



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

---

**SUDAMERICANO**

---

QUITO - ECUADOR

ESCUELA DE

**TRICOLOGIA Y COSMETRIA**

PROYECTO DE TITULACIÓN

**TEMA:**

**CREACION DEL CENTRO ESTETICO CAPILAR STYLO REAL**

BY SANTIAGO COELLO

AUTOR: COELLO SANDOVAL SANTIAGO RENE

TUTOR: Lic. Jorge Ramírez B.

San Francisco de Quito, Octubre del 2020

## DEDICATORIA

### DEDICATORIA

Este proyecto se lo brindo a DIOS quien me supo guiarme por el buen camino , y darme fuerzas para sobre salir adelante en vivir por las circunstancias de la vida que estamos pasado de esta terrible enfermedad que lo es universal y sobre salir con fuerza de SALUD en ello me permite seguir adelante con la alegría en este mundo de cambios para mejorar la vida enseñándonos el valor de la sabiduría y aprender al máximo cada día.

Todos estamos conectados con la sabiduría y el conocimiento del universo hay un poder siempre está dispuesto a ayudar y superar todos los desafíos y crisis de nuestra vida.

Voy aceptar los conocimientos impartidos por mis maestros que subieron dar sus cátedras y para ello seguir más adelante con orgullo y servir al prójimo y obtener satisfacciones que se produzcan mis manos con la habilidad –

A MI MAESTRO DE MAESTRO QUE ES LCDO JORJE RAMIREZ lo dedico con alegría

por darme una oportunidad más en su sitio de trabajo lo llevare muy presente en mi corazón en darme las fuerzas necesarias en seguir adelante y llegar muy alto E igual a una mujer luchadoras y emprendedora en el trabajo que ES MI DOÑA MARY con el mayor de los respeto gracias mi segunda madre y siga mucho más adelante usted puede me da un ejemplo de trabajo de humildad asía los demás JADIRA RAMIREZ un DIOS LE PAGUE por darme la oportunidad en sobre salir adelante en mí mismo tu eres muy inteligente y con mucha sabiduría que tu brindas con ayuda muy grande gracias Al finalizar mis siseros agradecimientos a muchas persona como familiares y amistades me brindaron su apoyo hay oportunidades muy grandes en la vida que hay que saber aprovecha al máximo .  
GRACIAS Y BENDICIONES

## AGRADECIMIENTO

Al institución que me dio la oportunidad de sobre salir adelante con mi carrera PROFESIONAL.

No ha sido sencillo el proceso de emprender pero gracias a las gamas de trasmitirme sus conocimientos y dedicación que lo rigüe voy a lograr muchos objetivos como el culminar el desarrollo de mi proyecto con éxito y obtener una amable titulación profesional.

A mi hermano y a su esposa que han sido mi apoyo fundamental, siempre ha estado conmigo en los momentos más difíciles de la vida les agradezco muchísimo por motivarme y ayudándome hasta donde los alcances la han tenido de lo económico ello no da una de lecciones en estar unidos en la buena y malas .

A mis compañeros de trabajo que me ayudaron de una a otra forma desinteresadamente u abraso muy fuerte de agradecimiento por darme su apoyo en lo moral allí estamos para seguir luchando por la vida a pesar que este año hubo mucho tropiezos de ello se aprende a seguir más adelante y con fuerzas todavía estamos para dar nuestros conocimiento s y sabiduría a los demás que lo llevaran en muy alto

## Tabla de contenido

I.- INFORMACION GENERAL.....	6
1.1 CARATULA.....	6
1.2 Título del proyecto.....	7
1.3 Ubicación del proyecto.....	7
1.4 Identificación de la autora del proyecto.....	7
II.- OBJETIVOS.....	8
2.1 objetivo general.....	8
2.2 objetivos específicos.....	8
III.- ENTORNO DEL PROYECTO.....	8
3.1 descripción del sector donde se va a realizar el proyecto.....	8
3.2 necesidades que cubre el proyecto.....	11
3.3 Diagnostico (introducción).....	11
3.3.1FODA (fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas).....	13
IV.- COMPONENTE OPERATIVO.....	14
4.1 Listado de acciones a mejorar.....	14
4.2 listado de acciones de solución.....	14
4.3 cronograma de acciones.....	14
V.- COMPONENTE ORGANIZACIONAL.....	15
5.1 misión.....	15
5.2 visión.....	15
5.3 valores.....	15
5.4 Estructura organizacional.....	16
VI.- COMPONENTE COMERCIAL.....	17
6.1 Definición del perfil del Cliente.....	17
Va dirigido exclusivamente a personas como jóvenes, tercera edad damas , niños que se lo pueda ver en clientes desde una año hasta ochenta años su prioridad también será para las personas con discapacidad en sillas de ruedas y también brindara un servicio social a domicilio como en arreglo del cabello en tratamiento capilar , corte de cabello y poder cumplir con sus expectativas de estar bien presentados en los trabajos realizados.....	17
6.2 Marketing.....	17
6.2.1 definición del producto/servicio.....	18
6.2.2 Precios de los servicios (Precios promedios de los servicios).....	29
6.2.3 Diseño del local.....	30
6.3 análisis de la competencia.....	32
6.3.1 análisis de cada uno de los competidores.....	32
6.3.2 otros prestadores de servicios.....	32

VII.- COMPONENTE FINANCIERO.....	33
7.1 Matriz de capital inicial o presupuesto.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
7.2 financiamiento (cuanto y como lo obtengo el dinero).....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
7.2.1 anexo de la matriz de inversión (cuadros detallados de mobiliario etc. O proformas)	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
7.3 cálculo de los ingresos.....	33
7.4 cálculo de egresos (gastos).....	37
7.5 cálculo del punto de equilibrio.....	38
7.6 cálculo de la utilidad anual.....	38
VIII.- SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO.....	39
8.1 INTERINSTITUCIONAL.....	39
Mediante el título debo hacer calificar y obtener el carnet me acredita como maestro de belleza y a su vez obtener los permisos obligatorios que se los debe tener que son.....	39
Premiso de funcionamiento y la patente.....	39
Obtener el RUC.....	39
Permiso del Cuerpo de los Bomberos.....	39
Cumplir con el SRI en cuanto a la declaración de impuestos.....	39
Mantener las buenas relaciones con la interinstitucional.....	39
8.2 FINANCIERA.....	39
Es una estrategia para saber controlar los ingresos o egreso.....	39
Saber tener un plan de ahorro para ello se puede satisfacer en la remodelación del negocio en la capacitación de seminarios al exterior.....	39
También se obtiene dinero a través de promociones durante los todos los meses y ver cuáles son los más recurrentes en el año.....	39
8.3 SOCIAL.....	39
8.4 CONCLUSIONES.....	40
1.-Los profesionales deben saber hoy deben de tener los conocimientos técnicos y necesarios sobre lo que es la belleza referente a estilos modernos y la aplicación de tratamientos capilares.....	40
2.- Dar una mayor atención al cliente.....	40
3.- La burocracia en no tener una política de apoyo a los profesionales en la rama artesana de la belleza.....	40
4- Que este proyecto sea de base para impulsar mis propósitos y objetivos personales ya que el campo de la belleza es extenso siempre lo va a existir la competencia ello me permite actualizarme cada año.....	40
5.-El saber llegar al cliente mediante el carácter en ser muy amable, cordial, y darle exclusiva atención y ser capaz de mantener clientes fieles que recomienden a otras personas.	8.5
RECOMENDACIONES.....	40
IX.- BIBLIOGRAFIA.....	41

## I.- INFORMACION GENERAL

### 1.1 CARATULA

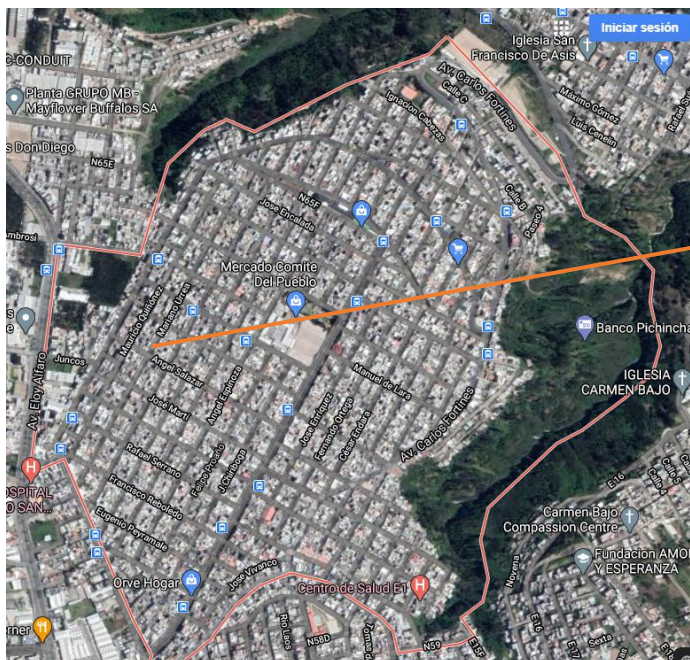


## 1.2 Título del proyecto

Creación del centro estético capilar **STYLO REAL** BY SANTIAGO COELLO en la ciudad de Quito sector Comité del Pueblo para el 2021

## 1.3 Ubicación del proyecto

- a) Provincia: Pichincha
- b) Cantón(es): Quito
- c) Parroquia (s): Cotocollao



## 1.4 Identificación de la autora del proyecto

Santiago Rene Coello Sandoval  
 DIRECCIÓN OFICIAL: Mariano Urrea N64-160 y Ángel Salazar  
 NÚMERO TELEFÓNICO: 0986938852  
 CORREO ELECTRÓNICO: rsantiago.cs@gmail.com

## II.- OBJETIVOS

### 2.1 objetivo general

Establecer un negocio estético integral enfocado a diferentes tipos de servicios adaptados los estilos de vanguardia diferenciándonos de la competencia y generando las opciones laborables en el sector del comité del pueblo.

### 2.2 objetivos específicos

- Ofrecer al cliente un ambiente amigable en cual la experiencia en el servicio esté acorde a las necesidades y gusto del cliente.
- Brindar servicios de atención a domicilio para eventos especiales para las personas de problemas de movilidad.
- Lograr el crecimiento de nuestro centro estético integral, mediante la experiencia en los servicios generando puestos laborables en beneficio de la población
- Realizar un estudio económico y financiero que permita determinar las posibilidades del proyecto

## III.- ENTORNO DEL PROYECTO

### 3.1 descripción del sector donde se va a realizar el proyecto

#### a) datos históricos del sector

Ese sector de la ciudad abarca cerca de 200 hectáreas y actualmente está habitado por unas 46 mil personas El Comité del Pueblo, 40 años de historia Redacción Quito - 25 de enero de 2015 - 00:00 La calle Jorge Garcés es la arteria principal del Comité del Pueblo, barrio que surgió de la agitación del movimiento popular y obrero de Quito para las personas que no tenían vivienda. Foto: Álvaro Pérez / El Telégrafo Ese sector de la ciudad abarca cerca de 200 hectáreas y actualmente está habitado por unas 46 mil personas El origen del Comité del Pueblo, populoso sector del norte de la ciudad, se ubica en la reivindicación de la lucha popular que floreció en Quito en los años 60, 70 y 80. En aquellos años, las clases populares capitalinas, entre las que se encontraba una gran cantidad de migrantes, fueron guiadas por Carlos Rodríguez Paredes, militante del Partido Comunista Marxista Leninista del Ecuador (PCMLE) a movilizarse por el derecho a la tierra, vivienda popular y servicios básicos. La Plaza del Teatro, ubicada en el Centro Histórico, fue el escenario en el cual Rodríguez Paredes, considerado por el velasquismo como un agitador social, y cientos de trabajadores, vendedores ambulantes y partidarios de la izquierda tradicional se reunían todos los sábados para organizar un frente de lucha popular a fin de obligar al Gobierno a plantear políticas de vivienda para los sectores pobres de Quito. Paredes promovía soluciones habitacionales de manera legal; es decir, no planteaba invasiones, que en otros sectores de la capital ya habían sucedido. Para aquella época, la tenencia de la tierra se encontraba en las manos de los quiteños ricos y de la Iglesia católica. Para entonces, la izquierda estaba representada por los trabajadores



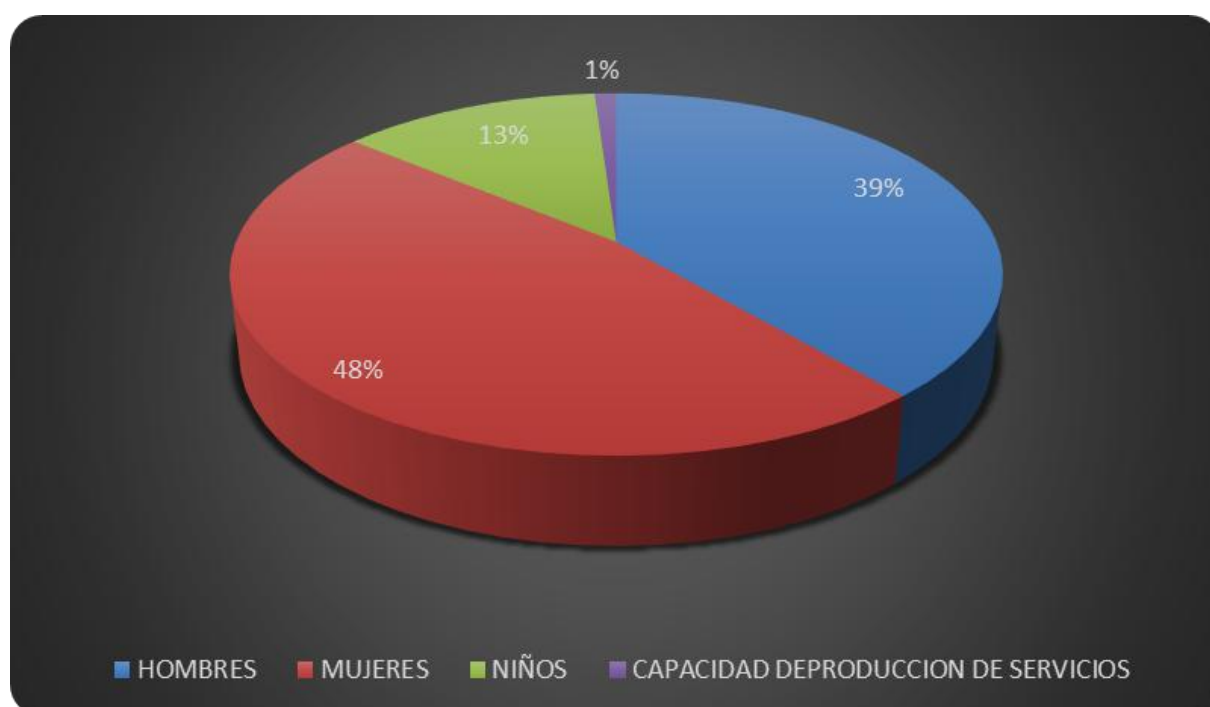
y estudiantes —sobre todo de la Universidad Central del Ecuador (UCE) —; de hecho, Rodríguez Paredes era estudiante de la Facultad de Derecho y compañero de Milton Reyes, quien apareció muerto en el quinto gobierno velasquista. Este antecedente acompañó el surgimiento del Comité del Pueblo, que en primera instancia fue una organización política. “El Comité del Pueblo fue un fenómeno político interesante para la época. Carlos Rodríguez organiza de una manera importante a la gente que tenía anhelo de tener una casa propia. El Comité era muy bien estructurado. Quien faltaba a las reuniones era excluido. La lucha de los dirigentes y de la organización popular fue un gran ejemplo para otras organizaciones sociales. Mientras que a sectores privilegiados, este tipo de organizaciones les daba miedo”, comentó Alfonso Ortiz Crespo, Cronista de la Ciudad. En el libro *Los Movimientos Sociales en los 80 y 90*, la incidencia de las ONG, la Iglesia y la izquierda, de Raúl Borja Núñez, se menciona que “antes del Comité del Pueblo hubo en Quito algunas experiencias de obreros organizados para tomarse tierras y construir sus viviendas. Los obreros de La Internacional formaron de ese modo el barrio homónimo, en el sur de Quito”. De igual manera, el texto señala que el movimiento Comité del Pueblo dividió a la ciudad en 10 sectores. Las convocatorias barriales se realizaban en el estadio de la Universidad Central y desde ese lugar la gente se movilizaba hasta las inmediaciones del Municipio. “El Comité del Pueblo le hacía notar al resto de la sociedad quiteña que ante la necesidad insatisfecha de vivienda popular estaba bullendo un movimiento poblacional no conocido en Quito (...). Las proclamas del PCMLE en el Comité del Pueblo eran radicales; su intención era presentar a la sociedad dividida en 2 bandos: ricos y pobres, malos y buenos, en un típico discurso maniqueo, pero de gran efecto aglutinador”. El Comité del Pueblo tenía en la mira a las haciendas La Granja y Rumi pamba (al norte) y Solanda (al sur) de María Augusta Urrutia de Escudero, acaudalada quiteña. Urrutia había donado a la iglesia varias de sus tierras. Para 1973, el Gobierno de Guillermo Rodríguez Lara, quien en un inicio mantuvo un discurso de izquierda, intentó vender a 10 sucres el metro cuadrado los lotes expropiados de la hacienda Mena del Hierro, al sur de la ciudad, a través del Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV). Al no estar de acuerdo con ello, el movimiento Comité del Pueblo salió a las calles, pues el BEV escogió qué personas era sujetas de crédito y cuáles no. Y esta política dejó de lado a los sectores más populares de la ciudad. Las movilizaciones no tardaron en aparecer y las calles de Quito se llenaron de manifestantes. Aquel mismo año, los integrantes del Comité (5 mil, entonces) compraron las haciendas La Eloísa y Carretas. “Las mujeres eran quienes más participaban en las convocatorias que hacían los estudiantes de la Central. En mi caso personal, mi familia caminó de la mano con las propuestas de Rodríguez Paredes. Nadie se tomó estas tierras, nosotros las compramos cuando se lotizó la hacienda La Eloísa. Este sector se levantó con el sudor de nuestras frentes y con el trabajo de nuestras manos. Nosotros traíamos piedras de la quebrada de La Bota, para rellenar la calle principal (Jorge Garcés). Ya en el 85, si mal no recuerdo, los estudiantes de la Facultad de Arquitectura de la UCE lotizaron de mejor manera al Comité”, comentó Pedro Vaca, quien vive en el lugar desde los 80. El proceso de vivienda se estabiliza a partir de 1983 y para 1990, 15 mil personas vivían en el Comité. Actualmente hay 46 mil vecinos distribuidos en 224 manzanas. Una de las características de este sector es que aglutina varios segmentos sociales y etnias. El Comité del Pueblo atrajo a la población migrante del norte del país. A partir de los 90, el Comité se pobló por familias afroecuatorianas (5,8%), mestizas (86%) e indígenas (2%). Además, el lugar desarrolló un alto nivel comercial. Actualmente, el 16% de la población es dueña de su propio negocio y el 56% trabaja en los locales comerciales de la zona. La Calle Jorge Garcés es el corazón del barrio. En sus 12 kilómetros se puede encontrar hasta altas horas de la noche a gente caminando entre puestos de comida ambulante, tiendas de ropa, alimentos y bares, que abren sus puertas muy temprano. Así es la cotidianidad de este sector de la ciudad, donde la hora no importa para comprar, comer o simplemente caminar. Aunque gran parte de los moradores cree que el lugar es inseguro, pues de cada

Esta noticia ha sido publicada originalmente por Diario EL TELÉGRAFO bajo la siguiente dirección: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/quito/11/el-comite-del-pueblo-40-anos-de-historia>

Si va a hacer uso de la misma, por favor, cite nuestra fuente y coloque un enlace hacia la nota original. [www.eltelegrafo.com.ec](http://www.eltelegrafo.com.ec)

b) población de la parroquia o sector

Estadísticas de población en El Comité del Pueblo: habitantes Un total de **46,000** personas.



d) principales servicios a prestar

- \*Corte de cabello para damas
- \*Corte de cabello para caballeros
- \*Corte de cabello para niños.
- \* Tratamiento capilar
- \* Moldeado del cabello
- \*Permacologia
- \*Maquillaje

### 3.2 necesidades que cubre el proyecto

a) personales

- ayuda económica en el hogar

b) colectivas

- Hacer al sector comercial
- Dar trabajo

### 3.3 Diagnostico (introducción)



Los orígenes de la estética se remota a la prehistoria través del arte y de los instrumentos del uso cotidiano que han llegado hasta nuestros días podemos ver ya entonces existía una preocupación por la belleza los productos de que disponía la mujer en la prehistoria se limitaba prácticamente a la arcilla, tierra de distintos pigmentos colorantes a toscos productos elaborados a partir de grasa animales el aceite más antiguo que se lo conoce estaba compuesto de sulfuro de antimonio.

De todos es conocidos la mítica belleza de las reinas del antiguo Egipto y como los egipcios embalsamaban a sus faraones estos dos factores impulsaron a un gran culto a la belleza a la cosmetología principalmente en las cortes faraónicas.

Grecia fue la cuna de la belleza ha sido tal su influencia en las culturas occidentales y posteriores que la cultura y su arte han configurado el llamado ideal clásico

Según Humberto Eco \*En realidad no hay belleza más auténtica que la sabiduría que lo encontramos y apreciamos en ciertas personas presidiendo su rostro y cabello que lo pueda ser agraciado y haciendo caso omiso de las apariencias buscamos su belleza interior.

La belleza es una noción abstracta ligada a numerosos aspectos de la existencia humana y debe estar en el equilibrio emocional. De la belleza de hecho fueron los griegos quienes difundieron por Europa gran cantidad de los productos de belleza de las fórmulas de la cosmética así como el culto de los cuerpos y los baños en resumen el concepto de la estética.

Que es la Belleza "

La belleza es un atributo que lo encontramos en lo bello como algunas de las cualidades que tradicionalmente se ha concedido a lo bello son la armonía y la proporción, la simetría y la perfección así como la capacidad para atraer a la vista del oído y para cautivar el espíritu.

La palabra se deriva de bello que proviene del latín BELLU que significa hermosos

En este sentido una de las características a través de los sentidos principales a la vista. Como tal la belleza es una experiencia subjetiva que puede variar no solo de un individuo a otro sino entre culturas y épocas. No obstante se coincide en que aspectos como la armonía y la proporción de las formas a la simetría de los rasgos y la ausencia de defectos físicos son características de la belleza física en una persona entre otras cosas, porque denotan la buena salud, la juventud en este sentido es también asociada frecuentemente al concepto de la belleza.

Los sinónimos de la belleza son guapa, hermosura, perfección, preciosidad atractivo y encanto

La belleza exterior se la relaciona con el atractivo físico de la persona y está sujeta por lo general a los cánones de la belleza de la cultura donde se desenvuelve el individuo. El canon de este sentido lo comprende el conjunto de características que una sociedad lo considera como bellas.



Todos queremos ser bellas pero alcanzar a la belleza es una utopía pues siempre cambia aunque mantenga los rasgos universales como la simetría de los rasgos, el color de los ojos, la textura del cabello la estatura y el grosor de los labios entre otros. La belleza es como una mariposa que revolotea y no se queda quieta cuando lo adquiere la talla soñada siempre se lo acerca pero nunca parece quedarse. Tal vez las mujeres nos volvimos demasiado exigente con nosotros mismas en nuestra imagen

La caracterización de la mujer como bella a menudo se lo basa en una combinación de la belleza interior que incluye los factores psicológicos, elegancia, encanto, gracia, integridad, inteligencia, personalidad y simpatía de la belleza exterior el atractivo físico, juventud, salud corporal, sensualidad y simetría. La belleza está en todos los lados y muy a menudo y lo es calificada de su hermosura en varios de los concursos como Miss Universo, Miss Mundo.

### 3.3.1 FODA (fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)



#### ANALISIS:

Bajo un análisis realizado sobre el FODA me permite determinar que mi mayor Fortaleza es que puedo contar con un local propio, una Oportunidad importante es obtener el financiamiento de un préstamo bancario, en cuanto a mis Debilidades no tener la suficiente experiencia y en las Amenazas la más fuerte es la competencia desleal.



## V.- COMPONENTE ORGANIZACIONAL

### 5.1 misión

Prestar sus servicios idóneos con la calidez a todas personas que lo deseen cambiar su imagen, Se mantendrá un trato, personalizado de cortes y alta calidad contando con los recursos necesarios y el personal calificado.

### 5.2 visión

Posicionarse en la ciudad de Quito en el barrio Comité del Pueblo como uno de los centros de belleza y estética mediante la apertura del local principal y posteriormente abrir sucursales en sitios estratégicos en el lapso de tres años.

### 5.3 valores

**DISCIPLINA** considera la disciplina como una carta de presentación en el servicio que realice  
**RESPONSABILIDAD.** Sera el responsable de la atención optima de sus clientes, respetando su deseo en cuando al servicio a recibir

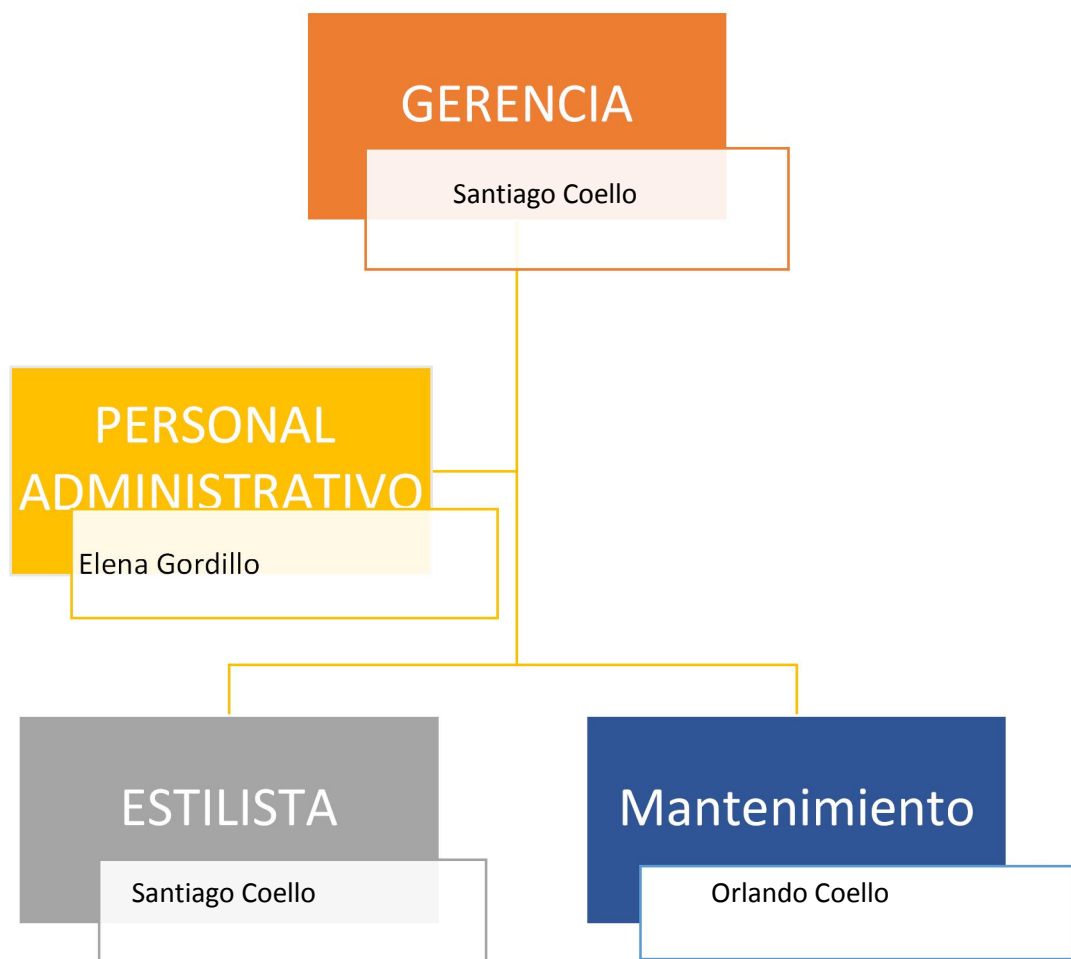
**PUNTUALIDAD.**

Centro de belleza STYLO REAL -. Empezara su atención en forma puntual respetara los turnos asignados a cada modelo.

**HONESTIDAD** Su cobro será los precios reales se trabaja con productos profesionales.

**RESPECTO** se mantendrá un respeto absoluto al modelo tanto al ingreso como a salida la forma de tratar al modelo es ser amablemente.

## 5.4 Estructura organizacional





## VI.- COMPONENTE COMERCIAL

### 6.1 Definición del perfil del Cliente

Va dirigido exclusivamente a personas como jóvenes, tercera edad damas , niños que se lo pueda ver en clientes desde una año hasta ochenta años su prioridad también será para las personas con discapacidad en sillas de ruedas y también brindara un servicio social a domicilio como en arreglo del cabello en tratamiento capilar , corte de cabello y poder cumplir con sus expectativas de estar bien presentados en los trabajos realizados

### 6.2 Marketing

PUBLICIDAD			
ESTRATEGIA	MEDIO	CANTIDAD	CUANDO
Publicidad	Hojas volantes	600	15 días antes de la inauguración y 15 días después
Publicidad	tarjetas de presentación	1000	Todo el año
PROMOCION			
ESTRATEGIA	MEDIO	MODALIDAD	CUANDO
Promoción	Hojas Volantes	Descuento 20%	Presentando publicidad
Promoción	Redes Sociales Pagina web, Facebook,Instagram	2x1 faciales y uñas	en temporadas bajas y cada que cambio de paquetes y ofertas

## 6.2.1 definición del producto/servicio

a) listado de servicios que oferta el negocio

- \*Corte de cabello para damas
- \*Corte de cabello para caballeros
- \*Corte de cabello para niños.
- \* Tratamiento capilar
- \* Moldeado del cabello
- \*Permacologia
- \*Maquillaje

b) definición de servicios

### **BIOSEGURIDAD DE SU CENTRO DE BELLEZA**

Es necesario en dar una buena imagen al cliente al rato de atenderlo y para ello se lo recomienda los siguientes pasos a seguir „Al ingreso de su establecimiento se ubicara un rodapiés con líquido desinfectante luego una persona encargada estar tomando la temperatura y luego se lo aplicara un desinfectante sobre sus manos y guell líquido e esto es para su modelo y para el estilista es recomendable seguir los tres pasos

- \*El uso de la mascarilla-
- \*El distanciamiento.
- \*Lavarse las manos frecuentemente con jabón líquido

Tu como profesional presentate con la mascarilla un garro quirurgico sus herramientas bien esterilizadas la utilización de capa y toalla desinfectadas el uso de sus herramientas de trabajo son recomendaciones que debe seguir tanto profesional como modelo y auxiliar de centro de belleza



**LAS TRES PALABRAS FUNDAMENTALES QUE SE DEBE ANALIZAR UN ESTILISTA O MAESTRA ELLEZA EN UN CENTRO DE BELLEZA.**

**INGENIERIA.-** Es la técnica que libera la inventiva

**CONFIANZA.-** Creer en sí mismo para poder ser creativo

**INCIATIVA.-** Atreverse a creer en sí mismo aun que se lo fracase

#### **PROTOCOLO DEL DISEÑO DE CORTE ESCALONADO EN CABELLO LARGO**

Al trabajar un diseño de corte escalando se requiere al profesional tomar en cuenta muchos de los pasos importantes en su modelo a continuación se los detalla lo siguiente.

**\*realizar un buen análisis del tipo del cabello que lo presenta su modelo.**

**\*observara el último trabajo realizado.**

**, llegar a un acuerdo con trabajo a realizarlo para que después no quede en desacuerdo entre el estilista y la modelo.**

**\*como uno de los puntos principales el profesional deberá realizar una buena higienización del cabello.**

**\*de acuerdo al tipo de cabello se lo aplicará un producto profesional y adecuado.**

**Dejar reposar un tiempo de 5 a 10 minutos con el tratamiento capilar para luego ser lavado a profundidad y es necesario aplíquese por segunda vez para que su trabajo sea efectivo-**

**\*pase a su modelo a sección de corte de cabello cubierta con una toalla sobre su cabeza.**

**\*Cubra el vestuario de su modelo con un mandil desechable y sobre ello coloque una toalla.**

**\*Presente sus herramientas de trabajo sobre una superficie que lo espera que su modelo observe con que herramientas realiza su diseño de corte-**

**\*A continuación desenrede el cabello con una peinilla grande este ejercicio lo hará de raíz a puntas.**

**\*Realizar resecciones en la cabeza de su modelo dependiendo en tipo de corte escalonado lo realice en este caso se lo hará un escalonado en cabello largo.**

**\*al cortar el cabello se lo utilizara un tijera de filo dulce su corte lo realizara a una graduación de 90grados y en forma vertical su corte será de 3ª 4 cm de corte-**

**Realice una coleta en la parte frontal de la cabeza de su modelo y córtanos luego regresa su cabello hacia atrás y abrimos y observe el diseño de corte.**

**\*Si es necesario realice un pulimiento total en todo su cabello de adelante hacia atrás que será un mínimo de 1cm.**

**\*a continuación realizamos un buen moldeado del cabello recuerde que es el 50 ciento del éxito de su trabajo.**

**\*Al finalizar aplíquese una producto profesional con o es una laca.**

**\*Retire su mandil desechable y acompañe a su modelo hacia la salida.**

**\*Dar recomendaciones sobre el uso de productos del cuidado del cabello**

**\*Dar su número telefónico para citas posteriores al trabajo del cabello de su modelo-**

**\***



## **PROTOCOLO DEL DISEÑO DE CORTE DE NIÑO-**

- \*Ver su último trabajo realizado en cabello de su modelo para de allí partir al corte deseado-**
  - \*Realizar una buena higienización del cabello con shapoo más tratamiento capilar.**
  - \*Pase a su modelo para la siguiente área que es corte de cabello de niños.**
  - \*Presente sus materiales trabajo frente su peinadora.**
  - \*Cubra el vestuario de su modelo con capa y toalla y protector de cuello.**
  - \*De acuerdo al estilo escogido por su modelo empezamos a diseñar su corte de cabello**
  - \* Se trabajaban esta ocasión con tijeras y peinillas que es un corte básico de niño.**
  - \*Se formara un herradura en la parte de la corona y también llamado nuca alta y empezamos a corta en partes laterales será de 1 a3 cm de cabello en forma diagonal-**
  - \*se podrá corta todo la sección lateral hasta llegar a llaparte posterior de la cabeza la función se realizara a otro lado en cortar su cabello –**
  - \*En seccione frontal su corte será de atrás hacia delante con una medida de 2 a3 cm hasta llegar a la pate de la frente -**
  - \*A continuación se diseñara el tipo de patilla escogido por el cliente e igual forma su terminado de cuello-**
  - \*Al trabajar esta área se lo hará con najaba con mucho cuidado para no realizar cortaduras sobre la piel de su modelo-**
  - \*Al terminar aplíquese una colonia a alcohol sobre áreas rasuradas.-**
  - \*Antes de finalizar su corte de cabello es recomendable en realizar un pulimiento en todo su cabello recuerde que el pulir es retirar los residuos que sobran su corte ejecutado.**
- E igual forma si es necesario en dar un moldeado del cabello de su modelo y después la aplicación de un gel a un fijador.**
- \*Retire lacada de trabajo que se lo había puesto anteriormente y con una toalla retiramos pequeños cabellos que están sobre la vestimenta de su modelo.**
  - \*Obsequie a su modelo una tarje de presentación para futuros trabajos tanto para rel como para modelo nuevos.**
  - \*dar recomendaciones sobre el cuidado del cabello y mostrar producto a la venta que lo está exhibido sobre vitrina-**
  - \*Acompañe a su modelo hacia puerta y buen apretón de manos se despide.**



#### TRATAMIENTO CAPILAR AL CABELLO DE SU MODELO

Para realizar un tratamiento capilar es necesario en realizar un buen análisis del tipo de cabello que prese te su modelo para de allí ver el producto aplicarlo recuerde que se presentan tres tipos de cabello como cabello mixto, cabello seco, cabello graso cada unos de ellos tendrán que ser tratados por una profesional y luego de varias sesiones ver su resultado a continuación seguiremos los siguientes pasos,

- \*Analizar del tipo de cabello
- \*Dependiendo su estado de cabello aplicaremos el producto para fortalecer y remediar su cabello
- \*Realizar masajes circulares con yemas sus dedos
- \*Dejar un tiempo adecuado en la aplicación de su producto,
- \*Realizar una buena higienización completa del cabello.
- \*Aplicar un segundo producto y enviamos a su casa dando recomendaciones
- \*El tratamiento se lo hará en varias secciones y al finalizar obtendremos su resultado.

El tratamiento capilar se realiza tanto a mujeres como también a caballeros ya que es un descuido en el mantenimiento de un cabello sano y brillante.

Se presenta un cabello maltratado después de una aplicación de un tinte una permacologia o un alisado a ello debe ponerlo mucho cuidado en ser maltratado y para ello recurren a nuestros servicios profesionales.



#### **MOLDEADO DEL CABELLO PARA DAMA DE TERCERA EDAD**

El cepillado del cabello esa de vital importancia para su modelo ya que es el 50 por ciento del éxito del corte del cabello ya que su modelo quiere como luce y recomendar la técnica para el moldeado en su hogar seguir los pasos establecidos,

- \*Realizar una profunda higienización del cabello de su modelo
- \*Dependiendo el tipo de cabello aplíquese un producto profesional
- \*Si fuese necesario poner por segunda vez el tratamiento capilar
- \*Retire por completo con abundante agua tibia
- \*Quitar el exceso de agua con una toalla

Cepillar el cabello de acuerdo a su estilo de corte realizado



Utilizar herramientas profesionales para un buen trabajo en presentar a su modelo

\*La aplicación de una buena laca profesional.



#### EL PROYECTO

IDENTIDAD DEL SOLICITANTE SANTIAGO RENE COELLO SANDOVAL

DIRECION OFICIAL EL COMITÉ DEL PUEBLO

PERSONA DE CONTACTO Y POSICION SANTIAGO COELLO PERSONA RESPONSABLE

TELEFONO 0956938852

CORREO ELECTRONICO [rsantiago.cs@gmail.com](mailto:rsantiago.cs@gmail.com)

TITULO DEL PROYECTO CENTRO ESTETICO INTEGRAL STILOS REAL

Ubicación

\*Provincia PICHINCHA

\*Cantón QUITO

\*Parroquia COTOCOLLAO



## DISEÑO DE CORTE DE PERSONA DE LA TERCERA EDAD



Al higienizar este tipo de corte con su modelo debemos tomar en cuenta muchos de los factores importantes como su tipo de rostro su estatura su vida avitual diaria tambien los considero su vestimenta , al realizar un diseño de corte con su modelo se debe seguir los pasos a continuacion.

- \*Realizar un buen analisis del tipo de rostro.
- \*Abcervar el ultimo trabajo realizado para de alli partir el corte de cabello .
- \*Dar un acesoramiento total de lo que se va realizar
- \*LLagr en u n acuerdo de los valores que se lo cabrar para luego no quedar en mal disgusto.
- \*Una vez dialogado con su modelo entoces se procede a los pasos siguientes
- \*Cubra el vestuario de su modelo con capa y toalla
- \*RRealizar una buena higienizaciondel cabello de su modelo

- \*Regule la temperatura de la ducha del lavacabezas
- \*Humedezca por completo el cabello
- \*Aplíquese un producto de cabello y realice ,los masajes con yemas de los dedos en foma ciclar tanto en parte fgrontal como parte posterior
- \*Enjuaje completamente en cabello y si es necesario aplique por segunda vez el producto.
- \*Aplique un tratamiento capilar en cabello de medios a puntas y deje reposar por cinco minutos ppara luego ser retirado no por completo
- \*Desenrede el cabello con una peinilla mediana-
- \*Empezamos a realizar diviciones en la cabeza primero por la prte frontal que lo seria de oreja a oreja y luego parte posterior
- \*Como su corte es un escalonado en cabello corto empezamos por parte posterior de abajo hacia arria con una tijera recta de filo dulce siempre tomando la mecha guia para segui una secuencia del cabello
- \*Aco0ntinuacion se lo cortara laterales e igual tomando una mecha guia
- \*Diseñaremos patillas y terminado del cuello .
- \*Se recomienda al estilista realizar un pulimiento total en todo su cabello y ver correcciones a cortar.
- \*Por ultimo daremos un moldeado del cabello de acuerdo al corte y se lo aplicara un laca profesional

## **DISEÑO DE UNA PERMACOLOGUIA**



Al realizar un diseño de la permacologia se debe tomar en cuenta su textura, su porosidad, su elasticidad su densidad son puntos muy importantes que lo debe tener en cuenta la estilista previo a ello se loara una prueba de alergia al químico y ver si es alérgica al químico unos delos puntos muy importantes es en saber ANALIZAR que el observa el tipo de caballo sus condiciones es estado del cabello quiere decir si se lo aplica anteriormente un químico como tinte, un alisado cremas si los aplico se pide realizar un tratamiento capilar en tres secciones .

Al diseñar un montaje de la permacologia es necesario en realizar un diseñar de corte de acuerdo al largo del cabello, al igual se pide ver con qué tipo de bigudí seba trabajar y consulta as su modelo en tipo de rizo a efectuarse, se observa al cabello si esta lavado con tratamiento entonces precedemos a lavarlo y retirar su producto solo se lo lavara con un shapoo de cabello,

Retire exceso de agua y proceda a realizar sus divisiones a continuación enumeramos los materia en una permacologia

De acuerdo a la elección de la permanente trabajaremos con tamaño del bigudí

- \*un penilla de cabo
- \*Papel de enrollar para la parmente
- .\*Dos aplicadores para su liquido
- \*Una cuellera
- \*Un gorro térmico
- \*Dos toallas de color grande.
- \*Un paquete de algodón grande

De acuerdo al tipo de cabello aplicaremos la fuerza líquido de permanente y su neutralizante

\*Dos pinzad plásticas

Realice el diseño de permanente como lo manifiesta su modelo

Una vez realizado el Montague aplíquese el producto primero el líquido de permanente con mucho cuidado coloque el gorro térmico dejemos exponer el tiempo de 15 a 20 minutos una vez pasado el tiempo se lo enjuagará con abundante agua tibia retire por completo y es posible con un algodón aplique el segundo producto de neutralizante y deje reposar por 18 minutos una vez pasado su tiempo proceder al desmontaje bigudí x bigudí lávelo con abundante agua tibia .

Al finalizar realice un peinado dl cabello y de a su modelo recomendaciones del lavado del cabello para mantener su cabello húmedo aplique mus de medios a puntas

## 6.2.2 Precios de los servicios (Precios promedios de los servicios)

Nombre de la competencia	Servicios	Precios	Nombre de la competencia	Servicios	Precios
Kaprichos	Manicura	3,5	Kaprichos	Pedicura	8
Vanidades y mas	Manicura	3	Vanidades y mas	Pedicura	9
Glendys	Manicura	4	Glendys	Pedicura	10
Promedio	Manicura	3,5	Promedio	Pedicura	9
Valor de mi local	Manicura	3	Valor de mi local	Pedicura	8
Nombre de la competencia	Servicios	Precios	Nombre de la competencia	Servicios	Precios
Kaprichos	Alisados	5	Kaprichos	Maquillaje	8
Vanidades y mas	Alisados	7	Vanidades y mas	Maquillaje	6
Glendys	Alisados	4	Glendys	Maquillaje	5
Promedio	Alisados	5,3	Promedio	Maquillaje	6,33
Valor de mi local	Alisados	5	Valor de mi local	Maquillaje	6
Nombre de la competencia	Servicios	Precios	Nombre de la competencia	Servicios	Precios
Kaprichos	Cepillados	5	Kaprichos	Corte de cab muj	3,5
Vanidades y mas	Cepillados	7	Vanidades y mas	Corte de cab muj	3
Glendys	Cepillados	6	Glendys	Corte de cab muj	4
promedio	Cepillados	6	promedio	Corte de cab muj	3,5
Valor de mi local	Cepillados	6	Valor de mi local	Corte de cab muj	3
Nombre de la competencia	Servicios	Precios	Nombre de la competencia	Servicios	Precios
Kaprichos	Corte de cab homb	2,5	Kaprichos	Repolarizacion	70
Vanidades y mas	Corte de cab homb	2	Vanidades y mas	Repolarizacion	80
Glendys	Corte de cab homb	2,5	Glendys	Repolarizacion	75
promedio	Corte de cab homb	2,33	promedio	Repolarizacion	75
Valor de mi local	Corte de cab homb	2,5	Valor de mi local	Repolarizacion	75
Nombre de la competencia	Servicios	Precios	Nombre de la competencia	Servicios	Precios
Kaprichos	Tintes	30	Kaprichos	Mas. Relajante	15
Vanidades y mas	Tintes	40	Vanidades y mas	Mas. Relajante	18
Glendys	Tintes	25	Glendys	Mas. Relajante	15
promedio	Tintes	31,7	promedio	Mas. Relajante	16,0
Valor de mi local	Tintes	35	Valor de mi local	Mas. Relajante	18
Nombre de la competencia	Servicios	Precios	Nombre de la competencia	Servicios	Precios
Kaprichos	Mas. Reductor	20	Kaprichos	Peinados	8
Vanidades y mas	Mas. Reductor	20	Vanidades y mas	Peinados	9
Glendys	Mas. Reductor	18	Glendys	Peinados	8
promedio	Mas. Reductor	19,3	promedio	Peinados	8,3
Valor de mi local	Mas. Reductor	20	Valor de mi local	Peinados	8

### 6.2.3 Diseño del local







## 6.3 análisis de la competencia

ANALISIS DE LA COMPETENCIA / PRESTADORES DE SERVICIOS DEL SECTOR					
COMPETENCIA	DIRECCION	SERVICIOS	PRECIOS	INFRAESTRUCTURA	ATENCION AL CLIENTE
Peluqueria Kaprichos	Republica Dominicana carcelen	spa de manos	6	GRANDE	BUENA ATENCION
		maquillaje de uñas	3		
		uñas acrílicas	15		
		uñas esculpidas	20		
		uñas en gel	16		
		diseños 3D	16		
Uñas ballesteros	Republica Dominicana carcelen	spa de manos	6	PEQUEÑO	AMABLES
		maquillaje de uñas	2,5		
		uñas acrílicas	13,9		
		uñas esculpidas	18		
		uñas en gel	15		
		diseños 3D	15		
Uñas Jhon Valero	Republica Dominicana carcelen	spa de manos	6	GRANDE	EXELENTE ATENCION AGRADABLE AMBIENTE
		maquillaje de uñas	3,5		
		uñas acrílicas	15		
		uñas esculpidas	20		
		uñas en gel	16		
		diseños 3D	15		
peluqueria Has cosmetic	Francisco Sanchez	spa de manos	5	PEQUEÑO	MALA ATENCION TRABAJOS RAPIDOS
		maquillaje de uñas	2,5		
		uñas acrílicas	13,9		
		uñas esculpidas	15		
		uñas en gel	14		
		diseños 3D	15		

## 6.3.1 análisis de cada uno de los competidores

Análisis de la Competencia			
Nombre del Negocio	Fortalezas	Debilidades	Estrategia
KAPRICHOS	PRECIOS BAJOS. BUENA UBICACIÓN EN UNA TRANSVERSAL. BUENA ATENCION HACIA LOS CLIENTES.	FALTA DE ACTUALIZACION EN TENDENCIAS DE BELLEZA. FALTA DE PUBLICIDAD Y DECORACIÓN EN EL LOCAL.	LOCAL CON EXCELENTE ACCESIBILIDAD. OFERTA DE PRECIOS. ACTUALIZARSE EN LA CARRERA. PUBLICIDAD Y PROMOCIONES OTORGAR A LA CLIENTELA.
VANIDADES Y MAS	PRECIOS COMODOS Y VARIADOS. BUENA ATENCION Y CARISMA. LAS INSTALACIONES SON MAS ADORNADAS E ILUMINADAS. OFRECE VARIEDAD DE SERVICIOS E INCLUIDO SPA.	FALTA DE PUBLICIDAD. TIENE LA COMPETENCIA AL FRENTE DEL LOCAL.	LOCAL CON EXCELENTE ACCESIBILIDAD. EXELENTE OFERTA DE PRECIOS. PUBLICIDAD Y PROMOCIONES.
GLENDYS	ESTA EN UNA ZONA TRANSITADA. BUENA ACCESIBILIDAD. BUENA UBICACIÓN. EXELENTE INSTALACIONES.	PRECIOS MUY EXAJERADOS. NO TENER UN BUEN TRATO HACIA LOS CLIENTES. NO TENER MUCHA CLIENTELA.	OFERTA DE PRECIOS Y PROMOCIONES. TENER UN BUEN TRATO. REALIZAR PUBLICIDAD DEL LOCAL.



## VII.- COMPONENTE FINANCIERO

<b>PRESUPUESTO GENERAL DEL PROYECTO</b>	
CAPITAL INICIAL/INVERSION	
RUBRO	TOTAL
ARRIENDO LOCAL	\$ 600,00
GARANTIA	\$ 400,00
ADECUACIONES	\$ 1.000,00
SUELDOS	\$ 600,00
IMPREVISTOS	\$ 50,00
PUBLICIDAD	\$ 300,00
MOBILIARIO	\$ 1.900,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS	\$ 2.000,00
INSUMOS	\$ 2.000,00
INAUGURACION	\$ 200,00
PERMISOS	\$ 190,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 9.240,00</b>

### 7.2 financiamiento

El presupuesto de inversión, de acuerdo con la matriz presentada consta de un valor de 9,240.00 USD Dólares Americanos y se lo financiará de la siguiente manera:

#### **CAPITAL PROPIO:**

**FINANCIAMIENTO BANCARIO:** 9,240.00

Mutualista Pichincha 60 meses al 22% de interés anual con una cuota de 180.00

**TOTAL:** 9,240.00

## 7.2.1 anexo de la matriz de inversión (cuadros detallados de mobiliario etc. O proformas)

**Matriz Mobiliaria**

<b>LISTADO O DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
Sillas de espera	Unidad	6	35	210
Escritorio	Unidad	2	150	300
Vitrina	Unidad	2	160	320
Sillon tipo SPA peluqueria	Unidad	2	239	478
Camillas para masaje	Unidad	1	190	190
Estacion de maquillaje	Unidad	1	80	80
Camilla para Trat Facial	Unidad	1	120	120
Insumo de camillas	Unidad	1	75	75
Estacion para depilar	Unidad	1	45	45
Silla para cosmetologia	Unidad	1	110	110
Sillon SPA pedicura	Unidad	1	150	150
<b>TOTAL</b>				<b>2.078</b>

**Matriz Equipos y herramienta**

<b>LISTADO O DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
Maquina de cortar cabello	Unidad	1	180	180
Patillero	Unidad	1	45	45
Parafineria	Unidad	1	120	120
Calentador de cera	Unidad	1	60	60
Secadora	Unidad	1	120	120
Esterilizador	Unidad	1	130	130
Plancha de cabello	Unidad	1	160	160
Rulero o Tenaza de cab	Unidad	1	35	35
Tina para pedicura	Unidad	1	65	65
Lampara para acrilico UV	Unidad	1	175,00	175
Tijera de doble filo	Unidad	1	35	35
Tijera degafiladora	Unidad	1	40	40
<b>TOTAL</b>				<b>1.165</b>

## Matriz de Insumos y Materia prima

LISTADO O DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
Polvos compactos	20 gr	3	3	9
Bases liquidas	50 ml	3	3	9
Paletas de sombras	40 tonos	1	15	15
Set de brochas	24 paletas	2	20	40
Correctores contorneadores	6 tonos	1	12	12
Pestañas	3 paq	2	3	6
Delineadores liquido	8 gr	3	2,5	8
Delineadores lapiz ojos	1 gr	6	0,5	3
Paleta de iluminadores	4 tonos	1	12	12
Pegamento de pestañas	2 tonos	2	2	4
Delineador lapiz labios	1 gr	1	6	6
Labial liquido	8 gr	6	2	12
Sellador de maquillaje	50 ml	1	8	8
Primer	30 ml	1	10	10
Laca	30 ml	1	7	7
Quitaesmalte	60 ml	2	3	6
Algodón	200 gr	2	7	14
Alcohol	100 ml	1	5	5
Exofiante	200 gr	1	5	5
Crema humectante	100 ml	1	14	14
Removedor de cuticula	30 ml	1	3	3
Removedor de callos	30 ml	1	3	3
Paños humedos	30 unid	1	2	2
Aceites aromatizantes	5 ml	3	1	3
Cotonetes	50 unid	1	2	2
Fijador extra-fuerte	1 gr	1	12	12
Navaja	Unidad	1	6	6
<b>TOTAL</b>				<b>236</b>

## 7.3 cálculo de los ingresos

### numero de servicios mensuales

SERVICIOS	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	TOTAL
CORTES DE HOMBRE	48	50	48	48	55	50	48	50	48	48	50	60	603
CORTES DE MUJER	48	53	48	48	50	53	48	53	48	48	53	60	610
MOLDEADO DE CABELLO	48	48	48	48	50	48	48	48	48	48	48	60	590
CORTE DE NIÑO	48	50	48	48	48	50	48	50	48	48	50	66	602
PERMACOLOGIA	48	40	48	48	45	40	48	40	48	48	40	40	533
TINTES	48	40	48	48	40	40	48	40	48	48	40	50	538
MAQUILLAJE	48	50	48	48	50	50	48	50	48	48	50	65	603
TRATAMIENTOS CAPILARES	48	50	48	48	50	50	48	50	48	48	50	50	588
CORTES URBANOS	48	55	48	48	55	55	48	55	48	48	55	65	628
<b>TOTAL</b>	<b>432</b>	<b>436</b>	<b>432</b>	<b>432</b>	<b>443</b>	<b>436</b>	<b>432</b>	<b>436</b>	<b>432</b>	<b>432</b>	<b>436</b>	<b>516</b>	<b>5295</b>

### proyeccion de ingresos

RUBRO	valor	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	TOTAL
CORTES DE HOMBRE	3	144	150	144	144	165	150	144	150	144	144	150	180	1809
CORTES DE MUJER	4	192	212	192	192	200	212	192	212	192	192	212	240	2440
MOLDEADO DE CABELLO	5	240	240	240	240	250	240	240	240	240	240	240	300	2950
CORTE DE NIÑO	3,5	168	175	168	168	168	175	168	175	168	168	175	231	2107
PERMACOLOGIA	6	288	240	288	288	270	240	288	240	288	288	240	240	3198
TINTES	10	480	400	480	480	400	400	480	400	480	480	400	500	5380
MAQUILLAJE	10	480	500	480	480	500	500	480	500	480	480	500	650	6030
TRATAMIENTOS CAPILARES	6	288	300	288	288	300	300	288	300	288	288	300	300	3528
CORTES URBANOS	3	144	165	144	144	165	165	144	165	144	144	165	195	1884
<b>TOTAL</b>		<b>2424</b>	<b>2382</b>	<b>2424</b>	<b>2424</b>	<b>2418</b>	<b>2382</b>	<b>2424</b>	<b>2382</b>	<b>2424</b>	<b>2424</b>	<b>2382</b>	<b>2836</b>	<b>29326</b>

1657 1615 1657 1657 1651 1615 1657 1615 1657 1615 1657 1657 1615 2069 20122

EGRE 767,00

Los ingresos son los valores que CENTRO ESTETICO CAPILAR STYLO REAL

BY SANTIAGO COELLO

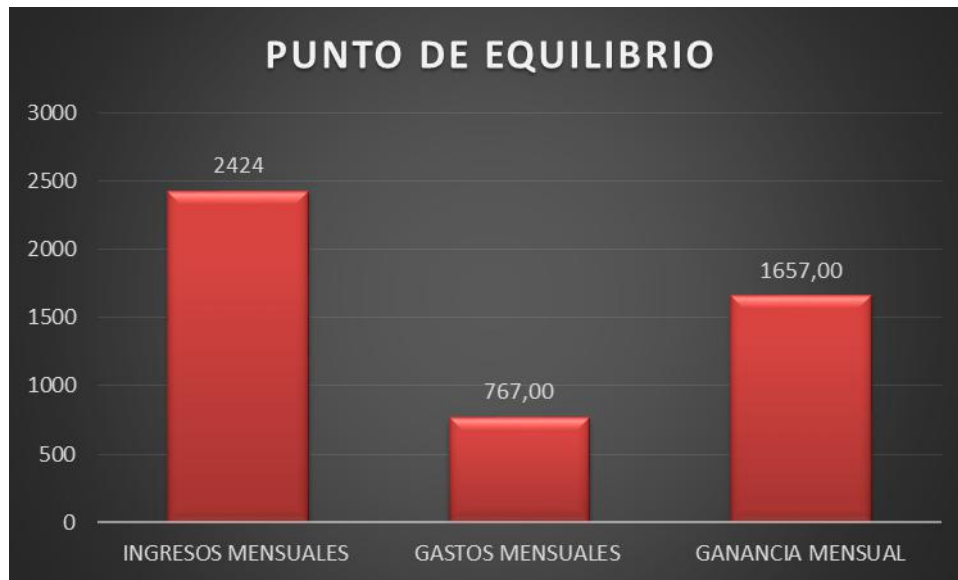
Va a recibir por los servicios brindados, quiere decir que el número de servicios se multiplicará por el rubro dado en cada servicio.

## 7.4 cálculo de egresos (gastos)

MATRIZ DE GASTOS FIJOS			
GASTOS ADMINISTRACIÓN			
DESCRIPCIÓN	valor mensual	Reque- rimiento	Total Anual
GASTOS DE PERSONAL			
Dueño taller	400,00	12	4.800,00
OPERARIO		12	0,00
<b>Subtotal personal</b>	<b>400,00</b>		<b>4.800,00</b>
GASTOS DE OPERATIVOS			
Arriendo		12	0
Material de Limpieza	10	12	120
Publicidad	10	12	120
Internet	35	12	420
Energía Eléctrica, Agua	50	12	600
Teléfono	12	12	144
			0
<b>Subtotal Operativos</b>	<b>117,00</b>		<b>1.404,00</b>
GASTOS FINANCIEROS			
			0
PAGO DE PRESTAMO	250	12	3000
<b>Total Gastos Financieros</b>	<b>250,00</b>		<b>3.000,00</b>
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>767,00</b>		<b>9.204,00</b>
			<b>767,00</b>

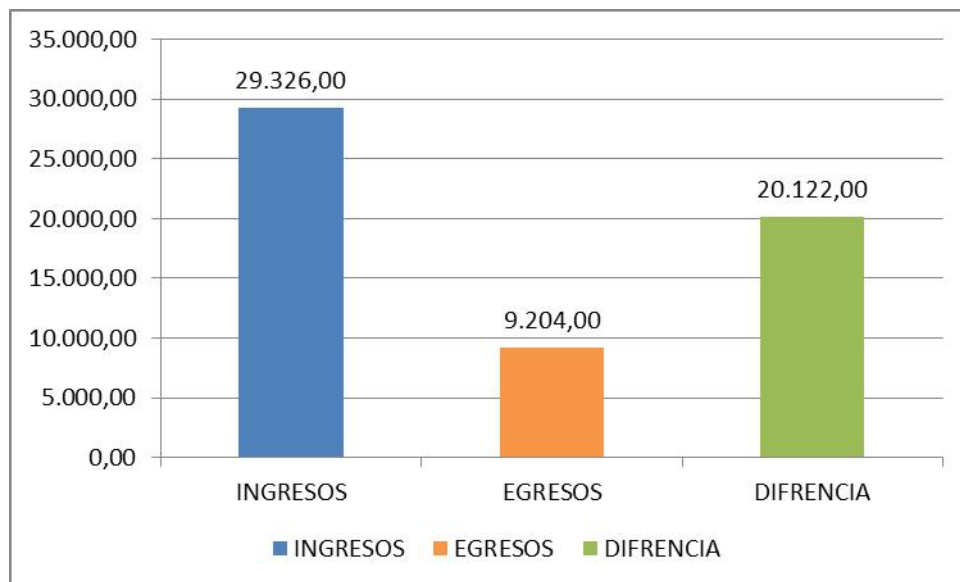


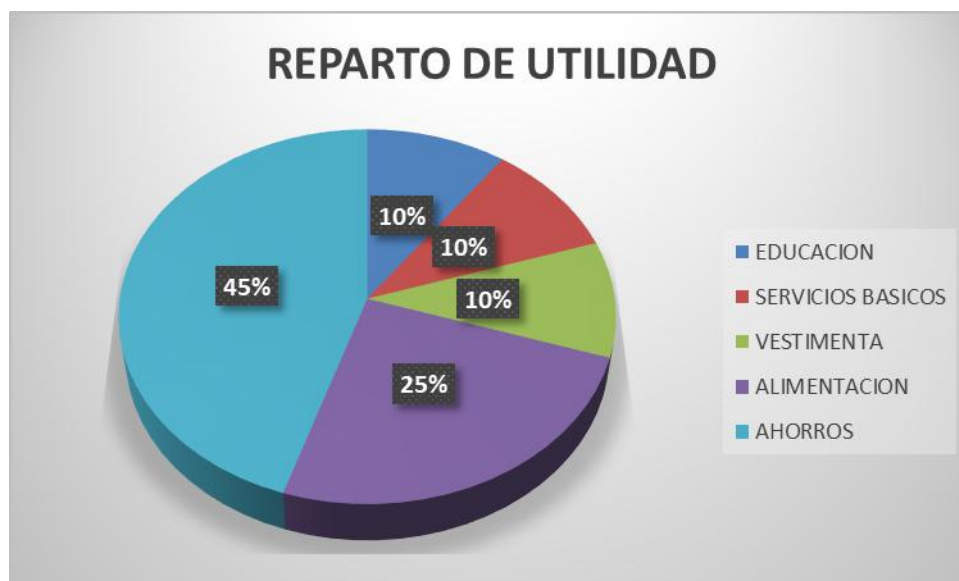
## 7.5 cálculo del punto de equilibrio



Mi punto de equilibrio es de 767.00

## 7.6 cálculo de la utilidad anual





## VIII.- SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

### 8.1 INTERINSTITUCIONAL

Mediante el título debo hacer calificar y obtener el carnet me acredita como maestro de belleza y a su vez obtener los permisos obligatorios que se los debe tener que son.

Premiso de funcionamiento y la patente

Obtener el RUC.

Permiso del Cuerpo de los Bomberos

Cumplir con el SRI en cuanto a la declaración de impuestos

Mantener las buenas relaciones con la interinstitucional

### 8.2 FINANCIERA

Es una estrategia para saber controlar los ingresos o egreso manteniendo un ahorro del 45%.

Saber tener un plan de ahorro para ello se puede satisfacer en la remodelación del negocio en la capacitación de seminarios al exterior

También se obtiene dinero a través de promociones durante los todos los meses y ver cuáles son los más recurrentes en el año.

### 8.3 SOCIAL

Se requiere llevar y tomar las estrategias a través de la redes más mencionadas para que mi negocio sea conocido por el barrio la ciudad y por qué no el país entero a ello se lo, llevara un márketing de vos en la televisión la radio y redes sociales celular .

## 8.4 CONCLUSIONES

- 1.- Los profesionales deben saber hoy es necesario tener los conocimientos técnicos y necesarios sobre lo que es la belleza referente a estilos modernos y la aplicación de tratamientos capilares
- 2.- Dar una mayor atención al cliente
- 3.- La burocracia en no tener una política de apoyo a los profesionales en la rama artesana de la belleza
- 4.- Que este proyecto sea de base para impulsar mis propósitos y objetivos personales ya que el campo de la belleza es extenso siempre lo va a existir la competencia ello me permite actualizarme cada año
- 5.- El saber llegar al cliente mediante el carácter en ser muy amable, cordial, y darle exclusiva atención y ser capaz de mantener clientes fieles que recomienden a otras personas.

## 8.5 RECOMENDACIONES

- 1.- Buscar un buen financiamiento en el banco
- 2.- Como profesional saber recomendar los tratamientos capilares que lo favorecen al cliente para no quedar muy mal
- 3.- Dirigir al gobierno que tenga una política de apoyo a los emprendedores
- 4.- Asistir constantemente a curso de actualización y perfeccionamiento y de la belleza por cambia cada día semana y año.
- 5.- Saber manejar todas las redes sociales ya que de ello brindaremos una mayor información sobre mi negocio y los servicios a prestar.



## IX.- BIBLIOGRAFIA

[www.losestudiosos.com](http://www.losestudiosos.com)  
[www.scholarpedia.com](http://www.scholarpedia.com)  
[www.academia.edu.com](http://www.academia.edu.com)  
[www.springerlink.com](http://www.springerlink.com)  
[www.scielo.com](http://www.scielo.com)  
[www.dialnet.com](http://www.dialnet.com)  
[www.world.widescience.com](http://www.world.widescience.com)  
[www.google scholar.com](http://www.google scholar.com)  
[www.refseek.com](http://www.refseek.com)  
[www.microsoft.academmic.com](http://www.microsoft.academmic.com)  
[www.jurn.com](http://www.jurn.com)  
[www.base.com](http://www.base.com)  
[www.sciencerecearch.com](http://www.sciencerecearch.com)  
[www.isecc.education.com](http://www.isecc.education.com)  
[www.redalyc.com](http://www.redalyc.com)  
[www.ncbi.com](http://www.ncbi.com)  
[www.jun.org.com](http://www.jun.org.com)  
[www.redib.org.com](http://www.redib.org.com)  
[www.academmia.edu.com](http://www.academmia.edu.com)  
<http://www.revcoemed.sld.cu/index.php/cocmed/article/view/724>  
<http://hdl.handle.net/10261/164043>  
[http://es.wikipedia.org/wiki/World\\_Wide\\_Web](http://es.wikipedia.org/wiki/World_Wide_Web)