



**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESTÉTICA FACIAL
Y CORPORAL-SPA EN EL MUNICIPIO DE COTORRA**

PRESENTADO POR:

ANDREA PAOLA CAUSIL RODELO

OLGA ELENA MORALES PÉREZ

LIZETH PAOLA ATILANO BRAVO

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR – CUN

PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA

MONTERÍA-CÓRDOBA, NOVIEMBRE 2018



**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESTÉTICA FACIAL
Y CORPORAL-SPA EN EL MUNICIPIO DE COTORRA**

PRESENTADO POR:

**ANDREA PAOLA CAUSIL RODELO
OLGA ELENA MORALES PÉREZ
LIZETH PAOLA ATILANO BRAVO**

**Trabajo de Grado para Obtener el Título de
Contaduría Pública**

Asesor de Tesis: JUAN CARLOS BUENDIA PASTRANA

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR-CUN

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MONTERIA-CORDOBA, NOVIEMBRE DE 2017

ACEPTACIÓN

Nota de Aceptación

Firma del Director del Programa

Firma del jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Fecha _____

DEDICATORIA

A Dios quién es el que permitió que terminará con satisfacción, a mi hija Karol Andrea Flórez Morales mi principal motivo de superación y a toda mi familia por el apoyo en esta etapa de mi vida.

Olga

A Dios primero que todo, por qué de su mano todo se ha llevado a cabo de la mejor manera, a mi esposo y mis padres por su apoyo incondicional desde el principio hasta el final de esta etapa universitaria

Andrea

A Dios en primera instancia, a mi madre y mis hermanos por su apoyo incondicional

Lizeth

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, a DIOS por darnos sabiduría, fe y constancia para lograr nuestros metas y culminar con satisfacción esta etapa de nuestras vidas.

A nuestras familias por su apoyo incondicional.

A nuestro Tutor, JUAN CARLOS BUENDIA PASTRANA, por apoyarnos y ser nuestra guía en la construcción de este proyecto.

A todas y cada una de las personas que contribuyeron de una u otra forma para que hoy hayamos terminado esta carrera.

**OLGA MORALES
ANDREA CAUSIL
LIZETH ATILANO**

1. Contenido

Introducción	7
Capítulo I. Marco Referencial.....	8
1. Marco Referencial.....	8
1.1 El Problema	8
1.1.1 Descripción del Problema	8
1.1.2 Planteamiento del problema	9
1.2 Justificación del problema	10
1.3 Objetivos de la Investigación	15
1.3.1 Objetivo general	15
1.3.2 Objetivos específicos.....	15
Capítulo II Marco Teórico	16
2. Marco teórico	16
2.1 SPA.....	16
2.1.1 Beneficios de un spa.....	17
2.1.2 El Estrés.....	17
2.1.3 Manejo del Estrés	20
Capítulo III Marco conceptual	23
3. Marco Conceptual	23
Capítulo IV Marco Temporal.....	25
4. Marco Temporal.....	25
Capítulo V Marco Espacial.....	25
5. Marco Espacial.....	25
6. Diseño Metodológico	26
6.1 Tipo de estudio	26
6.2 Método De Estudio.....	26
6.3 Método De Recolección De La Información.....	26
6.4 Fuentes De Información	26
6.4.1 Población, universo y Muestra	26
7. Objeto de la investigación.....	28
7.1 Misión.....	28
7.2 Visión.....	28
7.3 Política de calidad.....	28
7.4 Objetivos de calidad	28
7.5 Valores corporativos.....	29

7.6	Principios	29
8.	Análisis de la información	30
8.1	Formulario de observación	30
8.2	Análisis de fuentes secundarias	31
8.3	Análisis de fuentes primarias.....	32
8.3.1	Análisis de Encuesta. Tabulación.....	32
8.3.2	Análisis de Encuesta. Gráficos.....	35
8.4	Análisis General	44
9.	Conclusiones	70
10.	Recomendaciones.....	71
11.	Referencias bibliográficas.....	72

Introducción

El aumento de la población actual en el planeta implica un incremento en el consumo de recursos, servicios y oportunidades. Muchas veces estas oportunidades no van de la mano del crecimiento poblacional, por el contrario, la economía maneja sus propios indicadores y factores como el desempleo, oportunidades de estudio, vivienda y la inherente búsqueda de del mejoramiento de las condiciones de vida, puede generar o causar presiones en la rutina diaria de las personas.

Anualmente, cada vez más personas en el mundo padecen cuadros de ansiedad asociadas al estrés, se ven obligados a un ritmo mucho más exigente en su vida académica y laboral; conllevando a padecer cuadros de estrés cada vez mayores que pueden desencadenar en el surgimiento de otras enfermedades asociadas.

Por su parte, la inversión en establecimientos dedicados al cuidado corporal en materia de salud; se han visto en aumento. Resultado del creciente interés por mantener estilos de vida saludable o como estrategias para manejar dichos niveles de estrés. (Becoña Iglesias & Fernando., 2008)

Con el siguiente estudio, evaluaremos la viabilidad de crear una estética facial y corporal-spa en el municipio de Cotorra; debido a que los servicios de este tipo, son ofertados en la capital del departamento de Córdoba - Montería, implicando un aumento en los gastos de tiempo de movilización y transporte. Existe entonces una población dedicada a actividades laborales, académicas y saludables, que ven sus necesidades insatisfechas en el municipio.

Capítulo I. Marco Referencial

1. Marco Referencial

1.1 El Problema

1.1.1 Descripción del Problema

Según la Estimación y proyección de población nacional, departamental y municipal por sexo 1985-2020 del DANE, el municipio de Cotorra, para el año 2018 contará con cerca de 18.711 habitantes y se espera crezca por encima de los 18.850 para 2019. Crecimiento asociado a empresas manufactureras o industriales en su territorio y ofertas académicas, que además atraen a población y fuerza laboral de todos los estratos sociales. (DANE, 2005).

Tabla 1.

Estimaciones de población 2018

Habitantes	Mujeres	Hombres	Urbano	Rural
18.711	9.394	9.317	12.255	6.556

Fuente: Estimación y proyección de población nacional, departamental y municipal por sexo.

Actualmente, se ven obligados a trasladarse a Montería, la ciudad cercana más importante, además de ser la capital del Departamento de Córdoba; donde logran satisfacer sus necesidades de relajación y esparcimiento, encontrando ofertas en servicios bancarios y financieros, supermercados de grandes superficies, actividades de entretenimiento (Cine, Conciertos, Cultura entre otros), así como servicios médicos especializados y estéticos, de alta calidad.

Entendiendo que esta necesidad de distracción de la fuerza laboral y académica del municipio de Cotorra como fórmula para disminuir los niveles de estrés, enfermedad que ha sido definida por la Organización Mundial de la Salud (OMS) como “el resultado del desequilibrio entre las exigencias y presiones a las que se enfrenta el individuo por un lado y sus conocimientos y capacidades por otro”, complementado con la información de la Organización Internacional del

Trabajo (OIT) quien menciona que es “una enfermedad peligrosa para las economías industrializadas y en vía de desarrollo”. Dentro de los estudios realizados a nivel mundial, ha sido categorizada en el segundo lugar del ranking de problemas de salud en el trabajo y se estima que entre el 50% y el 60% de las jornadas laborales pérdidas se presentan por esta causa. (Fernández, 2010.)

Una estética facial y corporal SPA, se presenta como una oportunidad de negocio para ayudar en la prevención de enfermedades asociadas al estrés, y como punto de apoyo en el mantenimiento de un estilo de vida saludable. Sin discriminar a hombres y mujeres.

1.1.2 Planteamiento del problema

¿Es factible la creación de una estética facial y corporal- SPA; que atienda sin distinción de sexo a los habitantes del municipio de Cotorra?

1.2 Justificación del problema

La actual situación económica y los factores de carácter social influyen de manera directa en los cuadros de estrés de las personas, el más reciente informe de Regus, una firma especializada en temas laborales que determinó, después de encuestar a más de 16.000 profesionales de distintas áreas, que el 38% de los colombianos que están empleados sufren de estrés laboral. (Negocios, 2012). Igualmente, una encuesta de Seguridad y Salud del Ministerio de Trabajo determinó cuáles son los principales aspectos que generan estrés en el ámbito laboral, entre ellos se encontraron: El acoso laboral representando un 9.4% entre todos los niveles. Según la II Encuesta de Seguridad y Salud en el Trabajo, presentada por el Ministerio de Trabajo, en Colombia los riesgos psicosociales – estrés- se generan en actividades de atención al público, posturas que producen cansancio o dolor, trabajo monótono y cambios en los requerimientos de la tarea.

De manera similar el artículo 13 de la resolución 2646 de 2008 establece los criterios para la intervención de los factores psicosociales. Los criterios mínimos que deben tener en cuenta los empleadores para la intervención de los factores psicosociales en el trabajo y las administradoras de riesgos profesionales para llevar a cabo la asesoría a las empresas, son los siguientes (Ministerio de la Protección social, 2008):

1. Toda intervención de los factores psicosociales en el trabajo implica el compromiso de la gerencia o de la dirección de la empresa y el de los trabajadores.
2. La intervención de los factores de riesgo psicosociales se debe establecer con la participación de los directamente interesados o afectados.
3. Para priorizar la intervención de los factores de riesgo psicosocial, se debe tener en cuenta lo siguiente:

- 3.1 Su asociación estadística con efectos negativos sobre el trabajo o los trabajadores, resultado del análisis epidemiológico de la empresa.
- 3.2 Aquellas condiciones de trabajo propias de la actividad económica de la empresa, cuya intervención es recomendada por la literatura científica.
4. Realización de actividades educativas o formativas con los trabajadores, con el objeto de modificar actitudes o respuestas frente a las situaciones. Dichas actividades deben formar parte de un programa continuo y realizarse de manera paralela a la modificación de las condiciones de trabajo, aplicando técnicas de educación para adultos
5. Los procesos de inducción, re inducción, entrenamiento y capacitación facilitarán el conocimiento y la motivación de los trabajadores sobre los factores que afectan su salud y su bienestar.
6. En los métodos de intervención de los factores psicosociales del trabajo debe primar el enfoque interdisciplinario.
7. Los métodos de intervención se deben diseñar y ejecutar de conformidad con la realidad histórica de la empresa, su cultura y clima organizacional, con criterio de factibilidad y teniendo en cuenta que siempre debe haber un método de intervención adecuado para cada empresa y para cada población laboral.
8. Las acciones que se lleven a cabo deben estar integradas a los programas de salud ocupacional, así como a los programas de mejoramiento continuo y de calidad en las empresas.
9. Para eventos agudos, se deben desarrollar programas de intervención en crisis.
10. Dentro de las situaciones que mayor estrés generan en los trabajadores colombianos con consecuencias psicológicas, físicas y sociales negativas, los especialistas destacaron

situaciones como: -El trabajo excesivamente exigente, Falta de tiempo para completar las tareas asignadas, Falta de claridad sobre la función del trabajador, Desajustes entre las exigencias del trabajo y la competencia del trabajador. De acuerdo con el estudio, entre el 2009 y 2012, los eventos derivados de estos riesgos presentaron un incremento del 43%, principalmente con la ansiedad y la depresión. Encontramos igualmente, enfermedades asociadas al estrés como (Sura., 2013):

1. Enfermedades coronarias: al sufrir de estrés, se puede elevar la presión sanguínea de muchas mujeres, causando problemas tan graves como ataques cardíacos. El estrés y otros factores de riesgo, como la obesidad y el consumo de tabaco y alcohol pueden desencadenar una enfermedad coronaria en la mujer. Para conocer más sobre los factores de riesgo cardiovascular en la mujer.
2. Piel: en algunos casos de estrés excesivo, muchas mujeres pueden sufrir problemas cutáneos como descamación, escozor, resequedad y picazón en la piel. También, puede presentarse acné, caída del cabello, sudor excesivo, rosácea, uñas quebradizas y urticaria.
3. Trastornos menstruales: el estrés en exceso puede alterar los ciclos menstruales de la mujer con nefastas consecuencias para su salud como la ausencia permanente del periodo menstrual o amenorrea, esterilidad o infertilidad (puesto que las hormonas sexuales y las que se producen por el estrés se regulan por la misma glándula, que es el hipotálamo). También puede desencadenar problemas ovulatorios, periodos menstruales irregulares, entre otros.
4. Problemas digestivos: Estudios recientes demostraron que el estrés causa (y en algunos casos empeora) los problemas digestivos en las mujeres. El colon irritable, algunas

formas de gastritis, náuseas, diarreas, inflamación, dolor abdominal, entre otros, están secretamente relacionados con el estrés en las mujeres. Estas enfermedades pueden estar relacionadas también con la ansiedad y la depresión. La forma más clara de saber si estas enfermedades son causadas por el estrés, es que no son continuas, si no que se presentan frecuentemente sin una causa específica. Consulta a tu médico en caso de que alguno de los malestares anteriores se presente con frecuencia.

5. Problemas mentales: El estrés puede desencadenar problemas mentales graves en las mujeres. Ansiedad, depresión, insomnio, ataques de pánico, neurosis, etc., pueden ser enfermedades mentales muy graves que pueden tener su origen en una vida acelerada y con mucho estrés en la cotidianidad. Muchas veces, el tratamiento para el estrés puede incluir medicamentos y terapia diaria para tratar de reducir el estrés del día a día.

Otras investigaciones han señalado diferentes variables que influyen en la generación de altos niveles de estrés en los pobladores de las grandes ciudades: ruido, número de personas por habitación, edificaciones, congestión peatonal y vehicular. Dorantes & Matus (2002) mencionan, por ejemplo, que el ruido actúa como distractor, establece barreras en la comunicación, y es un estímulo aversivo que obliga a la persona a evitarlo de inmediato.

Por ende, considerar a una población que padece o puede verse afectada por el estrés y sus dolencias, el SPA centro de belleza y relajación ayudaría mucho a los ciudadanos al brindarle un espacio que la sociedad del ámbito laboral y otras personas fuera de ese ámbito tengan un lugar de esparcimiento que le haga sentir a la persona que es la tranquilidad, porque dentro de la población hace falta un centro de esparcimiento y combate al estrés. En la actualidad estamos sometidos a muchas tensiones y al encontrar un lugar donde nos podamos relajar y reanudar

nuestra belleza en un solo espacio sería una buena opción al momento de escoger que hacer para distraernos.

Según estudio, alrededor del 65% de las compras registradas las hacen las mujeres entre 19 años y 34 años. Un estudio reciente de la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE) señala que los productos más vendidos a través de internet en Colombia fueron los reductores corporales y las depilaciones, dos productos pertenecientes a la categoría de belleza y salud (55%), que se convirtió en el nuevo motor del comercio electrónico en el país, después de que las ventas online de esta categoría se duplicaron en el último trimestre del 2014 y alcanzaron un 55%. Mensualmente los colombianos destinan como mínimo el 8% de su salario mensual en belleza y cuidado personal, que si llegara a ser el mínimo legal de 800.000 pesos colombianos, este monto ascendería a los \$64.000 pesos.

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo general

Realizar un estudio que permita determinar la factibilidad para la creación de una estética facial y corporal SPA para la relajación y cambio de imagen con un personal altamente calificado y con alta tecnología, para el municipio de Cotorra, Córdoba.

1.3.2 Objetivos específicos

- Realizar encuestas en lugares públicos del municipio de Cotorra preguntando sobre los conocimientos del servicio.
- Ejecutar un estudio de mercados con el fin de conocer la población objetivo, competencia, calidad de productos, oferta y demanda.
- Desarrollar una estrategia de publicidad adecuada a las necesidades del cliente con el fin de obtener una respuesta positiva del producto.

Capítulo II Marco Teórico

2. Marco teórico

2.1 SPA

El termino SPA, proviene del latín, *Salutem Per Acqua* (SALUD POR MEDIO DEL AGUA). Los SPA se basan en la utilización del agua para realizar terapia de relajación, por ende en todo SPA, abundan las piscinas, los jacuzzis, saunas, etc.; y es que la idea que los clientes que visiten estos centros es que puedan gozar de estos elementos para liberar tensiones acumuladas día a día.

Hoy en día la mayoría de los SPA modernos no ofrecen terapias con aguas termales que fueron como se empezaron a realizar sino que solo con agua potable. La diferencia no es menos, ya que el agua de la llave es absolutamente normal, en cambio el agua termal es un agua mineral con propiedades terapéuticas de corte medicinal, sin embargo es innegable el hecho de que la mayoría de las personas que viven en las ciudades, sufren alguna patología producida por el ajetreo constante de la vida diaria; es así como muchas personas sufren de estrés u otros desordenes producidos por la angustia, la falta de tiempo o la sobre carga laboral.

Debido a estos motivos los centros que ayudan a prevenir o curar estas patologías están de moda. Es el caso de los SPA, centros de belleza y relajación los cuales son centros de salud, que se basan en terapias mediante la utilización de agua y centros donde las personas pueden mejorar su imagen corporal sintiéndose así mucho más relajados.

Con la realización de este proyecto los ciudadanos podrán tomar el buen hábito de tomar un tiempo para su belleza y relajación, pudiendo así tener una vida más armónica con mecanismo de defensa contra el estrés y lo mejor en compañía familiar.

2.1.1 Beneficios de un spa

Los spa son uno de nuestros grandes aliados a la hora de mirar por nuestra salud y bienestar. Las características de los spa los hacen especiales para trabajar con distintas terapias y técnicas que nos ayudan a relajarnos y a encontrar un equilibrio con nuestra mente y con nuestro cuerpo.

El spa es un concepto muy antiguo, aunque a nosotros nos pueda parecer relativamente nuevo, los baños con cambios de temperatura o los masajes ya eran habituales en épocas anteriores, y actualmente, se han adaptado a nuestras necesidades y han ampliado todos sus beneficios y tratamientos.

Los beneficios de los spa son ideales para liberarnos del estrés y de preparar nuestro cuerpo para relajar nuestros músculos.

La mayoría de los spa cuentan con un amplio listado de tratamientos y actividades que harán que encuentres tu estado máximo de relajación.

2.1.2 El Estrés

El estrés es un sentimiento de tensión física o emocional. Puede provenir de cualquier situación o pensamiento que lo haga sentir a uno frustrado, furioso o nervioso (Biblioteca Nacional de Medicina de los EEUU, 2014).

El estrés es la reacción de su cuerpo a un desafío o demanda. En pequeños episodios el estrés puede ser positivo, como cuando le ayuda a evitar el peligro o cumplir con una fecha límite. Pero cuando el estrés dura mucho tiempo, puede dañar su salud.

Estrés y ansiedad

El estrés es un sentimiento normal. Hay dos tipos principales de estrés:

Estrés agudo. Este es estrés a corto plazo que desaparece rápidamente. Puede sentirlo cuando presiona los frenos, pelea con su pareja o esquía en una pendiente. Esto le ayuda a controlar las situaciones peligrosas. También ocurre cuando hace algo nuevo o emocionante. Todas las personas sienten estrés agudo en algún momento u otro.

Estrés crónico

Este es el estrés que dura por un período de tiempo prolongado. Usted puede tener estrés crónico si tiene problemas de dinero, un matrimonio infeliz o problemas en el trabajo. Cualquier tipo de estrés que continúa por semanas o meses es estrés crónico. Puede acostumbrarse tanto al estrés crónico que no se dé cuenta que es un problema. Si no encuentra maneras de controlar el estrés, este podría causar problemas de salud.

El Estrés Y Su Cuerpo

Su cuerpo reacciona ante el estrés al liberar hormonas. Estas hormonas hacen que su cerebro esté más alerta, causar que sus músculos se tensionen y aumentar su pulso. A corto plazo, estas reacciones son buenas porque pueden ayudarle a manejar la situación que causa el estrés. Esta es la manera en que su cuerpo se protege a sí mismo.

Cuando tiene estrés crónico, su cuerpo se mantiene alerta incluso cuando no hay peligro. Con el tiempo, esto le pone en riesgo de problemas de salud, incluyendo:

- Presión arterial alta
- Insuficiencia cardíaca
- Diabetes
- Obesidad
- Depresión o ansiedad
- Problemas de la piel, como acné o eczema

- Problemas menstruales

Si usted ya tiene una condición de salud, el estrés crónico puede hacer que sea peor.

Signos De Demasiado Estrés

El estrés puede causar muchos tipos de síntomas físicos y emocionales. Algunas veces posiblemente no se dará cuenta de que estos síntomas son ocasionados por el estrés. Aquí hay algunos signos de que el estrés le puede estar afectando:

- Diarrea o estreñimiento
- Mala memoria
- Dolores y achaques frecuentes
- Dolores de cabeza
- Falta de energía o concentración
- Problemas sexuales
- Cuello o mandíbula rígidos
- Cansancio
- Problemas para dormir o dormir demasiado
- Malestar de estómago
- Uso de alcohol o drogas para relajarse
- Pérdida o aumento de peso

Causas

Las causas del estrés son diferentes para cada persona. Usted puede tener estrés a causa de buenos desafíos y también a causa de los malos. Algunas fuentes comunes de estrés incluyen:

- Casarse o divorciarse
- Empezar un nuevo empleo

- La muerte de un cónyuge o un familiar cercano
- Despido
- Jubilación
- Tener un bebé
- Problemas de dinero
- Mudanza
- Tener una enfermedad grave
- Problemas en el trabajo
- Problemas en casa

2.1.3 Manejo del Estrés

El manejo del estrés implica controlar y reducir la tensión que ocurre en situaciones estresantes, haciendo cambios emocionales y físicos. El grado de estrés y el deseo de hacer modificaciones determinarán qué tanto cambio tiene lugar.

El Medical Center de la University of Maryland (2012), propone el manejo del estrés bajo las siguientes recomendaciones:

Evaluación Del Estrés

Actitud: la actitud de un individuo puede influir para que una situación o una emoción sea estresante o no. Una persona con una actitud negativa a menudo reportará más estrés de lo que haría una persona con una actitud positiva.

Alimentación: una dieta deficiente pone al cuerpo en un estado de estrés físico y debilita el sistema inmunitario. Como resultado, una persona puede ser más propensa a contraer infecciones. Una dieta deficiente puede significar la elección de alimentos poco saludables, no comer lo suficiente o no comer en un horario normal.

Esta forma de estrés físico también disminuye la capacidad para hacerle frente al estrés emocional, dado que el hecho de no obtener la nutrición adecuada puede afectar la forma como el cerebro procesa la información.

La actividad física: no realizar suficiente actividad física puede poner al cuerpo en un estado estresante. La actividad física tiene muchos beneficios, entre ellos el fomento de una sensación de bienestar.

Los sistemas de apoyo: casi toda persona necesita de alguien en su vida en quien confiar cuando esté teniendo momentos difíciles. El hecho de tener poco o ningún apoyo hace que las situaciones estresantes sean aún más difíciles de manejar.

La relajación: las personas que no tienen intereses externos, pasatiempos u otras formas de relajarse pueden ser menos capaces de manejar situaciones estresantes. Tener de 7 a 8 horas de sueño cada noche también le ayuda a las personas a hacerle frente al estrés.

Un Programa Individual Para El Manejo Del Estrés

- Encuentre lo positivo en las situaciones y no viva con lo negativo.
- Planee actividades divertidas.
- Tome descansos regulares.

Actividad física

- Comience un programa de actividad física. La mayoría de los expertos recomiendan 150 minutos de actividad aeróbica por semana.
- Decídase por un tipo específico, cantidad y nivel de actividad física. Incluya esto dentro del horario, de manera que pueda ser parte de su rutina.
- Encuentre un compañero con quien practicar los ejercicios, ya que es más divertido y lo motivará a cumplir con la rutina.

- No tiene que ir a un gimnasio: 20 minutos de caminata vigorosa al aire libre es suficiente.

Nutrición

- Consuma alimentos que mejoren su salud y bienestar. Por ejemplo, incremente la cantidad de frutas y verduras que come.
- Use la guía de alimentos para seleccionar alimentos saludables.
- Coma porciones de tamaño normal dentro de un horario regular.
- Apoyo social:
- Haga un esfuerzo por socializar. Aunque usted se puede sentir tentado a evitar a la gente, encontrarse con amigos generalmente ayuda a las personas a sentirse menos estresadas.
- Sea bueno consigo mismo y con los demás.

Relajación

- Aprenda y trate de utilizar técnicas de relajación, como fantasías guiadas, escuchar música, practicar yoga o meditación. Con algo de práctica, estas técnicas le deben funcionar.
- Escuche al cuerpo cuando le diga que disminuya la velocidad o que tome un descanso.
- Asegúrese de dormir lo suficiente. Los buenos hábitos de sueño son una de las mejores maneras de manejar el estrés.
- Saque tiempo para los intereses y pasatiempos personales.

Capítulo III Marco conceptual

3. Marco Conceptual

- **Aeróbicos:** actividad o ejercicios de resistencia. Actividad que hace latir al corazón a un ritmo más rápido y lo mantiene así por cierto tiempo.
- **Boutique:** establecimiento comercial pequeño, especializado en artículos de moda y lujo como prendas de vestir y joyas.
- **Cosméticos de manejo especial:** Son aquellos productos cosméticos capilares que por su composición química requieren un cuidado especial para su uso o aplicación, tales como, decolorantes, productos para ondulado, alisado y tintes para el cabello.
- **Envolventes:** Es una terapia en la cual se aplican productos o cremas a la piel para después cubrir el cuerpo, de esta forma al aumentar la temperatura y abrir los poros, el producto actúa directamente en poros.
- **Estrés:** fatiga, tensión, sobre carga, sobre esfuerzo, estado orgánico de tensión aguda que produce cansancio.
- **Etiqueta:** la etiqueta es un verdadero sistema de actos sociales. Tanto en eventos familiares como en grandes ceremonias el respeto mutuo en nuestro entorno
- **Exfoliante:** Es una terapia que ayuda a quitar la capa superior de la piel que generalmente está muerta o reseca.
- **Facial:** Es aplicar los mismos tratamientos antes mencionados pero en el rostro.
- **Glamour:** se define como el encanto que posee una persona no solo en la belleza física, es sofisticación, elegancia se ve reflejado en todo el aspecto de una persona, en la manera de vestir, de sentarse, de caminar, es decir es su manera de actuar en todo momento.

- **Hidromasajes:** es una tina con agua caliente, con diferentes boquillas, para hacer mover el agua, mediante un motor que es en esencia en lo que se basa la bañera de hidromasaje, con un sistema de iluminación para cromoterapia y algunas otras incorporan un sistema de inducción de fragancias para proveer aromaterapia en el agua.
- **Manicure:** viene del latín manus que significa manos y cure que significa cuidado de las uñas y por la extensión de las uñas.
- **Masajes:** es una forma de estímulo físico, de preferencia manual sobre el organismo que provoca reacciones biológicas, metas biológicas, psicológicas y sociales beneficiosas.
- **Nutrición:** es la ciencia que estudia la relación que existe entre los alimentos y la salud, especialmente en la determinación de una dieta.
- **Relajación física:** estado corporal de total distensión muscular que conlleva sensaciones físicas de calma, tranquilidad y bienestar.
- **Relajación mental:** estado en el que la mente se encuentra en total libertad como cuando se sueña despierto, disfrutando de pensamientos agradables, sintiéndose en profunda paz, serenidad y calma.

Capítulo IV Marco Temporal

4. Marco Temporal

Se proyecta la realización del Estudio de factibilidad económica para 2018 e inicio de labores para la construcción del Spa, el año 2019-2020.

Capítulo V Marco Espacial

5. Marco Espacial

Figura 1. Municipio de Cotorra



Fuente: <https://www.google.com.co/maps/place/Cotorra>

Según la Estimación y proyección de población nacional, departamental y municipal por sexo 1985-2020 del DANE, el municipio de Cotorra, para el año 2018 contará con cerca de 18.711 habitantes y se espera crezca por encima de los 18.850 para 2019.

6. Diseño Metodológico

6.1 Tipo de estudio

El método que se utilizará para la siguiente investigación es la Encuesta, la cual permitirá obtener información clave de la fuente primaria acompañada de otro mecanismo como la observación y la entrevista, la cual complementa la calidad de la información.

6.2 Método De Estudio

Usaremos el método de observación y el inductivo, con los cuales podremos analizar de forma detallada al público objetivo y el mercado, logrando así una óptima recolección de información.

6.3 Método De Recolección De La Información

Lo haremos por medio de Encuesta: con una serie de preguntas dirigidas a los participantes en la investigación logrando repuestas múltiple/cerradas o preguntas abiertas.

6.4 Fuentes De Información

El Plan de Desarrollo del municipio de Cotorra, 2016-2019, así como las bases de datos disponibles en la Secretaría Municipal de Planeación.

6.4.1 Población, universo y Muestra

- Población: Los 18.711 habitantes del municipio de Cotorra, Córdoba los cuales se encuentran en estratos de 0 a 4.
- Universo: Córdoba.
- Muestra: por medio de las encuestas realizadas se analizaron 68 personas (Residentes del municipio de Cotorra), dentro de los que fueron encuestados, adolescentes y adultos entre

las edades de 19 y 56 años de diferentes sexo y estrato, el cual nos arrojó la factibilidad de nuestro proyecto en el municipio de Cotorra.

7. Objeto de la investigación

7.1 Misión

Brindar una experiencia de bienestar y armonía, enfocada en la salud preventiva, que proporcione relajación, descanso y salud a cada uno de nuestros visitantes, en un ambiente amigable y confortable para mejorar la calidad de vida de nuestros clientes, respaldados por un talento humano calificado y la tecnología adecuada.

7.2 Visión

Ser la mejor Estética facial y corporal - SPA del municipio, y referencia a nivel local y departamental como un centro que garantice una experiencia única, inolvidable, con los más altos estándares de calidad e innovación, mostrando excelentes resultados.

7.3 Política de calidad

Brindar a nuestros usuarios y clientes, un nuevo concepto de la salud estética. La estética facial y corporal – SPA, busca ser reconocida por el alto nivel de sus profesionales, quienes apoyados con tecnología, complementan su labor en el trato cálido y humano que garantiza la seguridad y bienestar de cada uno de los usuarios. La Alta Gerencia y equipo de trabajo han enfocado sus esfuerzos hacia el logro de estándares de calidad y mejora continua de sus procesos, buscando ubicarse entre las mejores del mercado local y regional.

7.4 Objetivos de calidad

- Mejorar y mantener los estándares de calidad del SPA.
- definir la viabilidad financiera del proyecto a partir del estudio de mercado.
- Mejorar la satisfacción del cliente, prestando un servicio óptimo y oportuno.
- Contribuir a aumentar los márgenes de sostenibilidad de la organización.
- Mejorar el desempeño del talento humano.

7.5 Valores corporativos

- Profesionalismo
- Calidad en atención y servicio
- Higiene y limpieza
- Confianza
- Excelente trato
- Honestidad

7.6 Principios

- **Profesionalismo:** Siempre atender a los usuarios y clientes de la mejor manera posible, manteniendo los más altos estándares de calidad.

Figura 2



Fuente: <https://www.google.com.co>

- **Higiene y limpieza:** Importante preservar las condiciones de salud e higiene de las instalaciones y de los elementos que utilizan en la atención de clientes o usuarios.
- **Honestidad:** Las personas honestas, son capaces de liderar de forma transparente un equipo de trabajo, y de contribuir en su integración.

8. Análisis de la información

Tabla No 1

8.1 Formulario de observación

Aceptación		
¿Ha acudido usted a un spa?		
Si		
No		
¿Considera usted importante ir a un spa?		
Si		
No		
Gustos y preferencias		
¿Por qué iría usted a un spa?		
Por placer		
Por necesidad		
Por obligación		
Porque quiere sentirse bien		
Ninguna de las anteriores		
¿Va a un spa a?		
Hacerse masajes		
Relajarse completamente		
Hacerse limpieza		
Todas las anteriores		
Ninguna		
Volumen		
¿Cuántos servicios del spa utiliza al día?		
1 – 2		
3 – 4		
Más de 4		
Ninguno		
¿Cuántos servicios utiliza al mes?		
2 – 3		
4 – 5		
Más de 5		

Ninguno		
Económica		
¿Cuánto gastas mensualmente en un spa?		
\$200.000 - \$300.000		
\$400.000 - \$500.000		
\$600.000 - \$700.000		
No gasta		
¿Cuánto gasta semanalmente en un spa?		
\$50.000 - \$80.000		
\$90.000 - \$120.000		
\$130.000 - \$160.000		
No gasta		
Frecuencia		
¿Con que frecuencia utiliza usted este servicio?		
Una vez a la semana		
Dos veces a la semana		
Más de tres veces a la semana		
No lo utiliza		
¿Con que frecuencia asiste al spa?		
Una vez al mes		
Dos veces al mes		
Más de tres veces al mes		
No lo utiliza		
Total		

8.2 Análisis de fuentes secundarias

Las fuentes secundarias, se basan en datos ya existentes: se trata solo de “afinar” una información existente o de buscarla. La característica común es que utilizan datos existentes. Aprovechan, en definitiva, información existente. (Simian, 2014)

Durante el estudio de factibilidad, se hizo necesario el uso de las siguientes fuentes secundarias:

- Cámara de Comercio de Montería: La base de datos de la Cámara de Comercio proporciona información relevante sobre posibles empresas que tengan el mismo objeto social o negocios que ofrezcan servicios similares.
- Estudios de mercado y factibilidad sobre ideas de negocio similares, a nivel nacional: Se consultan, vía internet, en bases de datos de proyectos, información acerca de proyectos con objeto social similar.

8.3 Análisis de fuentes primarias

Las primarias son las fuentes que facilitan información adecuada a problemas específicos, sin que existieran anteriormente datos. Las fuentes primarias, por tanto, construyen, obtienen datos originales hasta entonces desconocidos. (Simian, 2014)

Entre las Fuentes Primarias que se consultaron para el estudio, se encuentran:

Observación directa: Comportamiento de los habitantes del municipio de Cotorra, y de las actividades frecuentes que utilizan como esparcimiento y relajación.

Encuestas: Fuente de interacción directa con la población y muestra de los habitantes del municipio de Cotorra. Las encuestas se realizaron a 68 personas de forma aleatoria, teniendo en cuenta diferentes edades (19 y 56 años, diferentes sexo) consultando sobre su interés y necesidad de un sitio de relajación corporal, como sería un Spa.

8.3.1 Análisis de Encuesta. Tabulación

8.3.1.1 Tamaño de la muestra

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

$$Z= 1.645$$

$$P=0.5$$

$$Q=0.5$$

E=0.05%

N=100

N= 30.76%

Aceptación		
¿Ha acudido usted a un spa?	V/A	%
Si	31	54%
No	37	46%
Total	68	100%
¿Considera usted importante ir a un spa?	V/A	%
Si	51	75%
No	17	25%
Total	68	100%
Gustos y preferencias		
¿Por qué iría usted a un spa?	V/A	%
Por placer	28	41%
Por necesidad	13	19%
Por obligación	2	3%
Porque quiere sentirse bien	18	27%
Ninguna de las anteriores	7	10%
Total	68	100%
¿Va a un spa a...?	V/A	%
Hacerse masajes	8	12%
Relajarse completamente	27	40%
Hacerse limpieza	7	10%
Todas las anteriores	18	26%
Ninguna	8	12%
Total	68	100%
Volumen		
¿Cuántos servicios del spa utiliza al día?	V/A	%
1 – 2	21	48%
3 – 4	8	12%
Más de 4	6	9%

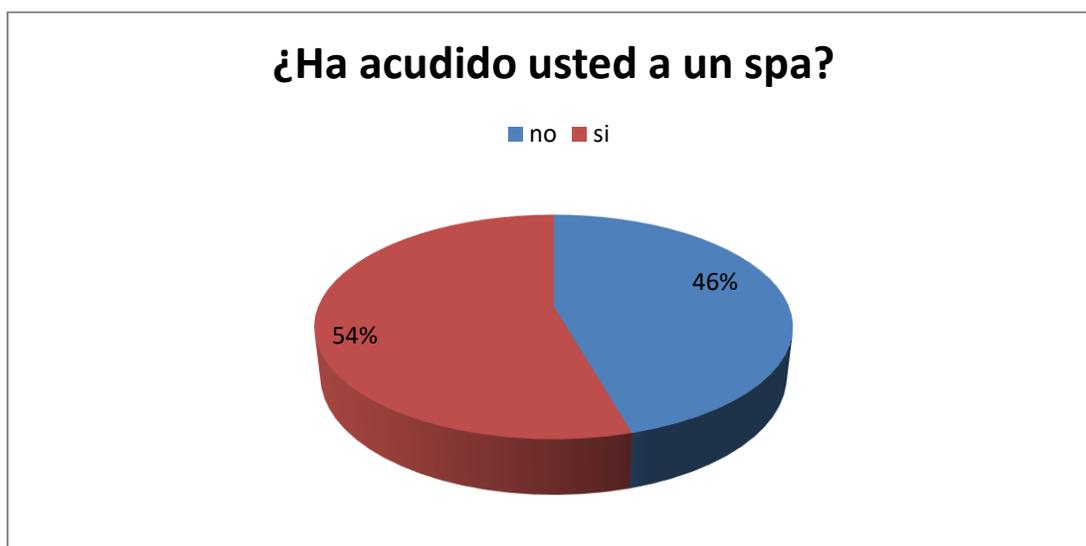
Ninguno	33	31%
Total	68	100%
¿Cuántos servicios utiliza al mes?	V/A	%
2 – 3	25	37%
4 – 5	4	6%
Más de 5	10	14%
Ninguno	29	43%
Total	68	100%
ECONOMICA		
¿Cuánto gastas mensualmente en un spa?	V/A	%
\$200.000 - \$300.000	21	31%
\$400.000 - \$500.000	6	9%
\$600.000 - \$700.000	7	10%
No gasta	34	50%
Total	68	100%
¿Cuánto gasta semanalmente en un spa?	V/A	%
\$50.000 - \$80.000	21	31%
\$90.000 - \$120.000	6	9%
\$130.000 - \$160.000	7	10%
No gasta	34	50%
Total	68	100%
FRECUENCIA		
¿Con que frecuencia utiliza usted este servicio?	V/A	%
Una vez a la semana	23	34%
Dos veces a la semana	10	15%
Más de tres veces a la semana	6	9%
No lo utiliza	29	42%
Total	68	100%
¿Con que frecuencia asiste al spa?	V/A	%
Una vez al mes	18	26%
Dos veces al mes	6	9%
Más de tres veces al mes	14	21%
No lo utiliza	30	44%
Total	68	100%

Fuente: Investigación de los autores

8.3.2 Análisis de Encuesta. Gráficos

Aceptación		
¿Ha acudido usted a un spa?	V/A	%
Si	31	46%
No	37	54%
Total	68	100%

Grafica 1

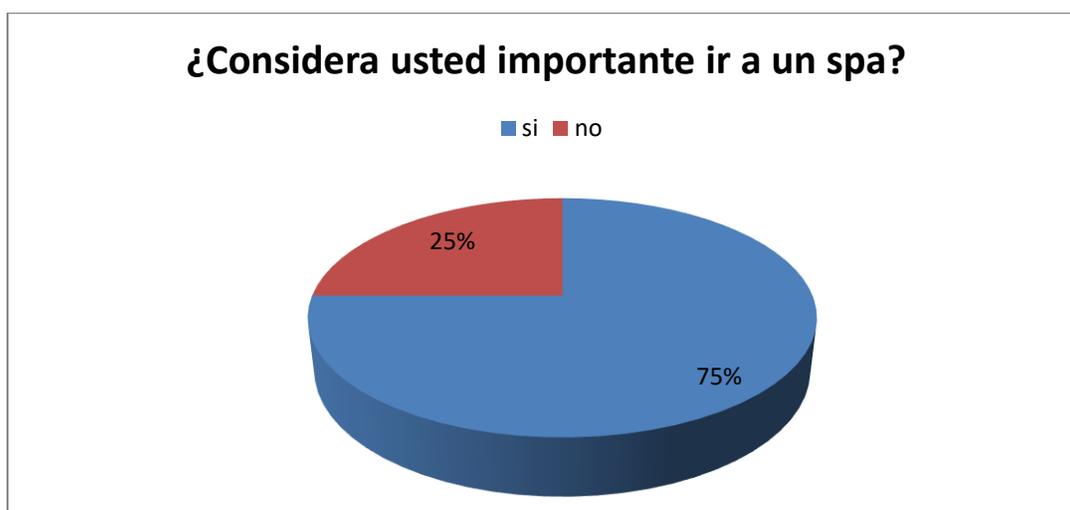


Fuente: Elaboración propia.

El 46% de la población objeto de estudio han asistido a un spa, lo cual nos indica que este mercado tiene gran futuro para la creación de este, teniendo en cuenta la ubicación en que se encuentra el municipio de Cotorra y el tipo de comercio que en ésta predomina podemos determinar basándonos en los resultados de esta pregunta que la mayoría de las personas o familias de Cotorra nunca han acudido a un spa puesto que hay pocas opciones para escoger, y las veces que lo han hecho seguramente fue en una ciudad vecina.

¿Considera usted importante ir a un spa?	V/A	%
Si	51	75%
No	17	25%
Total	68	100%

Grafica 2



Fuente: Elaboración propia.

Claramente queda demostrado con el 75% de las respuestas a esta pregunta que un spa es indispensable para la recreación, salud y bienestar de las personas de Cotorra, ya que, brinda la posibilidad de crear un estilo de vida sano y comprometido con el bienestar corporal.

Gustos y preferencias		
¿Por qué iría usted a un spa?	V/A	%
Por placer	28	41%
Por necesidad	13	19%
Por obligación	2	3%
Porque quiere sentirse bien	18	27%
Ninguna de las anteriores	7	10%
Total	68	100%

Grafica 3



Fuente: Elaboración propia.

La mayoría de las personas en Cotorra viven un día a día rutinario, sometiéndose a un clima agotador y con muy poco espacio o tiempo recreativo, es por tal razón que la gran mayoría de las personas encuestadas visitan un spa por placer o sentirse bien, aunque estas respuestas claramente son sinónimas para las personas son formas muy sutiles de pasar un muy buen momento, es por esto que el 90% de las personas encuestadas dan una respuesta afirmativa al momento de tomar la decisión para ir a un SPA.

¿Va a un spa a...?	V/A	%
Hacerse masajes	8	12%
Relajarse completamente	27	40%
Hacerse limpieza	7	10%
Todas las anteriores	18	26%
Ninguna	8	12%
Total	68	100%

Grafica 4



Fuente: Elaboración propia.

Esta pregunta fue formulada con el fin de determinar si las personas tenían algún gusto específico por los servicios prestados por un spa y las respuestas demuestran que un 40% de los usuarios acuden a éstos con la intención de simplemente relajarse completamente lo cual conlleva a usar en un spa la gran mayoría de sus servicios.

VOLUMEN		
¿Cuántos servicios del spa utiliza al día?	V/A	%
1 – 2	21	31%
3 – 4	8	12%

Más de 4	6	9%
Ninguno	33	48%
Total	68	100%

Grafica 5

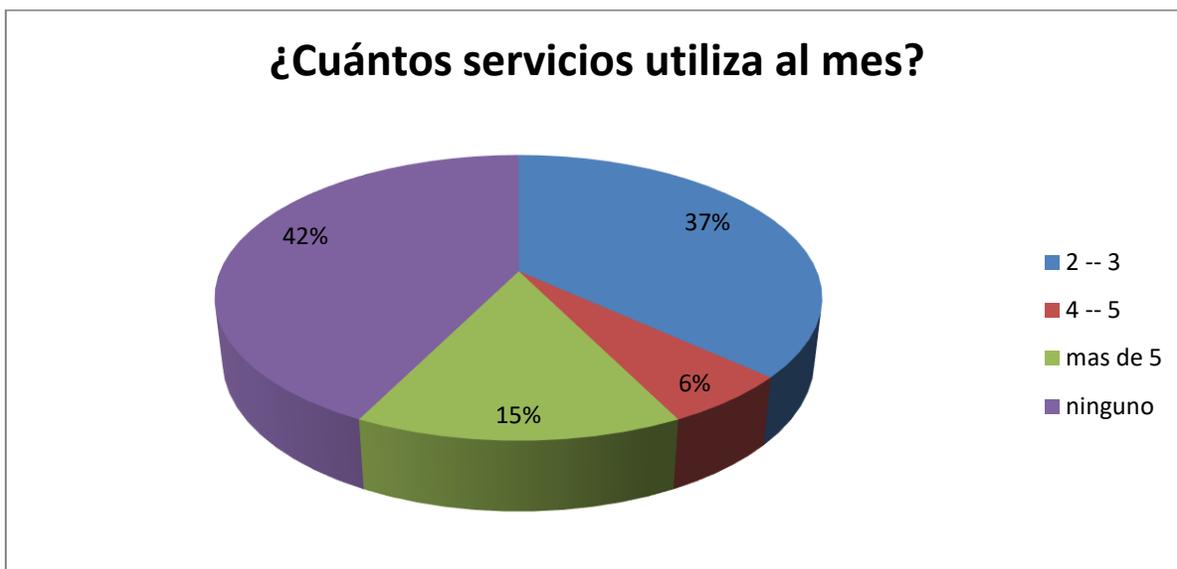


Fuente: Elaboración propia.

Por las anteriores respuestas podemos deducir que la mayoría de las personas encuestadas en Cotorra aún no han tenido la oportunidad de visitar un spa en el que puedan escoger o disfrutar de una variabilidad en servicios y por lo tanto sería interesante para los usuarios que un spa pudiera ofrecerles diferentes tipos de servicios, haciendo de este un servicio nuevo e innovador en el municipio el cual tendrá una gran acogida por las personas.

¿Cuántos servicios utiliza al mes?	V/A	%
2 – 3	25	37%
4 – 5	4	6%
Más de 5	10	14%
Ninguno	29	43%
Total	68	100%

Grafica 6

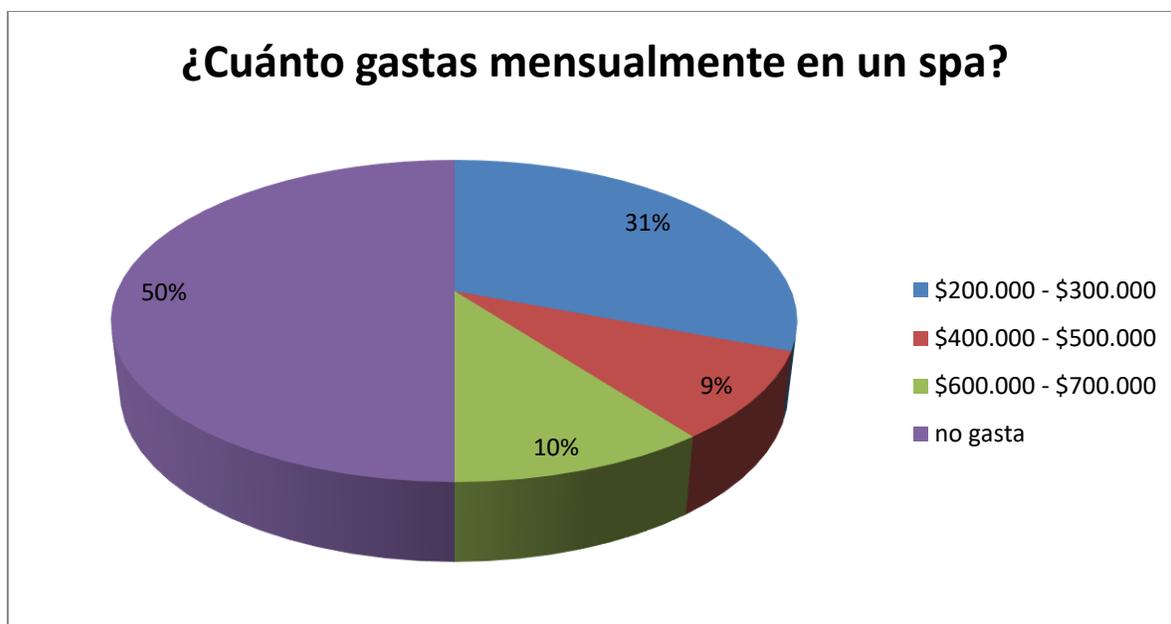


Fuente: Elaboración propia.

Diariamente las personas de Cotorra no tienen la facilidad de acudir a un spa, pero queda claro que si bien no hay sitios en la ciudad algunas de estas personas se preocupan por su bienestar y aunque la oferta de estos sitios no es muy flexible optan por visitarlos mensualmente de 2 a 3 veces por mes.

Económica		
¿Cuánto gastas mensualmente en un spa?	V/A	%
\$200.000 - \$300.000	21	31%
\$400.000 - \$500.000	6	9%
\$600.000 - \$700.000	7	10%
No gasta	34	50%
Total	68	100%

Grafica 7

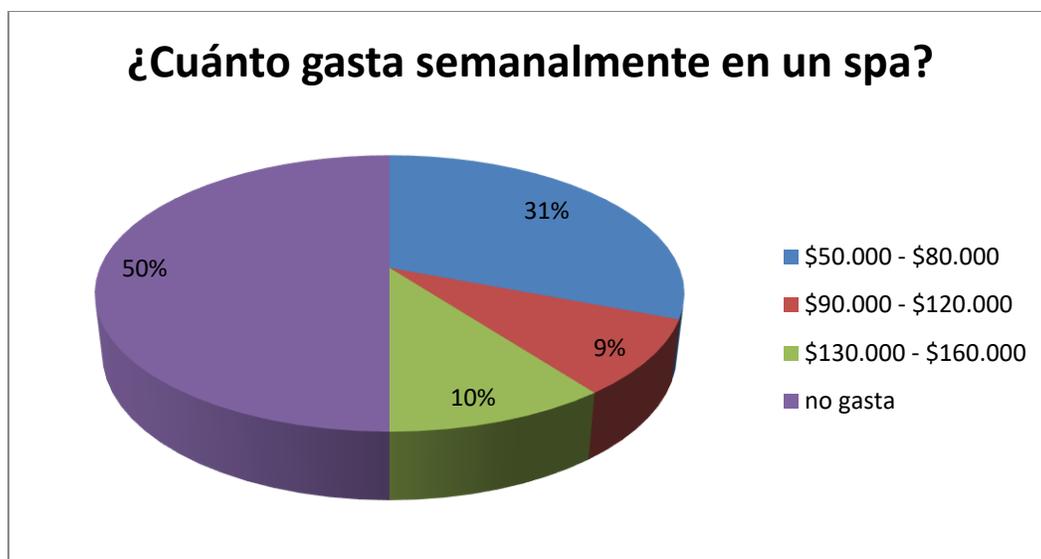


Fuente: Elaboración propia.

Según las anteriores respuestas de un 100% de personas encuestadas un 50% no gasta dinero visitando un spa, pero haciendo un análisis profundo de cuantos tenemos en Cotorra, un 31% de personas respondieron que gastan mensualmente entre \$200.000 y \$300.000 al mes, lo cual podría ser indicio que de las personas no gastan en esto por el hecho de que no hay y que el hecho de viajar hasta un municipio aledaño a buscar estos servicios implicaría un gasto adicional

¿Cuánto gasta semanalmente en un spa?	V/A	%
\$50.000 - \$80.000	21	31%
\$90.000 - \$120.000	6	9%
\$130.000 - \$160.000	7	10%
No gasta	34	50%
Total	68	100%

Grafica 8

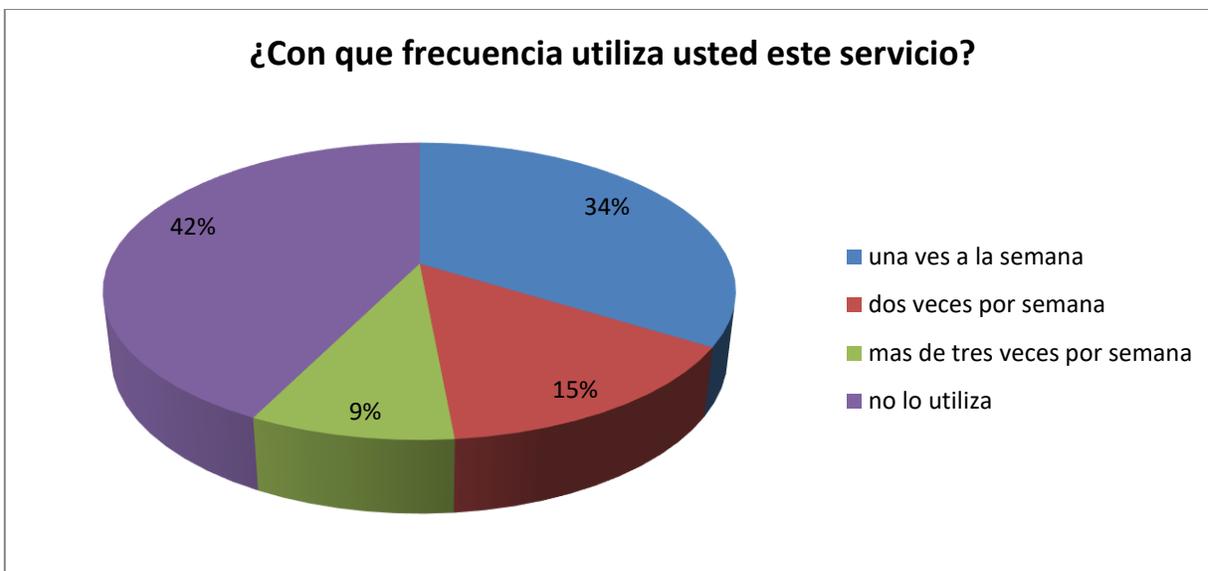


Fuente: Elaboración propia.

Según las anteriores respuestas de un 100% de personas encuestadas un 50% no gasta dinero visitando un spa, pero haciendo un análisis profundo de cuantos tenemos en Cotorra, un 50% de personas respondieron que gastan semanalmente en estos servicios, lo cual podría ser indicio que de las personas no gastan en esto por el hecho de que no hay y que el hecho de viajar hasta un municipio aledaño a buscar estos servicios implicaría un gasto adicional.

FRECUENCIA		
¿Con que frecuencia utiliza usted este servicio?	V/A	%
Una vez a la semana	23	34%
Dos veces a la semana	10	15%
Más de tres veces a la semana	6	9%
No lo utiliza	29	42%
Total	68	100%

Grafica 9

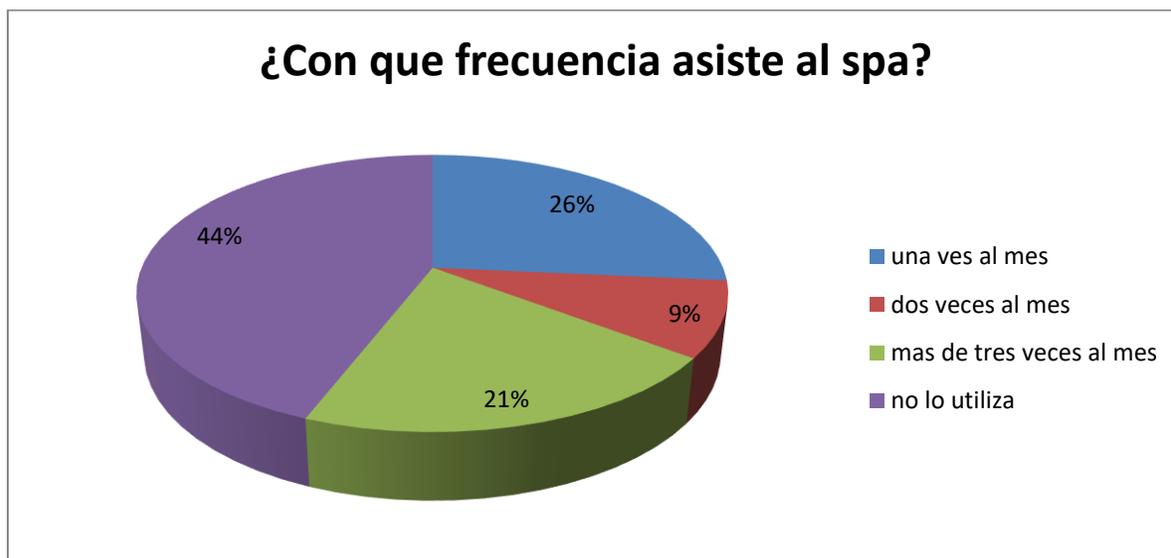


Fuente: Elaboración propia.

Con esta pregunta logramos notar que el 58% de las personas encuestadas asisten mínimo una vez a la semana al SPA y contando con que en el municipio de Cotorra no existen este tipo de sitios si se crea como tal tendría muchísima más visita de los clientes que se movilizan a otras ciudades con el fin de adquirir el servicio.

¿Con que frecuencia asiste al spa?	V/A	%
Una vez al mes	18	26%
Dos veces al mes	6	9%
Más de tres veces al mes	14	21%
No lo utiliza	30	44%
Total	68	100%

Grafica 10



Fuente: Elaboración propia.

Teniendo en cuenta que en el municipio no existe este pido de servicios para ofrecer las respuestas a esta encuesta son del 56% de aceptación a las visitas realizadas a este sitio, sin embargo esto nos da un buen indicio para la creación de un lugar perfecto donde las personas puedan encontrar la tranquilidad y la belleza que desean

8.4 Análisis General

El objetivo principal del Estudio de Factibilidad es el de recolectar la mayor cantidad de información acerca del mercado objetivo y su posible comportamiento frente a la idea de negocio que se plantea ofrecer.

Una vez realizadas las encuestas, pudo apreciarse que aproximadamente la mitad de las personas no han tenido la oportunidad de entrar en un Spa a relajarse, pero 3 de cada 4 personas lo considera importante.

Ahora bien, cerca del 41% menciona que iría a un Spa por placer y otro 27% dice que lo haría para sentirse bien. Y es ahí donde radica el interés de esta idea de mejorar los hábitos de vida

saludable de las personas, ofreciéndoles una alternativa de relajación. Precisamente, el 40% respondió que irían a un Spa, simplemente para relajarse.

En cuanto a los servicios ofrecidos, se pudo evidenciar la disposición de solicitar servicios del Spa, por lo menos una o dos veces a la semana, así como el consumo de este tipo de servicios entre 3 a 5 veces por mes.

Buscando medir la capacidad económica de los habitantes del municipio de Cotorra, se pudo percibir que las personas estarían dispuestas a pagar entre \$200.000 y \$300.000 por los servicios de relajación corporal durante un mes, y entre \$50.000 y \$80.00 por semana.

Finalmente, se establece que la mayoría de la población encuestada, además del interés por los servicios de un Spa en el municipio de Cotorra, estarían dispuestos a asistir con una frecuencia de por lo menos un par de veces al mes y hasta de 1 vez por semana.

ESTUDIO TÉCNICO

PRESUPUESTO GENERAL DE GASTOS DE PRODUCCIÓN

NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Materia prima a utilizar la estética facial y corporal-spa en el municipio de cotorra

- Mascarillas faciales de diferentes clases como: Mascarilla hidratante: Aguacate, Banano y otras frutas, Aceite de oliva, cremas liquidas de limpieza, Avena en hojuelas, etc
- Aceites: Aceite de Olivas aceite de naranja, miel de abejas,(planta), chocolate, aceites relajantes esenciales etc.
- Gel reductor, mentol, alcanfor
- Esencias
- Sábanas
- Material Desechable (batas, toallas, sandalias)

TECNOLOGÍA NECESARIA

La estética facial y corporal- spa, se emplearán equipos de última tecnología para la realización de los diferentes procedimientos, entre los cuales tenemos:

- Electro estimulador
- Vibrador Estimulador
- Gimnasia pasiva profesional 24 electrodos
- Gimnasia pasiva digital corriente
- Ultrasonido estético y terapéutico

- Camas de Masaje Hidráulicas
- Sillones
- Mesas Auxiliares
- Pantallas solares
- Equipos de aparatología: Máquinas de alta frecuencia, frecuencia galvánica.

COSTOS DIRECTOS

Corresponden a los gastos que son principales durante la operación de la estética facial y corporal- spa , los cuales dependen de la demanda de los cliente, es decir que a mayor demanda, mayor consumo de productos lo cual es positivo para el negocio ya que se generan mayores ingresos. A continuación, se realiza la discriminación de los costos directos en que deberá incurrir nuestra estética facial y corporal-spa, proyectados para el año 2019.

COSTOS DIRECTOS ESTÉTICA FACIAL Y CORPORAL-SPA												
CONCEPTOS	ENERO	FEBRE RO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPTIE MBRE	OCTUB RE	NOVIEM BRE	DICIEM BRE
PRODUCTOS PARA EL SPA	\$ 600.000	\$ 610.000	\$ 615.000	\$ 615.000	\$ 615.000	\$ 615.000	\$ 618.000	\$ 618.000	\$ 618.000	\$ 618.000	\$ 618.000	\$ 620.000
SUELDO MASAJISTA Y PROFESIONALES	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
TOTAL PARCIAL COSTO DIRECTO	\$ 6.600.000	\$ 6.610.000	\$ 6.615.000	\$ 6.615.000	\$ 6.615.000	\$ 6.615.000	\$ 6.618.000	\$ 6.618.000	\$ 6.618.000	\$ 6.618.000	\$ 6.618.000	\$ 6.620.000
TOTAL COSTO DIRECTO ANUAL: \$79.830.000												

Tabla No 2 Fuente: Elaboración propia.

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Se refiere a los gastos ocasionados en la Administración de la estética facial corporal-spa, tales como sueldos de área Administrativa (Gerente General, recepcionista, Auxiliar de contabilidad, Personal de aseo y Vigilancia, vendedor); pago de servicios públicos (agua, luz, teléfono) arrendamientos, publicidad. Esta proyección se realiza a un año, contado desde enero a diciembre.

Tabla No 3

CARGO	COSTO ANUAL
GERENTE GENERAL	24.000.000
SECRETARIA	9.372.000
CONTADOR	12.000.000
PERSONAL DE ESPECIALIDAD EN EL CUERPO	15.000.000
COSMETÓLOGA	9.372.000
TOTAL SUELDO	69.744.000
OTROS GASTOS	
SERVICIOS PÚBLICOS	8.000.000
ARRENDAMIENTOS	18.000.000
PUBLICIDAD	1.000.000
IMPUESTOS	3.000.000
TOTAL OTROS GASTOS	30.000.000
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	99.744.000

Fuente: Elaboración propia.

ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS

ANÁLISIS ECONÓMICO

Se establecerán los parámetros básicos de costos, inversión e ingresos, la posible tarifa, la capacidad de trabajo y el posible financiamiento de la inversión, las depreciaciones de los activos.

INVERSIÓN DEL PROYECTO Y REQUERIMIENTOS DE CAPITAL INVERSIÓN: \$

85.000.000.00

CAPITAL APORTADO POR SOCIOS: \$ 65.000.000

PRÉSTAMO BANCARIO: \$ 30.000.000.00

Tabla No 4

Activos a invertir

ADECUACIÓN DE INSTALACIONES	20.000.000
COMPRAR DE MAQUINARIA Y EQUIPO	30.000.000
MUEBLES Y ENSERES	10.000.000
PRODUCTO DE BELLEZA PARA LA VENTA	15.000.000
PRODUCTO MEDICO ALTERNATIVA PARA LA VENTA	10.000.000

TOTAL INVERSIÓN
85.000.000

Fuente: Elaboración propia.

FINANCIAMIENTO

Como se presenta en la inversión inicial, el monto requerido para la puesta en marcha del proyecto es de \$ 85.000.000.00 el cual será financiado (préstamo) con 24% de la inversión total que corresponde a \$ 30.000.000, El capital propio aportado por el dueño es el del 76%, que asciende a \$ 65.000.000.00

RESUMEN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros serán presentados durante los cinco primeros años proyectados desde el año en curso (2018-2023) e identificar si puede ser viable nuestro proyecto.

ESTÉTICA FACIAL CORPORAL-SPA							
NIT. 900.456.237-9							
BALANCE GENERAL PROYECTADO							\$ 21.013.401
ACTIVO	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
ACTIVO CORRIENTE							
DISPONIBLE	\$ 31.679.468	\$ 10.530.320	\$ 25.530.320	\$ 46.217.458	\$ 48.430.255	\$ 49.380.549	
DEUDORES COMERCIALES	\$ 41.657.969	\$ 43.965.347	\$ 38.325.780	\$ 36.155.745	\$ 45.302.410	\$ 46.003.302	
DEUDORES VARIOS	\$ 13.498.024	\$ 10.430.210	\$ 7.320.444	\$ 6.364.671	\$ 6.430.124	\$ 6.530.325	
ANTICIPO DE IMPUESTO	\$ 17.796.494	\$ 25.950.322	\$ 26.460.120	\$ 29.461.123	\$ 32.014.560	\$ 36.630.928	
INVENTARIO	\$ 25.000.000	\$ 53.465.388	\$ 50.370.120	\$ 54.420.256	\$ 50.310.682	\$ 56.430.280	
DIFERIDOS	\$ 9.408.663	\$ 5.032.480	\$ 4.700.321	\$ 5.302.113	\$ 6.340.214	\$ 5.530.420	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTE	\$ 139.040.618	\$ 149.374.067	\$ 152.707.105	\$ 177.921.366	\$ 188.828.245	\$ 200.505.804	
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO							
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ 35.000.000	\$ 35.000.000	\$ 39.000.000	\$ 39.000.000	
MUEBLES Y ENSERES	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 13.500.000	\$ 13.500.000	
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 5.500.000	\$ 5.500.000	\$ 5.500.000	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	
FLOTA Y EQUIPO DE TRANS.		\$ 26.900.000	\$ 26.900.000	\$ 26.900.000	\$ 26.900.000	\$ 26.900.000	
SUBTOTAL	\$ 45.500.000	\$ 72.400.000	\$ 79.400.000	\$ 81.400.000	\$ 86.900.000	\$ 86.900.000	
DEPRECIACIÓN ACOMULA	\$ 5.100.000	\$ 8.238.334	\$ 10.830.008	\$ 11.380.008	\$ 12.575.000	\$ 12.575.000	
TOTAL PROP. PLANT Y EQUI	\$ 40.400.000	\$ 64.161.666	\$ 68.569.992	\$ 70.019.992	\$ 74.325.000	\$ 74.325.000	
TOTAL ACTIVO	\$ 179.440.618	\$ 213.535.733	\$ 221.277.097	\$ 247.941.358	\$ 263.153.245	\$ 274.830.804	
PASIVOS CORRIENTES							
OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$ 30.000.000	\$ 45.000.000	\$ 38.000.000	\$ 48.000.000	\$ 55.000.000	\$ 45.000.000	
PROVEEDORES NACIONALES	\$ 3.420.493		\$ 5.430.127	\$ 8.327.410	\$ 12.430.501	\$ 26.056.124	
IMPUESTO DE RENTA	\$ 3.075.576	\$ 6.103.743	\$ 9.054.597	\$ 13.327.764	\$ 22.671.626	\$ 29.289.696	
IMPUESTO DE VENTA POR PAGA	\$ 10.082.138	\$ 14.430.250	\$ 12.830.412	\$ 13.430.210	\$ 11.320.444	\$ 9.480.984	
RETENCIÓN EN LA FUENTE	\$ 1.264.617	\$ 1.090.000	\$ 1.254.304	\$ 1.100.130	\$ 1.300.000	\$ 1.251.228	
RETENCIÓN Y APOORTE DE NOMINA	\$ 2.339.908	\$ 2.739.220	\$ 3.030.412	\$ 3.570.100	\$ 3.840.213	\$ 3.970.675	
OBLIGACIONES LABORALES	\$ 44.172.206	\$ 55.014.150	\$ 59.430.128	\$ 63.714.530	\$ 65.342.011	\$ 68.279.309	

ACREEDORES VARIOS	\$ 5.546.680	\$ 8.430.421	\$ 9.445.518	\$ 11.595.965	\$ 4.299.551	\$ 2.480.239
TOTAL PASIVO	\$ 99.901.618	\$ 132.807.784	\$ 138.475.498	\$ 163.066.109	\$ 176.204.346	\$ 185.808.255
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	\$ 65.000.000	\$ 65.000.000	\$ 65.000.000	\$ 65.000.000	\$ 65.000.000	\$ 65.000.000
RESERVA LEGAL						
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 14.539.000	\$ 15.727.949	\$ 17.801.599	\$ 19.875.249	\$ 21.948.899	\$ 24.022.549
TOTAL PATRIMONIO	\$ 79.539.000	\$ 80.727.949	\$ 82.801.599	\$ 84.875.249	\$ 86.948.899	\$ 89.022.549
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 179.440.618	\$ 213.535.733	\$ 221.277.097	\$ 247.941.358	\$ 263.153.245	\$ 274.830.804

Tabla No 5 Fuente: Elaboración propia.

ESTÉTICA FACIAL CORPORAL-SPA							
NIT. 900.456.237-9							
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO							
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
INGRESOS OPERACIONALES							
VENTAS BRUTAS		\$ 60.000.000	\$ 66.000.000	\$ 72.000.000	\$ 78.000.000	\$ 84.000.000	\$ 90.000.000
MENOS DEVOLUC. Y DESCUENTO			\$ 1.320.450	\$ 1.452.495	\$ 1.584.540	\$ 1.716.585	\$ 1.848.630
VENTAS NETAS		\$ 60.000.000	\$ 64.679.550	\$ 70.679.550	\$ 76.679.550	\$ 82.679.550	\$ 88.679.550
COSTO DE VENTA		\$ 24.800.000	\$ 27.280.000	\$ 29.760.000	\$ 32.240.000	\$ 34.720.000	\$ 37.200.000
UTILIDAD BRUTA		\$ 35.200.000	\$ 37.399.550	\$ 40.919.550	\$ 44.439.550	\$ 47.959.550	\$ 51.479.550
GASTOS OPERACIONALES							
DE ADMINISTRACIÓN Y DE VENTA		\$ 15.000.000	\$ 15.750.000	\$ 16.500.000	\$ 17.250.000	\$ 18.000.000	\$ 18.750.000
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 20.200.000	\$ 21.649.550	\$ 24.419.550	\$ 27.189.550	\$ 29.959.550	\$ 32.729.550
OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES		\$ 5.000.000	\$ 5.500.000	\$ 6.000.000	\$ 6.500.000	\$ 7.000.000	\$ 7.500.000
OTROS GASTOS NO OPERACIONALES		\$ 3.500.000	\$ 3.675.000	\$ 3.850.000	\$ 4.025.000	\$ 4.200.000	\$ 4.375.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO DE RENTA		\$ 21.700.000	\$ 23.474.550	\$ 26.569.550	\$ 29.664.550	\$ 32.759.550	\$ 35.854.550
PROVISIÓN IMPUESTO DE RENTA		\$ 7.161.000	\$ 7.746.602	\$ 8.767.952	\$ 9.789.302	\$ 10.810.652	\$ 11.832.002
UTILIDAD (PERDIDA) NETA		\$ 14.539.000	\$ 15.727.949	\$ 17.801.599	\$ 19.875.249	\$ 21.948.899	\$ 24.022.549

Tabla No 6 Fuente: Elaboración propia.

\$	750.000	5%	\$ 250.000	\$ 175.000
\$	132.045	\$	2.480.000	\$ 2.020.000
	10%	\$	6.000.000	\$ 500.000

ESTETICA FACIAL CORPORAL-SPA					
NIT. 900.456.237-9					
FLUJO DE EFECTIVO					
	2018	2019	2020	2021	2022
UTILIDAD PERDIDA DEL EJERCICIO	\$ 15.727.949	\$ 17.801.599	\$ 19.875.249	\$ 21.948.899	\$ 24.022.549
CONCILIACION ENTRE GANANCIA NETA Y EFECTIVO NETO					
GASTOS NO MONETARIOS					
DEPRECIACIONES	\$ 3.138.334	\$ 2.591.674	\$ 550.000	\$ -	\$ -
AMORTIZACIONES	\$ 6.032.663	\$ 15.077.471	\$ (692.427)	\$ 2.198.860	\$ 9.833.468
RECUPERACION Y APROVECGAMIENTO	\$ (2.769.368)	\$ (3.520.483)	\$ (2.524.854)	\$ (5.320.415)	\$ (1.890.968)
CAMBIOS EN ACTIVOS Y PASIVOS NETO	\$ 22.129.578	\$ 31.950.261	\$ 17.207.968	\$ 18.827.344	\$ 31.965.049
DEUDORES COMERCIALES	\$ (2.307.378)	\$ (5.639.567)	\$ 2.170.035	\$ (9.146.665)	\$ (13.700.790)
DEUDORES VARIOS	\$ (3.573.814)	\$ 3.109.766	\$ 2.288.430	\$ (1.398.110)	\$ (6.000.836)
INVENTARIO	\$ (31.374.240)	\$ 3.095.268	\$ (4.050.136)	\$ 4.109.574	\$ (6.119.598)
OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$ 15.000.000	\$ (7.000.000)	\$ 10.000.000	\$ 7.000.000	\$ (10.000.000)
PROVEEDORES	\$ (3.420.493)	\$ 5.430.127	\$ 2.897.283	\$ 4.103.091	\$ 13.625.623
OBLIGACIONES LABORALES	\$ 10.841.944	\$ 4.415.978	\$ 4.284.402	\$ 1.627.481	\$ 2.937.298
OTOS ACREEDORES	\$ 2.709.124	\$ 1.015.097	\$ 2.150.447	\$ (7.296.414)	\$ (1.819.312)
IMPUESTOS	\$ 7.376.279	\$ 714.276	\$ 5.509.708	\$ 7.234.096	\$ 4.778.611
EFFECTIVO PROVISTO POR OPERACIONES	\$ 17.381.000	\$ 37.091.206	\$ 42.458.137	\$ 43.437.724	\$ 14.031.429
EFFECTIVO APLICADO A :					

COMPRA DE EQUIPO		\$ (26.900.000)	\$ (7.000.000)	\$ (2.000.000)	\$ (5.500.000)	\$ -
DISTRIBUCION DE UTILIDADES			\$ (9.318.400)	\$ (13.204.597)	\$ (20.131.999)	\$ (33.081.134)
PERDIDA DE BIENES		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EFFECTIVO NETO PROVISTO POR ACTIVIDAD.		\$ (26.900.000)	\$ (16.318.400)	\$ (15.204.597)	\$ (25.631.999)	\$ (33.081.134)
AUMENTO NETO PROVISTO POR ACTIVIDAD.=		\$ (21.149.148)	\$ 15.000.000	\$ 20.687.138	\$ 2.212.797	\$ 950.294
EFFECTIVO INVERSION DEL AÑO		\$ 31.679.468	\$ 10.530.320	\$ 25.530.320	\$ 46.217.458	\$ 48.430.255
EFFECTIVO FINAL DEL AÑO		\$ 10.530.320	\$ 25.530.320	\$ 46.217.458	\$ 48.430.255	\$ 49.380.549

Tabla No 7 Fuente: Elaboración propia.

INDICADORES FINANCIEROS

CÁLCULO DEL VALOR PRESENTE NETO (VPN)

El valor presente neto es un indicador muy utilizado en la formulación de proyectos, pues busca dar una pauta al formulador del proyecto sobre si la inversión realizada genera valor o por el contrario puede producir pérdidas. La fórmula tradicional para el cálculo del VPN es la siguiente

$$VPN = \frac{FE_t}{(1+i)^t}$$

donde:

VPN = Valor Presente Neto del proyecto

FE = Flujo de Efectivo en el periodo t

i = Tasa de interés o costo de oportunidad

t = Periodo

Tabla No 8

INVERSIÓN INICIAL			TASA	6%
AÑOS	0	\$ (65.000.000)	(\$ 65.000.000)	
	1	\$ 10.530.320	\$ 9.934.264	
	2	\$ 25.530.320	\$ 22.721.894	
	3	\$ 46.217.458	\$ 38.805.069	
	4	\$ 48.430.255	\$ 38.361.298	
	5	\$ 49.380.549	\$ 36.900.019	
		VPN	\$ 81.722.544	
		TIR	36%	

Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, en este caso por razones prácticas se utilizó el cálculo en Excel, el cual determinó que el proyecto es viable y se puede invertir.

CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Tasa interna de retorno de un negocio, la TIR es una fórmula que calcula la rentabilidad de un negocio, nos indica si es rentable o no el negocio. La TIR se calcula en base al flujo de caja. La rentabilidad del negocio es del 36%, que se puede considerar rentable y por tanto conviene realizar el negocio.

FACTURAS VENDIDAS EN EL AÑO 2018

ESTETICA FACIAL CORPORAL-SPA NIT: 900.456.237-9		FACTURA DE VENTA 0001	
Señor (ex):		31/01/2018	
Dirección:		2018	
Teléfono:		FORMA DE PAGO:	
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR
5	PAQUETES DE MSAJE PARA TONIFICAR CUERPO	\$600.000	\$3000.000
10	BIKINI	\$12.000	\$120.000
20	CERA DE PIERNAS	\$18.000	\$360.000
7	MASAJES CORPORALES	\$25.000	\$175.000
<small>*Toda factura emitida por este sistema, en el formato "Factura Electrónica Interconectada" del 20 de Julio de 2009, No. 0174, de Comercio. Su validez depende exclusivamente de la información que se suministra en el momento de la emisión y de la información que se recibe al momento de su recepción, y no de la información que se suministra en el momento de la emisión.</small>			
SON:			
Firma y Sello Emisor	Firma Aceptada	C.C. o NIT	SUBTOTAL
		RECIBI ACPTADA	IVA
	Nombre:	ca. har. lujó	TOTAL
			\$3.355.000

ESTETICA FACIAL CORPORAL-SPA NIT: 900.456.237-9		FACTURA DE VENTA 0002		
Señor (as): Dirección: Teléfono:		FECHA FACTURA 15/02/2018 FECHA VENCIMIENTO 2018		
FORMA DE PAGO:				
RESOLUCIÓN DIAN	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR
	7	LIMPIEZA FACIAL	\$25.000	\$175.000
	5	MICRODERMOABRACION FACIAL	\$50.000	\$250.000
	9	PAQUETE DE MASAJES CORPORALES	\$150.000	\$1.350.000
*Este factura es un título valor y no aplica, en lo pertinente, las normas relativas a la letra de cambio", Art. 3, Ley 1201 de 2008, Art. 279 C. de Comercio. El comprador garantiza el cumplimiento de las obligaciones de pago, la responsabilidad de esta factura es del comprador. El comprador garantiza que dicha persona está autorizada expresamente por el proveedor, a recibir, expedir y obligar. No aplica conformidad y subsecuente la responsabilidad de que todos los datos y valores reflejados en la factura.				
SOIN:				
Firma y Sello Emisor	Firma Aceptado	C.C. o NIT		SUBTOTAL
		FECHA ACEPTADA		IVA
	Nombre:	DÍA	MES	AÑO
				TOTAL \$1.775.000

ESTETICA FACIAL CORPORAL-SPA NIT: 900.456.237-9		FACTURA DE VENTA 0003																				
Señor (a): Dirección: Teléfono:		FECHA FACTURA 30/03/2018 FECHA VENCIMIENTO 2018																				
		FORMA DE PAGO																				
RESOLUCIÓN DIAN	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">CANTIDAD</th> <th style="width: 60%;">DESCRIPCIÓN</th> <th style="width: 15%;">VALOR UNITARIO</th> <th style="width: 15%;">VALOR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">5</td> <td>PAQUETES DE MASAJE PARA TONIFICAR CUERPO</td> <td style="text-align: right;">\$600.000</td> <td style="text-align: right;">\$3000.000</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">10</td> <td>BIKINI</td> <td style="text-align: right;">\$12.000</td> <td style="text-align: right;">\$120.000</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">20</td> <td>CERA DE PIERNAS</td> <td style="text-align: right;">\$18.000</td> <td style="text-align: right;">\$360.000</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">7</td> <td>MASAJES CORPORALES</td> <td style="text-align: right;">\$25.000</td> <td style="text-align: right;">\$175.000</td> </tr> </tbody> </table>	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR	5	PAQUETES DE MASAJE PARA TONIFICAR CUERPO	\$600.000	\$3000.000	10	BIKINI	\$12.000	\$120.000	20	CERA DE PIERNAS	\$18.000	\$360.000	7	MASAJES CORPORALES	\$25.000	\$175.000	RESOLUCIÓN DIAN 14811/18 Y RESOLUCIÓN DIAN 11333/18 DE 2018
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR																			
5	PAQUETES DE MASAJE PARA TONIFICAR CUERPO	\$600.000	\$3000.000																			
10	BIKINI	\$12.000	\$120.000																			
20	CERA DE PIERNAS	\$18.000	\$360.000																			
7	MASAJES CORPORALES	\$25.000	\$175.000																			
<small> Toda factura emitida por el sistema de facturación electrónica (Sistema de Facturación Electrónica - SIFE) de 2018, No. 1792, @Comercio, de conformidad con el artículo 100 de la Ley 1712 de 2014, emitida por el SIFE, genera una evidencia electrónica por el procedimiento de validación de la factura electrónica emitida por el SIFE. Toda factura emitida por el SIFE, No. 1792, @Comercio, de conformidad con el artículo 100 de la Ley 1712 de 2014, emitida por el SIFE, genera una evidencia electrónica por el procedimiento de validación de la factura electrónica emitida por el SIFE. </small>																						
SOHO:																						
Firma y Sello Emisor	Firma Aceptada Nombre:	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;"> C.C. o NIT FECHA ACEPTADA día / mes / año </td> <td style="width: 50%;"> SUBTOTAL IVA TOTAL \$3.355.000 </td> </tr> </table>	C.C. o NIT FECHA ACEPTADA día / mes / año	SUBTOTAL IVA TOTAL \$3.355.000																		
C.C. o NIT FECHA ACEPTADA día / mes / año	SUBTOTAL IVA TOTAL \$3.355.000																					

ESTETICA FACIAL CORPORAL-SPA
NIT: 900.456.237-9

FACTURA DE VENTA

0004

Señor (as):	PRECIBO 30/04/2018 EMPRESA VENTAS/INVENTEL 2018
Dirección:	
Teléfono:	

FORMA DE PAGO:

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR
7	LIMPIEZA FACIAL	\$25.000	\$175.000
5	MICRODERMOABRACION FACIAL	\$50.000	\$250.000
9	PAQUETE DE MASAJES CORPORALES	\$150.000	\$1.350.000

RESOLUCIÓN DIAN

MODOBARRATIFICAN Y REDECLARACIONES DE LOS DEBIDOS DE MONEDA

*Este factura es un título válido en apoyo de la prestación de los servicios, de acuerdo a la Ley 1221 de 2008, Art. 279 C. de Comercio. El proveedor no cobra intereses adicionales por un retraso dentro de los 30 días hábiles siguientes a la fecha de emisión de esta factura, salvo que el comprador no pague el monto de esta factura dentro del término establecido en el presente contrato. No se declara conformidad ya que se trata de un servicio de pago por adelantado y no de un servicio de entrega de bienes.

SON:			
Firma y Sello Emisor	Firma Aceptada	C.C. o NIT	SUBTOTAL
		FECHA ACEPTADA	IVA
	Nombre:	día mes año	TOTAL \$1.775.000

ESTETICA FACIAL CORPORAL-SPA
NIT: 900.456.237-9

FACTURA DE VENTA

0005

Señor (es):	FECHA FACTURA 30/05/2018
Dirección:	PERIODO CONTABLE 2018
Teléfono:	FORMA DE PAGO

RESOLUCIÓN DIAN

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR
10	CERA BIGOTE	\$5.000	\$50.000
10	AXILAS	\$9.000	\$90.000
10	MASAJES CUERPO PAQUETE	\$600.000	6.000.000
12	CEJAS	7.000	\$84.000

Este documento es un archivo generado automáticamente por el sistema de facturación de la empresa. No tiene validez legal. Para más información consulte el sitio web de la empresa.

SOL:			
Firma y Sello Emisor	Firma Aceptada	C.C. o NIT	SUBTOTAL
	Nombre:	PERSONA ACEPTADA no. mes. año	IVA
			TOTAL \$6.224.000

E STETICA FACIAL CORPORAL-SPA
 NIT: 900.456.237-9

FACTURA DE VENTA
 0006

Señor (es):
 Dirección:
 Teléfono:

FECHA DE EMISIÓN: 30/06/18
 PERIODO VENCIMIENTO: 2018
 FORMAS PAGO:

RESOLUCIÓN DIAN

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR
5	PAQUETES DE MASAJE PARA TONIFICAR CUERPO	\$600.000	\$3000.000
10	BIKINI	\$12.000	\$120.000
20	CERA DE PIERNAS	\$18.000	\$360.000
7	MASAJES CORPORALES	\$25.000	\$175.000

IMPRESO EN EL PAÍS Y REGISTRADO EN EL REGISTRO DE COMERCIO DE BOGOTÁ - COLOMBIA

Declaración de conformidad de datos en el sistema de comercio electrónico de Bogotá, del 2 de mayo de 2018, No. 1702 de 2018. El presente documento es susceptible de ser comprobado por los usuarios de este sistema de comercio electrónico en el sitio web de la Secretaría de Hacienda, Abogacía y Contratación de Bogotá, No. 1702 de 2018, en el sitio de la Secretaría de Hacienda y Contratación de Bogotá.

SOLIC:

Firma y Sello Emisor	Firma Aceptada	C.C. o NIT	SUBROD.L
		FORMA ACEPTADA	NO
	Nombre:	cb. mc. sjo	TOTAL \$3.355.000

ESTETICA FACIAL CORPORAL-SPA
NIT: 900.456.237-9

FACTURA DE VENTA
0007

Señor (es):	31/07/2018
Dirección:	2018 SA VENEZUELA
Teléfono:	

RESOLUCIÓN DIAN

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR
20	PRODUCTOS VENDIDOS	\$3.250	65.000
5	MASAJES RELAJANTES 3VECES A LA SEMANA	\$138.700	\$693.500
10	PAQUETES DE MASAJE	\$600.000	\$6.000.000

Este documento es un instrumento de gestión, no tiene validez jurídica y no constituye un acto administrativo. No debe ser utilizado como soporte de pago ni como comprobante de pago. No debe ser utilizado como soporte de pago ni como comprobante de pago. No debe ser utilizado como soporte de pago ni como comprobante de pago.

SON:

Firma y Sello Emisor	Firma Aceptada	C.C. o NIT	SUBTOTAL
	Nombre:	FECHA ACEPTADA	IVA
		DIAS MES AÑO	TOTAL \$6.758.500

BOGOTÁ, CALLE 14 N° 10B-100, TELÉFONO 312 456 7890

ESTETICA FACIAL CORPORAL-SPA
NIT: 900.456.237-9

FACTURA DE VENTA

0008

Señor (es):

Dirección:

Teléfono:

31/08/18

FORMA VENCIDA

2018

FORMA DE PAGO

RESOLUCIÓN DIAN

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR
5	PAQUETES DE MASAJE PARA TONIFICAR CUERPO	\$600.000	\$3000.000
10	BIKINI	\$12.000	\$120.000
20	CERA DE PIERNAS	\$18.000	\$360.000
7	MASAJES CORPORALES	\$25.000	\$175.000

Este documento es un formulario de factura de venta emitido por el sistema de facturación electrónica de Colombia, en cumplimiento de la Ley 1985 de 2015, artículo 1º, numeral 1º, inciso 1º, y del Decreto 2580 de 2015, artículo 1º, numeral 1º, inciso 1º. El presente documento es un formulario de factura de venta emitido por el sistema de facturación electrónica de Colombia, en cumplimiento de la Ley 1985 de 2015, artículo 1º, numeral 1º, inciso 1º, y del Decreto 2580 de 2015, artículo 1º, numeral 1º, inciso 1º.

SON:

Firma y Sello Emisor	Firma Aceptado	C.C. y NIT	SUBTOTAL
	Nombre:	RECIBO ACEPTADO	IVA
		col. / mes / año	TOTAL
			\$3.355.000

ESTETICA FACIAL CORPORAL-SPA
NIT: 900.456.237-9

FACTURA DE VENTA
0009

Señor (as):	31/09/
Dirección:	2018
Teléfono:	FORMA DE PAGO:

RESOLUCIÓN DIAN

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR
20	PRODUCTOS VENDIDOS	\$3.250	65.000
5	MASAJES RELAJANTES 3VECES A LA SEMANA	\$138.700	\$693.500
10	PAQUETES DE MASAJE	\$600.000	\$6.000.000
5	PAQUETE DE MASAJES	\$150.000	\$750.000

"Este factura es un documento de apoyo, en la medida de la norma técnica de facturación", Art. 6 Ley 1221 de 2008, Art. 279 C. de Comercio. En caso de recibir factura electrónica de un proveedor debe por una semana dar fe al comprador que el proveedor está autorizado por el proveedor, así como la factura y el pago de conformidad ya recibidos. La responsabilidad de que todo este factura y pago el solo obligado al comercio.

SON:			
Firma y Sello Emisor	Firma Aceptada	C.C. o NIT	SUBTOTAL
		FECHA ACEPTADA	IVA
	Nombre:	DÍA MES AÑO	TOTAL \$7.508.500

ESTETICA FACIAL CORPORAL-SPA
 NIT: 900.456.237-9

FACTURA DE VENTA
 0010

Señor (as):
 Dirección:
 Teléfonos:

31/10/18
 2018 IVA VENCIMIENTOS
 FORMA DE PAGO:

RESOLUCIÓN DIAN

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR
20	PRODUCTOS VENDIDOS	\$3.250	65.000
5	MASAJES RELAJANTES 3VECES A LA SEMANA	\$138.700	\$693.500
10	PAQUETES DE MASAJE	\$600.000	\$6.000.000
5	PAQUETE DE MASAJES	\$150.000	\$750.000

Las facturas de venta emitidas a través de la plataforma de comercio electrónico de la Secretaría de Comercio, en cumplimiento de la Ley 2155 de 2016, Art. 179C, de Comercio, en virtud de haberse suscrito el convenio de interoperabilidad suscrita por una empresa adherida al comercio electrónico, gozan de la misma validez que las facturas emitidas por medios electrónicos, en cumplimiento de la Ley 1712 de 2014, Art. 10, y de la Ley 1973 de 2018, Art. 10, y de la Ley 1712 de 2014, Art. 10, y de la Ley 1973 de 2018, Art. 10.

SON:

Firma y Sello Emisor	Firma Aceptada	C.C. o NIT	SUBTOTAL
		FECHA ACEPTADA	IVA
	Nombre:	día mes año	TOTAL \$7.508.500

ESTETICA FACIAL CORPORAL-SPA NIT: 900.456.237-9		FACTURA DE VENTA 0011	
Señor (as): Dirección: Teléfono:		31/11/18 .. 2018	
		FORMA DE PAGO:	
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR
20	PRODUCTOS VÉNDIDOS	\$3.250	65.000
5	MASAJES RELAJANTES 3VECES A LA SEMANA	\$138.700	\$693.500
10	PAQUETES DE MASAJE	\$600.000	\$6.000.000
5	PAQUETE DE MASAJES	\$150.000	\$750.000
<small>*Declaro que he leído y entiendo en su totalidad la norma técnica "declaración" Art.3, Ley 721 de 2003, Art. 179C, del Código de Comercio. En caso de no estar de acuerdo con esta información doy por anulado esta factura y me comprometo a pagar dicho servicio en el momento oportuno por el proveedor, en base a los datos obligatorios. Realizo la conformidad ya realizada la remisión de que todo este factura y cargo el valor adquirido en la compra.</small>			RESOLUCION DIAN 00000 DE 2018 Y DECRETOS 100 DE 2018 Y 283 DE 2018
SON:			
Firma y Sello Emisor		Firma Aceptada	C.C. o NIT
		Nombre:	FECHA ACEPTADA
			DIA MES AÑO
			SUBTOTAL IVA TOTAL \$7.508.500

ESTETICA FACIAL CORPORAL-SPA
NIT: 900.456.237-9

FACTURA DE VENTA
0012

Señor (es):

Dirección:

Teléfono:

31/12/18

2018

FORMA DE PAGO:

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR
20	PRODUCTOS VENDIDOS	\$3.250	65.000
5	MASAJES RELAJANTES 3VECES A LA SEMANA	\$138.700	\$693.500
10	PAQUETES DE MASAJE	\$600.000	\$6.000.000
5	PAQUETE DE MASAJES	\$150.000	\$750.000
1	EXFOLIANTE	\$33.500	\$33.500

"Este factura es un documento y no es un contrato. Se otorga de acuerdo a la Ley 1472 de 2011, Art. 279C, del Código de Comercio. El proveedor no es responsable de los daños o perjuicios que se ocasionen por el uso de los productos o servicios que se detallan en esta factura. No se garantiza la conformidad o satisfacción de los productos o servicios que se detallan en esta factura y tampoco el valor asignado a los mismos."

SON:

Firma y Sello Emisor	Firma Aceptada	C.C. o NIT	SUBTOTAL
	Nombre:	FECHA ACEPTADA	IVA
		DÍA MES AÑO	TOTAL
			\$7.542.000

RESOLUCION DIAN

BOGOTÁ, D. C. - COLOMBIA - 2018

9. Conclusiones

La investigación de mercado arrojó resultados claros y nos permite concluir:

- El municipio de Cotorra se presenta como un mercado objetivo, y permitió la recolección de información necesaria que ayude a definir la factibilidad de dicha iniciativa
- La percepción sobre la utilización de sitios de SPA en la población encuestada, arrojó resultados favorables; que si bien más de la mitad no ha pagado por este tipo de servicios, su opinión sobre la importancia en el cuidado y prevención de la salud es importante.
- Dentro de las principales motivaciones para asistir a este tipo de servicios, un porcentaje amplio mencionó que el placer y la búsqueda de satisfacción es el principal
- La frecuencia obtenida para que el Público encuestado asista y utilice los servicios del SPA, consiste en una cifra inferior a 3 veces por semanas. Sin embargo es un público que se puede seguir explotando con publicidad agresiva y una inmersión de precios de lanzamiento
- Se menciona la inmersión de publicidad agresiva, debido al poder adquisitivo que dispondrían el público objetivo para este tipo de servicios; una cifra que no sobrepasa los \$80 mil pesos y que retrasaría los retornos de la inversión del negocio.

10. Recomendaciones

Tales recomendaciones se sugieren para ampliar el espectro de influencia del mercado y del tipo de negocio. Se propone

- En el objetivo de mejorar salud de hombres y mujeres, no excluir a estos últimos o a la población de la tercera edad, que si bien cuentan con el poder adquisitivo, lo hacen igualmente con mayor espacio de tiempo libre para acceder a los servicios del SPA. Un diseño que no segregue a los hombres y una oferta incluyente podría ser atractivo ya atraer clientes sin perder el foco o enfrascarse en la población de trabajadores y estudiantes exclusivamente
- No se debe separar que la prevención en salud y enfermedades asociadas al estrés, es uno de los pilares de la creación de dicho local, por ende una fuerte campaña pedagógica y servicios que suplan este fin, serán determinantes a la hora de atraer clientes
- Así como es fundamental atraer clientes, la fidelización se hace protagonista para el sostenimiento del negocio: con paquetes dirigidos a pacientes con enfermedades cardiovasculares, hipertensión, diabetes y planes de acompañamiento nutricional
- Finalmente los precios de inicio y lanzamiento deben pensarse atractivos y establecer estrategias como bonos de descuentos o incluso alianzas estratégicas con ciertas fundaciones promotoras de salud

11. Referencias bibliográficas

- Medine Plus. (2018). El Estrés y Su Salud. EE.UU.: U.S. Department of Health and Human. Recuperado de <https://medlineplus.gov/spanish/ency/article/003211.htm>.
- Medical Encyclopedia Spanish. (2018). Manejo del Estrés. Maryland, EU.: University of Maryland Medical Center. Recuperado de <https://www.umms.org/ummc/health/medical/spanishency/articles/manejo-del-estres>.
- Fuentes Secundarias. La Rueding. (2014). Tipos de Fuentes de Información para Investigaciones de Mercado. Recuperado de <https://larueding.com/2014/04/11/fuentes-de-informacion-para-investigaciones-de-mercado/> en septiembre de 2017.
- DANE Información Estratégica. (2018). Estadística por Tema Servicios. Colombia.: DANE. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/servicios>
- Finanzas. (2015). ¿Cuánto gastan las colombianas en belleza? Colombia.: Portafolio. Recuperado de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/gastan-colombianas-belleza-40530>
- Blog IIEP. (2016). Estrés Laboral en Colombia. Colombia.: Instituto Europeo de Psicología Positiva. Recuperado de <http://cursopsicologiapositiva.com/estres-laboral-colombia/>
- American Psychological Association. (n. d.). Electronic references. Retrieved June 12, 2002, Recuperado de <http://www.apastyle.org/elecsource.html>.