe recalcar que la tecnología o innovadoras ideas no llegarán a suplantar el factor muy importante como es la calidez en la atención a nuestros clientes, recomendando por ello, la capacitación constante, así como la motivación concurrente a quienes forman parte de UÑAS EXPRESS, para poder alcanzar nuestro objetivo principal.

BIBLIOGRAFÍA

- GOMEZ, Guillermo, *Planificación y organización estratégica empresarial*, Mc Graw Hill, México, 1994, p.56.
- PORTER, Michael, *Estrategia competitiva*, Ed. Pirámides S.A, 2009.
- RODRÍGUEZ. Joaquín. *Cómo aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa*, Editorial Thomson, México, 2005. Pág. 98. Quinta Edición.
- BACA URBINA, Gabriel, *Evaluación de Proyectos*, Editorial Mc Graw Hill, México, 2006
- Autor no definido. (2013) *Planificación Estratégica* Recuperado Junio/2013. <http://www.slideshare.net/reY21do/la-planificacin-estratgica>
- WIKIPEDIA junio/2013. <http://es.wikipedia.org/wiki/Estrategia>
- El país muestra un excelente desempeño económico(2013, Mayo 09). *El Telégrafo*. Recuperado mayo /2013. <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/crecimiento-de-ecuador-superara-el-4-en-2013.html>
- Autor no definido. *La inversión en la Empresa*, Recuperado junio/2013. https://www.google.com.ec/#sclient=psy-ab&q=Para+Mass%C3%A9%2C+en+el+acto+de+invertir+tiene+lugar+el+cambio+de+una+satisfacci%C3%B3n+inmediata+y+cierta%2C+a+la+que+se+renuncia%2C+a+cambio+de+la+esperanza+que+se+adquiere+y+cuyo+soporte+est%C3%A1+en+el+bien+invertido&oq=Para+Mass%C3%A9%2C+en+el+acto+de+invertir+tiene+lugar+el+cambio+de+una+satisfacci%C3%B3n+inmediata+y+cierta%2C+a+la+que+se+renuncia%2C+a+cambio+de+la+esperanza+que+se+adquiere+y+cuyo+soporte+est%C3%A1+en+el+bien+invertido&gs_l=hp.12..0l4.49610.49610.1.58231.1.1.0.0.0.0.0.0....1...1c.1.21.psy-ab.uCPSL4yz2wo&pbx=1&bav=on.2.or.r_cp.r_qf.&bvm=bv.49478099,d.eWU&fp=e35a158c3d310a6b&biw=1067&bih=501
-

- Autor no definido. Estructura Organizacional. Recuperado mayo/2013. <http://www.taringa.net/posts/info/14460213/Estructura-organizacional-en-la-empresa.html>
- Autor no definido. La Empresa (2011, Febrero 18). Recuperado mayo/2013. <http://www.slideshare.net/urielmadera/definicin-de-empresa>
- Autor no definido. Valores de una Empresa. Recuperado Junio/2013. http://www.trabajo.com.mx/valores_de_una_empresa.htm