



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**“FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL PARA MAXIMIZAR
UTILIDADES IMPLEMENTANDO UN NUEVO SERVICIO AL
CENTRO ESTÉTICO “L` ESSENCE SPA” ”**

ANDREA ELIZABETH ARCOS GÓMEZ

**Tesis presentada como requisito previo a la obtención del
grado de:**

**INGENIERA EN FINANZAS, CONTADORA PÚBLICA
AUDITORA**

DIRECTOR: ING. ANGELITA HERRERA ARGUELLO

CODIRECTOR: ECO. REMIGIO VILLACÍS



RESUMEN

En el último siglo se ha presentado una tendencia muy marcada a realizarse intervenciones estéticas en todo el cuerpo con el fin de corregir, moldear y contrarrestar el paso de los años. Todas estas intervenciones requieren de dos etapas vitales para obtener resultados satisfactorios, que son: una técnica que no causa daños y una atención post-quirúrgica que ayude a una pronta recuperación. En la actualidad la cirugía plástica es uno de los servicios más solicitados por la sociedad, por lo cual nace la necesidad de contar con tratamientos post-quirúrgicos que ayuden a mejorar el tiempo y la calidad de éxito en la recuperación y los resultados obtenidos.

A su vez la creación de terapias post-quirúrgicas, como nueva línea de negocio permitirá el aumento de utilidades. Generando un valor agregado.

El presente proyecto esta orientado a establecer un financiamiento que permita incrementar un nuevo servicio, con precios competitivos para captar pacientes post-quirúrgicos, y de esa manera maximizar las utilidades del giro del negocio.

Actualmente existen diversas empresas que ofrecen terapias de relajación y formativas, pero muy pocas terapias post-quirúrgicas, siendo un nicho de mercado que no ha sido considerado, por ello se requiere costear la implementación de este servicio, estableciendo un precio, el mismo que permitirá al Spa incrementar sus utilidades, contribuyendo a la recuperación de una cirugía estética.

"L'ESSENCE SPA" es un centro Urbano de Salud, Placer y Belleza, con años de trayectoria en el tratamiento de la salud y el trabajo físico. Ofrece tratamientos, terapias o sistemas de relajación, energizantes y estimulantes. Posee un menú de múltiples opciones, que van desde tratamientos faciales,



masajes con piedras calientes, hasta tratamientos corporales revitalizantes utilizando secretos de técnicas orientales milenarias, combinadas con la línea más fina de productos, creados para llevar al cliente a un nuevo nivel de relajación y la armonía.

El Spa cuenta con diversas áreas como: faciales, terapias energéticas, cuerpo y mente, envolturas y tratamientos corporales, hidroterapia, tratamiento de busto, espalda, manos y pies, que generan ingresos a la empresa.

Al realizar el costeo unitario de los servicios que L'ESSENCE SPA oferta, se tomaron en cuenta diversos componentes como lo son: materiales (cremas, aceites, esencias, exfoliantes, etc.), mano de obra (terapeuta facial), equipos, arriendos y costos indirectos. De esta manera se determinó la rentabilidad promedio que cada servicio genera:

- Tratamientos faciales:	76,84%
- Terapias energéticas, cuerpo y mente:	71,88%
- Hidroterapias:	60,66%
- Envolturas y tratamientos corporales:	46,12%
- Tratamiento busto, espalda, manos y pies:	41,00%
- Peluquería:	10,00%

De igual manera se realizó el costeo que implicaría la implementación de la nueva línea de negocio de las terapias post-quirúrgicas, estableciendo los márgenes de utilidad del nuevo servicio:

- Rinoplastia:	64,6%
- Liposucción abdominal:	61,5%
- Cirugía cara:	63,7%
- Cirugía parpados:	65,7%
- Cirugía cuello:	66,8%
- Glúteos y mamas:	65,0%



“L’ ESSENCE” SPA iniciará su nueva línea de negocio referente a las terapias post-quirúrgicas lo cual le permitirá posesionarse en el mercado como uno de los mejores Spas de la ciudad de Quito, de tal manera que se acceda a captar recursos de inversionistas con el fin de aumentar su capacidad instalada y adquirir equipos que permita optimizar los resultados de los tratamientos que el Spa ofrece. El destino de recursos que obtendrá “L’ ESSENCE” Spa a través de obligaciones, está dirigido a la compra de equipos, materia prima, mano de obra y a la compra de una casa de 600 m² de construcción con terreno de 550m². El costo de maquinaria o equipos asciende a \$ 6.020. Se ha destinado un monto de \$ 285.000 para la compra de una casa de 600m² de construcción y terreno de 550m² donde funcionará el Spa.

Del Flujo Proyectado donde se incorporó la nueva línea de negocio que es las terapias post-quirúrgicas se demostró que existe flujo disponible para honrar la emisión de obligaciones, de esta manera si las ventas llegaran a disminuir en un 20% el pago de las obligaciones no se verían afectados.

L’ESSENCE SPA. ha considerado para la emisión de obligaciones, captar recursos de inversionistas del mercado de inversiones de corto, mediano y largo plazo, con lo cual mediante encuesta realizada a un total de 14 empresas, determinó que el 75% de los encuestados adquiriría obligaciones de L’ESSENCE SPA. con un monto de 50.000 a 100.000 dólares americanos, debido a que por el momento no existe mucha información que asegure la permanencia de este mercado en el Mercado de Valores siendo las terapias post- quirúrgicas nuevas en el mercado.

Inversión	\$ 300.000
Amortización del capital	Semestralmente
Rendimiento deseado por inversionistas	6,50 %



SUMMARY

In the last century there has been a strong tendency to cosmetic procedures performed around the body in order to correct and counteract mold over the years. All these interventions require two vital steps for success, namely: a technique that causes no damage and post-surgical care to help a speedy recovery. Today plastic surgery is one of the most requested services by the company, thus arises the need for post-surgical treatments to help improve time and quality of successful recovery and outcomes.

In turn, the creation of post-surgical therapies, such as new business line will increase profits. Generating added value.

This project is aimed at establishing a funding increase to allow a new service with competitive prices to attract post-surgical patients, and thus maximize the profits of the line of business.

Currently there are several companies that offer relaxation therapies and training, but very few post-surgical therapies, with a market niche that has not been considered, this requires finance the implementation of this service, setting a price, allowing the same the Spa increase profits, contributing to the recovery of a facelift.

"L'ESSENCE SPA" is an urban center of Health, Pleasure and Beauty, with years of experience in the treatment of health and physical labor. Ofrece tratamientos, terapias o sistemas de relajación, energizantes y estimulantes. It offers treatments, therapies or relaxation systems, energizing and stimulating. It has a menu of multiple options, ranging from facials, massages, hot stone to invigorating body treatments using acupressure secrets,



combined with the finest line of products, created for the clients to a new level of relaxation and harmony.

The Spa offers a variety of areas including: facials, energy therapies, body and mind, body wraps and body treatments, hydrotherapy, treatment of breast, back, hands and feet, which generate revenue to the company.

In undertaking the unit costing of the services we offer L'ESSENCE SPA were taken into account various components such as: materials (creams, oils, scrubs, etc.) Labor (facial therapist), equipment, leases and indirect costs. In this way we determined the average return generated by each service:

- Facials treatment:	76.84%
- Energy therapies, body and mind:	71,88%
- Hydrotherapy:	60.66%
- Wraps and body treatments:	46.12%
- Treatment bust, back, hands and feet:	41.00%
- Barber:	10.00%

Similarly costing was performed that would implement the new business line of post-surgical therapies, setting profit margins for the new service:

- Rhinoplasty:	64.6%
- Abdominal Liposuction:	61.5%
- Surgical face:	63.7%
- Eyelids surgery:	65.7%
- Neck surgery:	66.8%
- Buttocks and breasts:	65.0%



"L 'ESSENCE" SPA launch its new line of business concerning post-surgical therapies which allows possession in the market as one of the best spas in the city of Quito, so that access to securing investors in order to increase its installed capacity and acquire equipment for optimizing the results of the treatments the spa offers. The fate of resources that will get "L 'ESSENCE" Spa through obligations, is for the purchase of equipment, raw materials, labor and the purchase of a house of 600 sq meters of construction area of 550m². The cost of machinery or equipment is \$ 6.020. Se has allocated an amount of \$ 285,000 for the purchase of a house of 600m² built area of 550m² and where will the Spa.

Projected Flow where he joined the new line of business is post-surgical therapies showed that there is cash flow available to honor the bond issue, so if sales were to decrease by 20% payment of debt would be affected.

L'ESSENCE SPA. considered for the issuance of bonds, investors receive funds from the investment market in the short, medium and long term, thus using a total survey of 14 companies, found that 75% of respondents would acquire obligations of L ' ESSENCE SPA. with an amount of 50,000 to 100,000 dollars, because at the moment there is not much information to ensure the permanence of this market in the stock market being the new post-surgical therapies on the market.

Investment	\$ 300.000
Amortization of capital	Semiannually
Performance desired by investors	6,50 %



CAPITULO I:

ASPECTOS GENERALES

1.1 ANTECEDENTES

En el último siglo se ha presentado una tendencia muy marcada a realizarse intervenciones estéticas en todo el cuerpo con el fin de corregir, moldear y contrarrestar el paso de los años.

Todas estas intervenciones requieren de dos etapas vitales para obtener resultados satisfactorios, que son: una técnica que no causa daños y una atención post-quirúrgica que ayude a una pronta recuperación y a ver los resultados efectuados en la cirugía.

La necesidad de corregir las imperfecciones del cuerpo han hecho que la cirugía plástica sea uno de los servicios más solicitados por la sociedad, por lo cual nace la necesidad de contar con tratamientos post-quirúrgicos, los mismos que ayuden a seleccionar terapias orientadas a mejorar el tiempo y la calidad de éxito en la recuperación y los resultados obtenidos, tratamientos que permitirán que los resultados en cada una de las operaciones se constaten en menor tiempo.

A su vez la creación de terapias post-quirúrgicas, como nueva línea de negocio permitirá el aumento de utilidades. Generando un valor agregado al Spa.

“La cirugía plástica en el Ecuador y en el mundo ha ido evolucionando a una gran velocidad, gracias a los avances en las técnicas, al apareamiento de nuevos equipos, a las innovaciones tecnológicas y también debido a los nuevos componentes anestésicos. Estos cambios han causado que se



abaratén los costos de este tipo de procedimientos quirúrgicos, logrando que la cirugía estética sea más asequible para la gente”¹

Los costos de las intervenciones son accesibles a las personas especialmente en el Ecuador. A su vez hay que destacar que a nivel de Latinoamérica los médicos cirujanos ecuatorianos poseen técnicas y habilidades que pueden estar a la par de médicos extranjeros permitiendo hacer cambios anatómicos para mantener la armonía y belleza en la estructura física de la persona.

Las terapias permiten que no quede en el organismo ningún residuo producido por la intervención y que después no tenga efectos colaterales.

Cabe indicar que la población femenina potencial para realizarse cualquier tipo de intervención quirúrgica para mejorar su aspecto físico es la que habita en el sector urbano que tiene independencia económica y que está entre el rango de 25 a 50 años y pertenece a la clase media alta y alta de acuerdo a sus ingresos.

En el Ecuador la población total de este rango de edad es de 3,8 millones de personas de las cuales el 32,46% corresponde al género femenino y el 30% está en el sector de ingresos donde son clientes potenciales y ello representa 370.571 mujeres potenciales.

¹ La FAMILIA, Revista del Comercio (4 de Octubre 2009), Especial Estética, Pág10.



TABLA Nº 1: Población urbana

Edad	HOMBRES	MUJERES	Porcentaje solo mujeres	TOTAL
25	134.853	64.090	32,22%	198.943
26	124.064	59.566	32,44%	183.630
27	123.547	58.922	32,29%	182.469
28	125.416	59.760	32,27%	185.176
29	111.617	53.351	32,34%	164.968
30	134.914	65.548	32,70%	200.462
31	110.642	53.837	32,73%	164.479
32	112.077	53.092	32,14%	165.169
33	112.874	54.915	32,73%	167.789
34	99.502	47.335	32,24%	146.837
35	105.479	49.535	31,96%	155.014
36	106.995	50.854	32,22%	157.849
37	98.391	46.388	32,04%	144.779
38	109.268	51.838	32,18%	161.106
39	93.185	45.147	32,64%	138.332
40	109.936	52.418	32,29%	162.354
41	86.815	43.666	33,47%	130.481
42	95.852	46.749	32,78%	142.601
43	81.824	39.476	32,54%	121.300
44	72.121	34.960	32,65%	107.081
45	81.857	39.192	32,38%	121.049
46	74.295	36.099	32,70%	110.394
47	66.001	32.234	32,81%	98.235
48	70.072	33.738	32,50%	103.810
49	57.611	28.329	32,96%	85.940
50	71.521	34.199	32,35%	105.720
TTL	2.570.729,00	1.235.238	32,46%	3.805.967,00

FUENTE: VI Censo de Población y V de Vivienda 2001, INEC.

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez

La tabla da a conocer el número de hombres y mujeres que existen por edades con el fin de conocer el mercado potencial al que orientamos este servicio.



TABLA No 2: Costos promedios de las cirugías estéticas y terapias

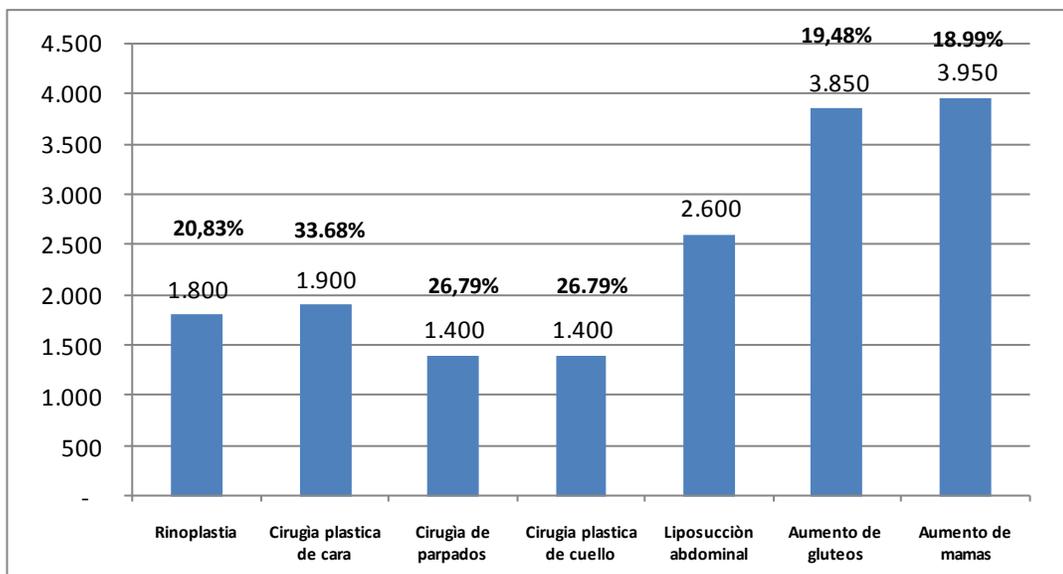
Intervención	Costo promedio Medico	Costo promedio Implante	Costo lugar físico	TOTAL	Número óptimo de terapias	Costo unitario	Valor Total de la terapia	Porcentaje
Rinoplastia	1.200		600	1.800	15	25	375	20,83%
Cirugía plástica de cara	1.300		600	1.900	20	32	640	33,68%
Cirugía de parpados	800		600	1.400	15	25	375	26,79%
Cirugía plástica de cuello	800		600	1.400	15	25	375	26,79%
Liposucción abdominal	1.800		800	2.600	25	32	800	30,77%
Aumento de glúteos	1.300	1.600	950	3.850	25	30	750	19,48%
Aumento de mamas	1.500	1.500	950	3.950	25	30	750	18,99%

FUENTE: Investigación de Mercado

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez

El cuadro que antecede muestra el valor de la intervención de las diversas cirugías, las cuales requieren terapias para modelar, desinflamar y obtener resultados en un mejor tiempo. A su vez establece el costo referencial de cada terapia dependiendo de la cirugía y el número de terapias óptimas.

GRÁFICO Nº 1: Costos promedios de las cirugías estéticas y terapias



FUENTE: Investigación de Mercado

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez

Como se puede observar al comparar los costos de las intervenciones con los costos de las terapias, de cada intervención, podemos ver que en la Rinoplastia el costo total de la terapia es de apenas el 20,83% del valor de la operación es decir 275 dólares, de igual forma observamos que el costo de las terapias de la intervención cirugía de cara representa el 33,68% del costo de dicha operación teniendo un costo de 640 dólares, en lo referente a cirugía plástica de párpados y cuello el costo de las terapias constituyen el 26,69% siendo un costo de 375 dólares, en las intervenciones de aumento de glúteos y aumento mamario el costo de dichas terapias representan apenas el 19,48% y 18,99% del valor de la operación respectivamente, lo que representa que dichas terapias tienen un costo de 750 dólares en ambos casos. Por lo cual se puede concluir que al incrementar dichas terapias se aumenta la utilidad en un 25,33% aproximadamente por intervención.



Esta es la razón por la cual la propuesta de esta tesis es dotar de una serie de terapias que no solo apoyen a las intervenciones quirúrgicas estableciendo protocolos para cada una de las patologías y considerando el género, la edad, las condiciones físicas y de salud de los pacientes intervenido; si no a su vez maximice las utilidades de “L` Essence SPA”.

Las terapias desarrolladas permiten que los resultados de las operaciones se vean en menor tiempo lo cual produce satisfacción en la persona que se intervino y se masifica el culto al cuerpo y a corregir estéticamente cualquier defecto.

1.2 LA EMPRESA



El Ecuador cuenta con un crecimiento en empresas que oferta a su clientela cuidados personales para mejorar su aspecto físico a través de masajes de remodelación, disminución de los niveles de stress a través de masajes de relajación y aporta a una buena recuperación de la operación con masajes de drenaje y reafirmación.

”L’ESSENCE SPA” es un centro Urbano de Salud, Placer y Belleza, con años de trayectoria en el tratamiento de la salud y el trabajo físico, buscando lograr el bienestar integral de quienes los visitan. Una comunión de cuidados estéticos y terapéuticos que involucran un conocimiento profesional actualizado y responsable de estética, bioquímica, terapias alternativas con técnicas orientales y occidentales; el uso de elementos naturales, aromas terapéuticos, bioenergéticas, energéticos e implementos y materiales



apropiados, conforman un lugar confortable, donde cada detalle se ha hecho pensando en el cliente.

”L’ESSENCE SPA” considera la filosofía antigua de lograr el equilibrio perfecto. Basados en estos conceptos crearon una serie de tratamientos que encausaran el equilibrio entre el cuerpo, mente y espíritu.

L’ ESSENCE SPA, es un lugar donde el cliente recibe salud, energía, belleza y armonía dentro de un ambiente de paz y confort. Está impregnado de delicados aromas, sales y aceites esenciales, donde tratamientos de masajes y relajantes interiorizaciones le transportaran a un sitio donde el cuerpo y el alma lograrán paz y bienestar personal.

Ofrece tratamientos, terapias o sistemas de relajación, utilizando como base principal el agua; terapias con agua, en las modalidades de piscinas, jacuzzis, hot tub, parafangos, chorros y sauna..

”L’ESSENCE SPA” es sinónimo de agua, vida, salud, belleza y bienestar, tiene todo lo que el cliente necesita para sentirse completamente nuevo. Posee un menú de múltiples opciones, que van desde tratamientos faciales, masajes con piedras calientes, hasta tratamientos corporales revitalizantes utilizando secretos de técnicas orientales milenarias, combinadas con la línea más fina de productos, creados para llevar al cliente a un nuevo nivel de relajación y la armonía.

La atención personalizada de L’ESSENCE SPA, precisa reservaciones con al menos 24 horas de anticipación. La ética profesional es elemental, la cual garantiza que productos, tratamientos y costos sean los apropiados.



Su filosofía se enmarca en el respeto hacia la humanidad, siempre de manera mutua, ofrece servicios siempre enmarcados en principios morales y éticos apreciando sean recibidos con la óptica de salud integral y mutua.

Cuenta con un equipo de profesionales con preparación integral que en todo momento estarán a disposición para brindar el 100% de atención y el mejor servicio personalizado. Superar el nivel de expectativa de quienes los visitan es el deseo de todos los que trabajan en el Spa.



SERVICIOS

Terapias

- ENERGÉTICAS:

Aromaterapia: Son terapias que integran el uso creativo de los aromas y las propiedades medicinales de los aceites esenciales que proporcionan bienestar corporal y armonía al cuerpo.



Piedras Calientes: Son terapias con energía natural, con propiedades curativas y vigorizantes, en un equilibrio perfecto cuerpo mente. La aplicación de piedras calientes y frías, en puntos estratégicos de su cuerpo y los aromas de los aceites esenciales, eliminan la tensión, el cansancio físico y emocional.

Reflexología: Es una terapia milenaria que permite localizar trastornos orgánicos, mediante la activación de las zonas reflejas, elimina la fatiga y produce equilibrio. Reduce la tensión y el estrés, revitaliza todo el organismo a nivel físico y psíquico, mejora la circulación sanguínea y linfática. Ayuda a combatir el insomnio, migraña, problemas digestivos, renales, dolores de columna y respiratorios.

Cromoterapia: Es la aplicación de energía utilizando la luz y sus múltiples colores, para restaurar el equilibrio energético y la armonización de su cuerpo y mente.

Reiki: Terapia equilibrante de la energía corporal que armoniza su mente y su espíritu. Reiki relaja y produce paz interior.

- CUERPO Y MENTE:

Le Essence Massage: Es un masaje curativo y relajante, acompañado de los más delicados aceites esenciales que ayudan a sentir paz interior, armonía y salud física.

Shiatsu: Armonía y Equilibrio: Masajes que aplican presión sobre puntos energéticos, estimulando la circulación, eliminando dolores musculares, proporcionando vitalidad y bienestar.



Terapia Deportiva: Terapias aplicadas antes o después de una actividad física o de mantenimiento, sirve para eliminar dolores musculares y neurálgicos a través de un masaje en piernas, brazos, espalda y hombros.

Terapia Postparto: Son suaves masajes corporales, en combinación con finos aromas, esencias y música de ángeles, que ayudan a restablecer la armonía física y emocional.

Terapia Infantil (Hasta 12 años): Terapias que estimulan el desarrollo psicomotriz.

- **HIDROTERAPIAS:** Son tratamientos en los cuales el principal elemento es el agua.

Fuente de Juventud: Terapias curativas que utilizan agua y ozono.

Talasoterapia: Masaje bajo el agua que ayuda a relajar tensiones musculares y además regula el flujo sanguíneo.

Baños Aromáticos, Florales o con Sales: Baños de aromas, hierbas o sales. Reduce la tensión muscular, a la vez que relaja el cuerpo y mente.

Baños de Cajón: Se basa en vapores curativos, abre los poros para eliminar toxinas acumuladas en el organismo, alivia tensiones y contracturas musculares.

- **ENVOLTURAS:**

Calor del Desierto: Tratamiento holístico rico en minerales, utiliza los principios curativos del barro dorado de Arizona y las Algas Rojas que combaten el estrés.



Hechizo de Marruecos: Es una cálida envoltura de barro, que crea beneficio de rejuvenecimiento.

Delicia de Chocolate: Baños y envolturas donde el principal ingrediente es el chocolate.

Brisa Marina: Profunda exfoliación utiliza delicadas algas marinas y aceites, que liberan impurezas.

Tratamiento Exfoliante de Aromaterapia y Sales: Tratamiento de limpieza profunda. Masaje con una combinación de sales y aromas que remueven impurezas, células muertas y a la vez estimulan la circulación.

- **FACIALES**: Son tratamientos que tienen como finalidad el cuidado integral de la piel del rostro, que se divide en: **Preventivo**, tratamientos que compensan los desequilibrios de la piel debido al paso del tiempo, inclemencias del tiempo. **Curativo**, tratamientos que evitan el deterioro y pretenden estabilizar los efectos del paso del tiempo o problemas que se hayan surgido por reacciones de la piel **Mantenimiento**, permite conservar los logros alcanzados de los procesos anteriores, logrando así que la piel luzca sana y bien cuidada.

ALL DAY SPA

Le Essence.- Es un paquete que consta de hidroterapia, Le Essence Masage y una Limpieza Facial acompañado de un saludable y delicioso menú, además manicure, pedicure y cepillado.



Amanecer tropical.- Son envolturas corporales acompañada con baños de cajón para eliminar toxinas y se continua con terapias de piedras calientes. Se complementan con un tratamiento facial esencial.

Camino al Tibet.- Se inicia el tratamiento con un baño aromático floral o de sales, un masaje shiatsu, reflexología en pies y a continuación aromaterapia facial. Luego un menú light y además un tratamiento a su elección en la peluquería.

Dioses del Olimpo.- Tratamiento desintoxicante baño de cajón, masaje deportivo y relajante. Posteriormente un facial especial para caballeros. Acompañado de un sano menú.

Tules y Azahares.- El tratamiento inicia con una profunda exfoliación corporal, con un delicado baño aromático de flores o sales, luego un tratamiento facial específico. Manicure, pedicure y cepillado. Y acompañado de un menú.

Divertimiento para dos.- Comienza con un baño de cajón, una exfoliación corporal, acompañada de una dulce envoltura de chocolate para dos y luego un masaje corporal. Finalmente un saludable menú.

SERVICIOS

Área Médica.- Cuenta con un médico experto en bioenergética.

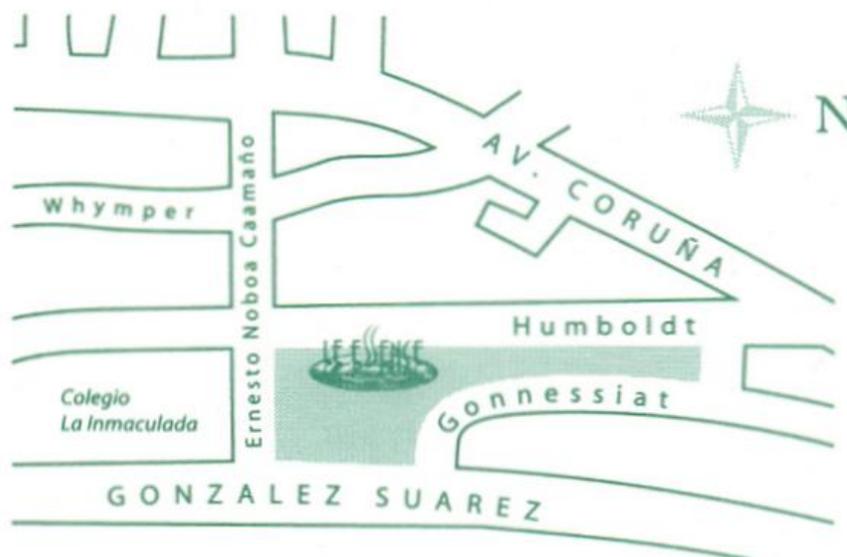
Peluquería.- Abarca peinados, manicure, pedicure y depilación

Diarte.- Yoga, Tai Chi, Pilates y otras disciplinas.



Bar Light.- Menús especializados de alimentos y bocadillos deliciosos, sanos y bajos en calorías, adecuados para el antes o después de los tratamientos, así como también variedad de frutas, y jugos frescos.

GRÁFICO N° 2: Ubicación geográfica del Spa



1.2.1 Base legal de la empresa

- Permiso sanitario de funcionamiento en Quito
- Patente Municipal
- Registro Sanitarios

L'ESSENCE Spa, se constituyó mediante Escritura Pública otorgada el veinte de enero del dos mil cuatro ante el Notario primero de Quito con fecha veinte y cinco de abril del dos mil cuatro e inscrita en el Registro Mercantil de Quito el veinte de mayo del mismo año.



ESTATUTO DE CONSTITUCIÓN DE L'ESSENCE SPA

PRIMERA: COMPARECIENTES.-

En la ciudad de Quito a los 25 días del mes de Abril del año dos mil cuatro, comparecen los señores Sra. Susana Padilla y Sr. Julio Arellano; todos mayores de edad, de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en la ciudad de Quito, legalmente capaces para contratar y obligarse. Los comparecientes manifiestan su voluntad de constituir, como en efecto constituyen a través de este acto, una microempresa de servicios, que se regirá de conformidad a sus estatutos.

SEGUNDA: DENOMINACIÓN Y OBJETO.- La microempresa que constituimos se denominará L'ESSENCE Spa y tendrá como objetivo principal brindar cuidados estético y terapéuticos con el fin de lograr la salud a nivel físico, mental y emocional.

TERCERA: DOMICILIO.-

La Microempresa " L'ESSENCE Spa " tendrá el domicilio principal en la ciudad de Quito, en la calle Humboldt N30-72 y Noboa Caamaño, sin perjuicio de que pueda abrir sucursales en otras ciudades del país o del exterior.

CUARTA: PLAZO.-

El plazo por el cual se constituye la microempresa es de 7 años, tiempo que puede ser ampliado o restringido, de conformidad a estos estatutos.

QUINTA: CAPITAL.-

El capital de la microempresa es de \$ 500.000 y que (el o los socios) han aportado de la siguiente manera:



Sra. Susana Padilla.	65%
Sr. Julio Arellano	35%

QUINTA: SEGURIDAD DEL APORTE.-

Si alguno de los socios decidiera separarse de la microempresa antes de los dos años de actividades y retirar el dinero o bienes, será sancionado con la reducción del 25% del aporte, y tendrá derecho a recibir exclusivamente el 75% de lo que entregó como capital.

SEXTA: RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS.-

Los socios serán responsables ante terceros hasta el monto de sus aportes.

SÉPTIMA: ADMINISTRACIÓN.-

Todos los socios tendrán derecho a participar en el gobierno (políticas) de la microempresa y la administración (ejecución) corresponde al Gerente y/o Responsable, nombrado por los socios.

En calidad de Responsable y Representante de la Microempresa, nombramos a la Sra. Susana Padilla.

OCTAVA: DERECHO A VOTO.-

Los socios tendrán derecho a un solo voto, independientemente del capital que haya aportado, y las decisiones serán aprobadas por mayoría simple de votos. (Mitad más uno)

NOVENA: REMUNERACIONES.-

Los socios que participen en calidad de técnicos y/o administrativos de la microempresa se fijarán una remuneración (simbólica o mínima) 450 durante los seis primeros meses, luego de lo cual podrán elevarse las remuneraciones, teniendo en cuenta la capitalización y rentabilidad de la microempresa.



DÉCIMA: GANANCIAS Y/O PÉRDIDAS.-

Las utilidades de la microempresa se repartirán de acuerdo a los porcentajes de los capitales aportados, después de dos años de funcionamiento y solamente en el 45 %, luego de realizar las deducciones para el fondo de reserva, obligaciones fiscales y derechos sociales. El otro 55% será repartible en los 5 años posteriores.

DÉCIMA PRIMERA: RESERVA LEGAL.-

La microempresa formará un Fondo de Reserva de por lo menos el 20% del capital social.

DÉCIMA SEGUNDA: FISCALIZACIÓN.-

Ordinariamente se realizará una fiscalización cada año, y extraordinariamente la mayoría de socios podrán solicitar la designación de un fiscalizador, que podrá ser socio o no, para inspeccionar todas las operaciones de la Microempresa

DÉCIMA TERCERA: TERMINACIÓN DE ACTIVIDADES.-

Por decisión unánime de los socios podrán concluir las actividades de la microempresa. En este caso se devolverán los bienes y recursos tal como estén a esa fecha. Para constancia y fe de la aceptación a todas y cada una de las cláusulas, las partes suscriben en un original y tres copias, en la ciudad y fecha señalados.

Sra. _____

Sr. _____

NOTA: Es imprescindible hacer reconocimiento de firma y rúbrica ante uno de los Jueces de lo Civil o hacerlo ante un Notario Público, para que este documento privado se convierta en documento público y tenga la fuerza legal para demandar, en caso necesario.

1.2.2 Reseña histórica



La industria de los spas, aun cuando tiene siglos de antigüedad, ha emergido nuevamente, reformándose y definiéndose con base en las demandas y necesidades de los consumidores de la actualidad.

Desde el pasado 25 de abril del 2004 un aroma relajante y desestresante invade el ambiente. El acondicionamiento corporal, las terapias de serenidad, relajamiento y rejuvenecimiento son servicios que se brindan en "L'ESSENCE SPA", el mismo que surge como un espacio acogedor y tranquilo, donde prima el sentido de servicio personalizado, eficaz y de calidad, con el afán de procurar paz, reposo, relajación, armonía, belleza. Una comunión de cuidados estéticos y terapéuticos que involucran un conocimiento profesional actualizado y responsable de estética, bioquímica, terapias alternativas con técnicas orientales y occidentales; el uso de elementos naturales aroma terapéuticos, bioenergéticos, energéticos e implementos y materiales apropiados, conforman un lugar confortable, donde cada detalle se ha hecho pensando en el cliente.

El SPA toma el nombre de "L'ESSENCE", dicha denominación significa esencia, queriendo reflejar a los clientes armonía y tranquilidad dando la sensación de que se encuentra ubicado junto a la naturaleza, poseyendo



efectos relajantes y permitiendo experimentar sensaciones únicas como también despertar y agudizar hasta los sentidos más dormidos.

La Sra. Susana Padilla, director del spa, explica que la construcción comprende 2000 metros cuadrados, y que para el adecuamiento se invirtieron más de \$500000. Padilla explica que tras el spa está el concepto de Salud Per Aqua (Salud basada en el uso del agua como principal ingrediente), por lo que se han implementado diferentes tratamientos en función de terapias con agua.

En “L’ESSENCE SPA”, el visitante en general, ya que los servicios no estarán limitados, puede recibir desde un masaje, hasta ocho horas de tratamientos, con precios que van desde los \$20 hasta los \$400.

El fuerte del negocio estará en las membrecías (Silver, Vip, Gold y Gif Card), para lo cual se han diseñado cuatro alternativas, cuyos precios van de desde los \$1 100 hasta los \$2 400.

El centro “L’ESSENCE SPA” ha colaborado y está siempre dispuesto a hacerlo en reportajes televisivos y medios de comunicación escrita y radial, en temas como Yoga, Gemoterapia, Aromaterapia y otros relacionados con estética y salud integrativa.

Entre los principales reportajes que ha participado se encuentran los siguientes:



Medios de Comunicación	Fecha
Vive Light (Vive Light nació con la idea de brindar consejos útiles para que las personas tengan una vida saludable)	Mayo 2005
Caras (Especial de belleza)	Diciembre 2006
Ecuavisa: Yoga y Gemoterapia	2007
Univisión: Yoga (Univisión es el conglomerado de medios en español más grande de los Estados Unidos.)	2007
RTS: Yoga y sus beneficios " <i>Club de la mañana</i> " (El Club De La Mañana nace desde el 03 Abril del 2006, el programa de basa en temas de salud, belleza, cocina, moda, comunidad, decoración y todo lo que tenga que ver con el hogar.)	2007
Hogar (Especial de belleza) (Revista Hogar es una revista que se centra en artículos enfocados a la mujer, la moda, cocina, y el hogar.)	Marzo 2007
Revista Gia: Tu Amiga Teen (Revista Gia son un canal femenino.)	Marzo 2007
Hogar (Especial de belleza)	Marzo 2008
Fucsia (Fucsia , revista con tendencias y recomendados de moda, salud, belleza y sexo.)	Diciembre 2008
Lideres " el cuerpo y el alma tienen su propio espacio" (Lideres producida por Diario el Comercio, es una revista orientada al público empresarial, y, últimamente, referente al emprendimiento en nuestro país. Sin dejar de lado los aspectos de salud y bienestar.)	23 De Febrero Del 2009
ECUAVISA: "Programa un nuevo día" (Ecuavisa es una cadena de televisión ecuatoriana operada por la Corporación Ecuatoriana de Televisión S.A. en la ciudad de Guayaquil y la Televisora Nacional Canal 8 C.A. en la ciudad de Quito.)	12 de mayo de 2009
Diario Hoy, vida diaria " <i>pedras con efectos relajantes</i> "	17 de mayo del 2009.



1.2.3 Estructura organizacional

L'ESSENCE dispone de una estructura organizacional que obedece al planteamiento de planificación, organización, dirección y control para obtener resultados esperados.

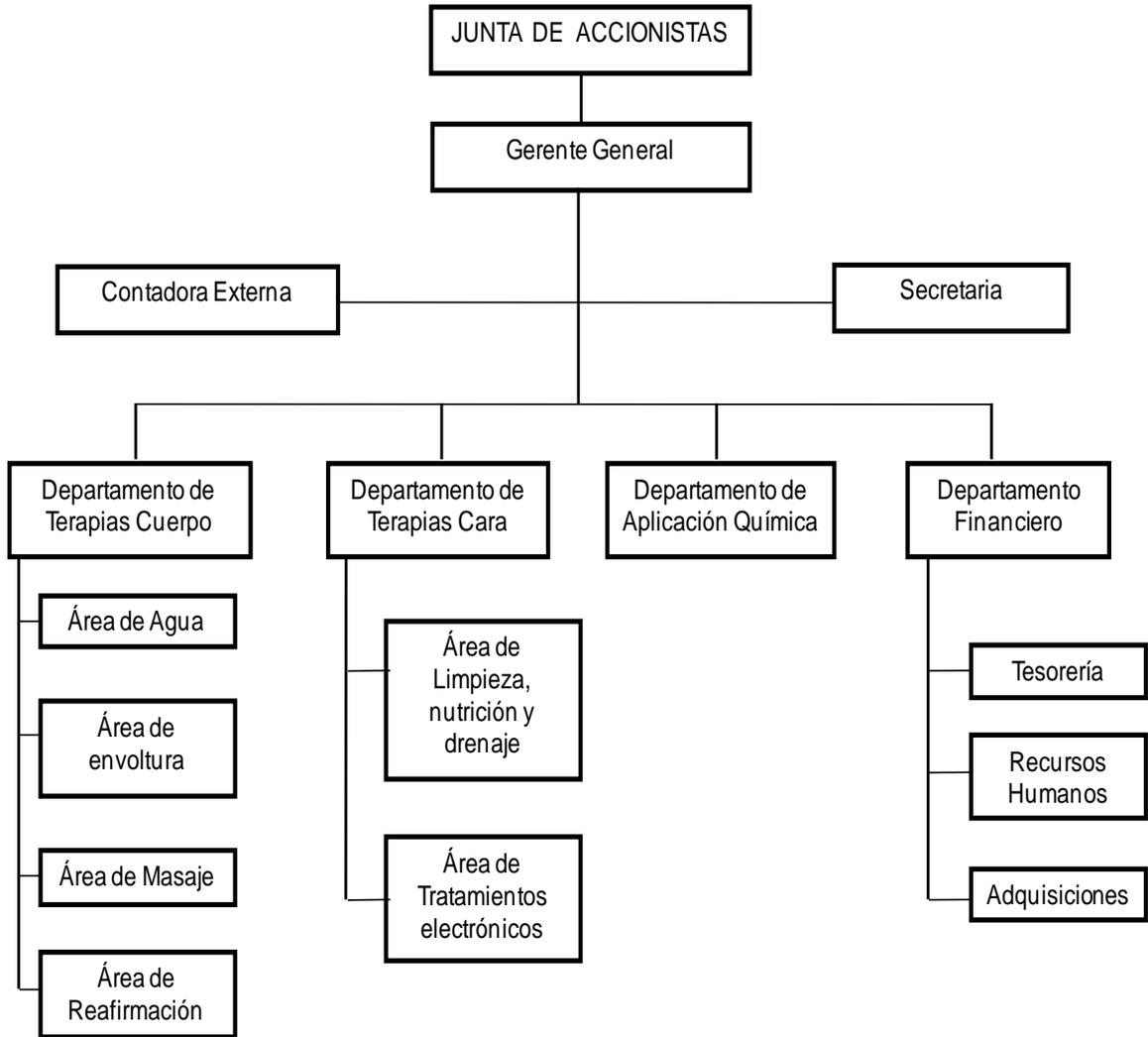
Se define como estructura organizacional las responsabilidades, autoridades y relaciones dispuestas en un modelo, a través del cual una organización efectúa sus funciones.²

Las actividades se ejecutan bajo la estructura de organización lineal que les permite determinar una relación directa entre los jefes y subordinados inmediatos y presenta un esquema de comunicación a través de una sola línea vertical en la cual desciende la autoridad y asciende la responsabilidad.

1.2.3.1 Organigrama estructural

A continuación se presenta el organigrama estructural en el que se refleja la organización del SPA:

² Enciclopedia Interactiva Administración Total de la Calidad, SENA, Colombia Año 2000



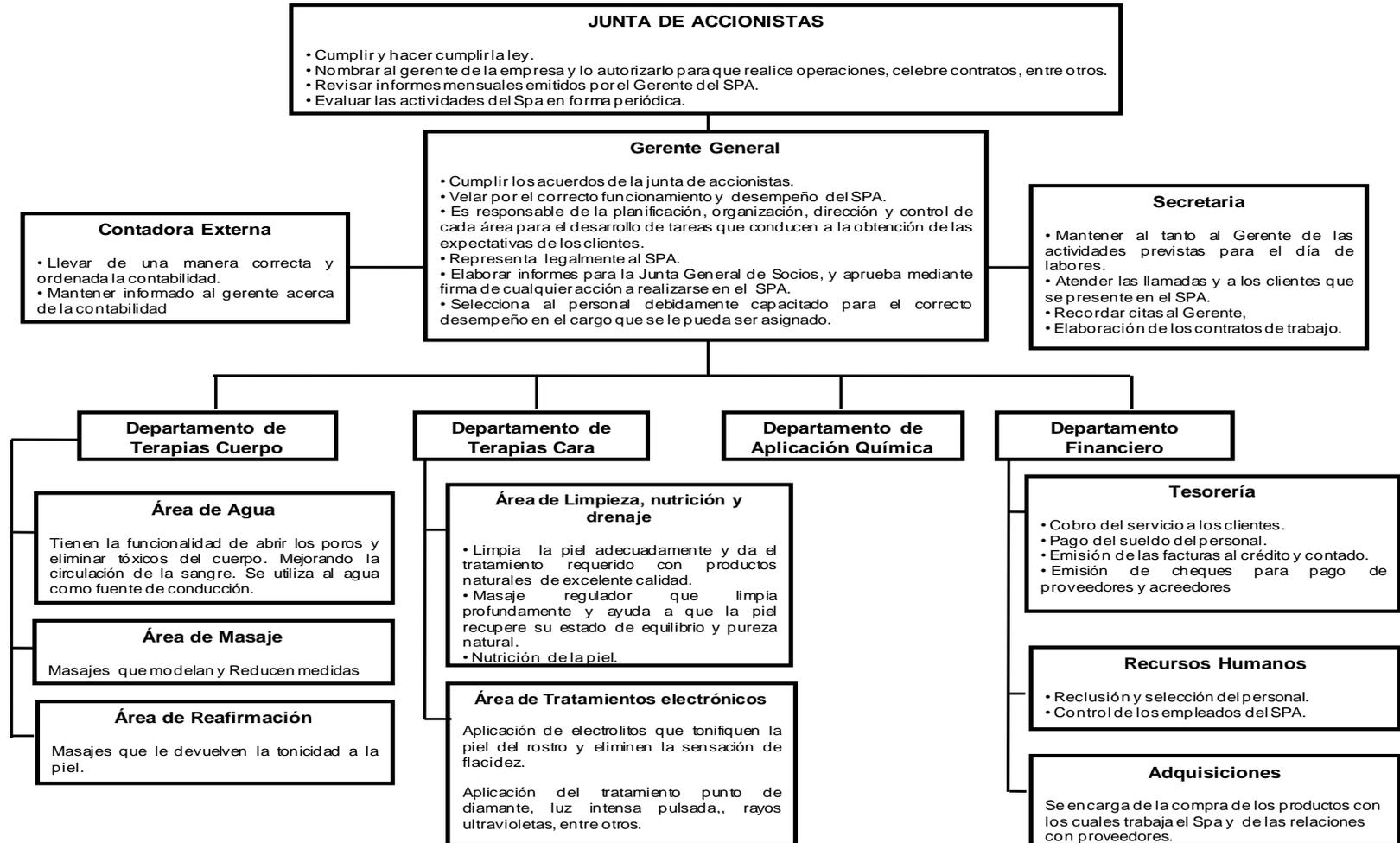
FUENTE: L'ESSENCE SPA

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez

1.2.3.2 Organigrama funcional

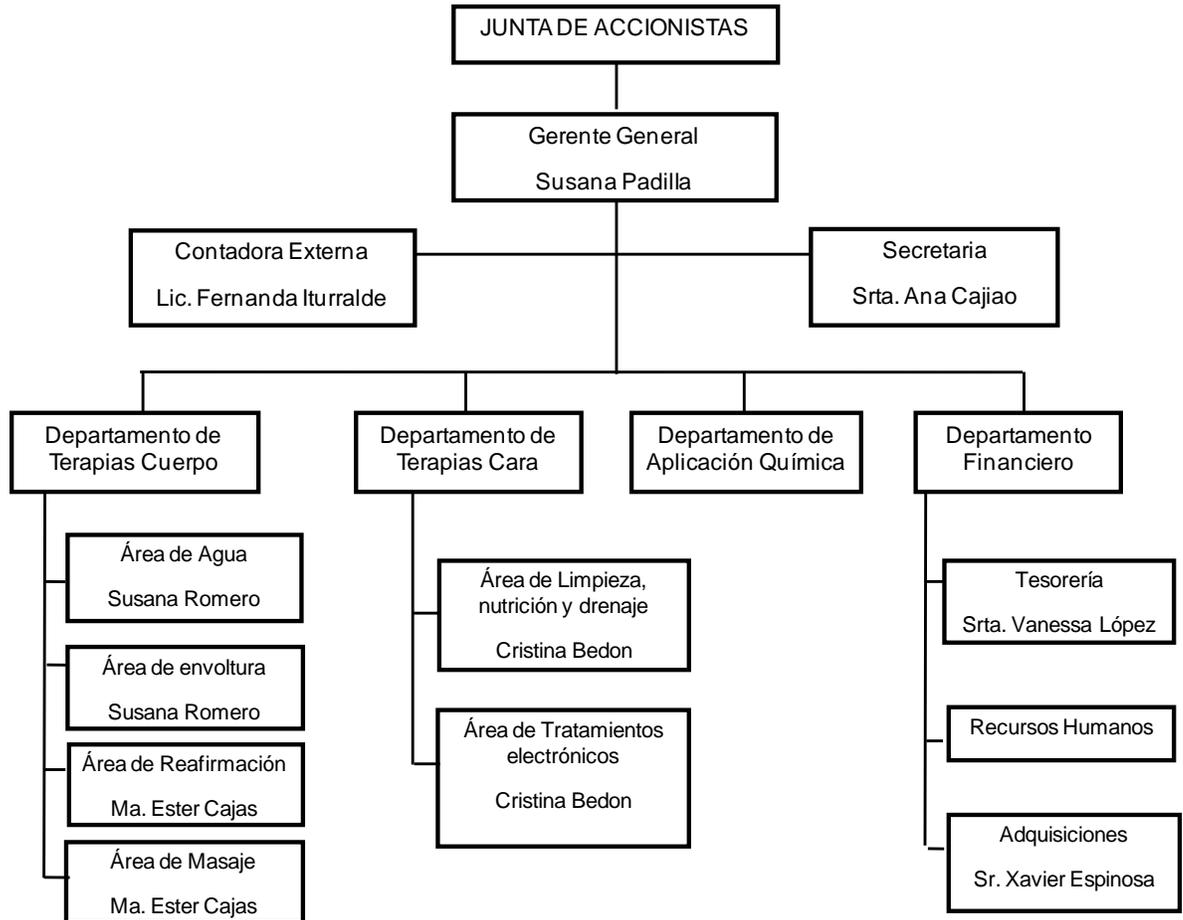


ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO





1.2.3.3 Organigrama de personal



FUENTE: L'ESSENCE SPA

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez



CAPITULO II: ANÁLISIS SITUACIONAL

2.1 PROBLEMÁTICA

En la actualidad, los procedimientos quirúrgicos relacionados con la cirugía estética aumentan considerablemente; la necesidad de corregir las imperfecciones del cuerpo, han hecho que la cirugía plástica sea uno de los servicios más solicitados por la sociedad, por lo cual nace la necesidad de contar con tratamientos post-quirúrgicos, los mismos que ayuden a seleccionar terapias orientadas a mejorar el tiempo y la calidad de éxito en la recuperación y los resultados obtenidos, tratamientos que permitirán que los resultados en cada una de las operaciones se constaten en menor tiempo.

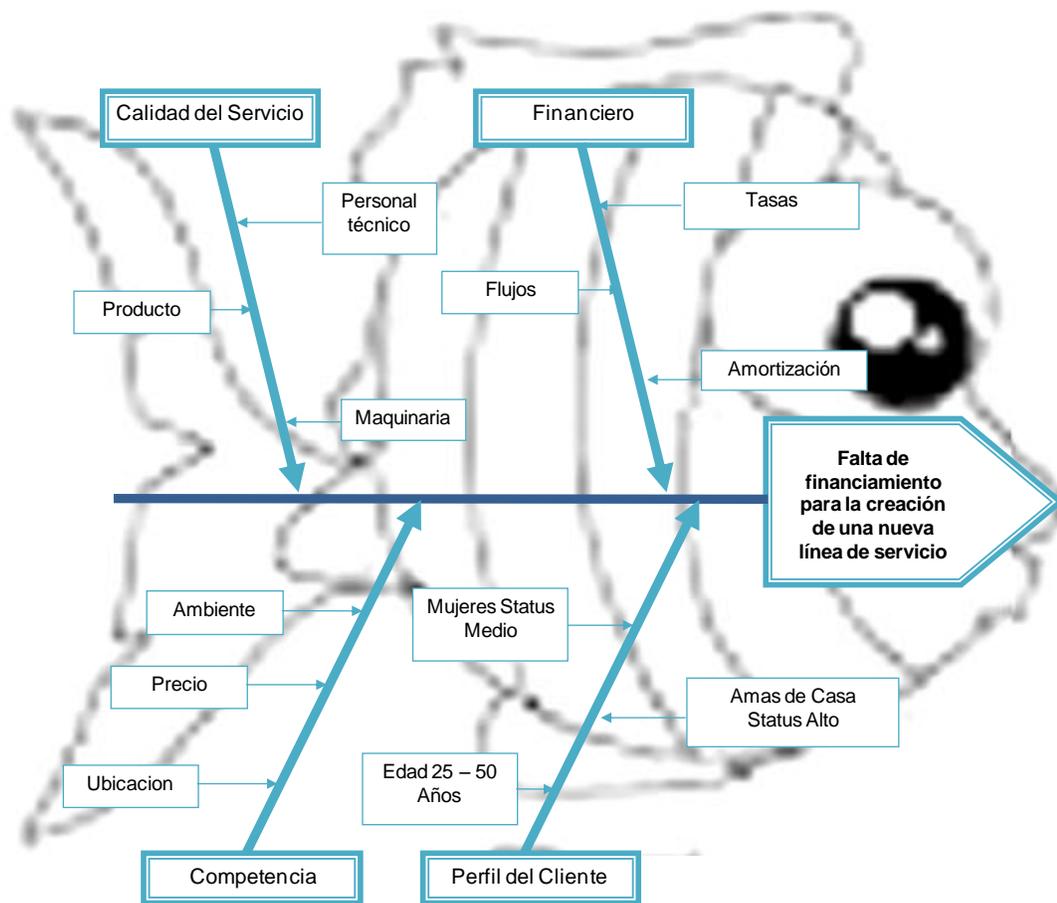
A su vez la creación de terapias post-quirúrgicas, como nueva línea de negocio permitirá el aumento de utilidades. Generando un valor agregado al Spa.

2.2 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA

Actualmente existen diversas empresas que ofrecen terapias de relajación y formativas, pero muy pocas o ninguna terapias post-quirúrgicas, siendo un nicho de mercado que no ha sido considerado, por ello se requiere costear la implementación de este servicio, estableciendo un precio, el mismo que permitirá al Spa incrementar sus utilidades y contribuyendo a la recuperación de una cirugía estética.

2.3 DIAGRAMAS CAUSA – EFECTO

GRAFICO N° 3: Diagrama causa - efecto



ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez



2.4 ANÁLISIS DEL ENTORNO

El giro del negocio del Spa, va a depender siempre de la influencia que pueda tener el microambiente y el macroambiente, ya que son parámetros para establecer el crecimiento y la rentabilidad del negocio.

2.4.1 Análisis externo

Como parte del análisis situacional de “L'ESSENCE SPA”, se debe realizar, un análisis del ambiente externo, al que se lo debe considerar como un sistema y que implica investigar los factores que la organización no puede influenciar o cambiar.

Dentro del ambiente externo existen: el macroambiente que se refiere al entorno del spa, y el microambiente el cual se refiere a todo lo que involucra al spa.

2.4.1.1 Macroambiente

El macroambiente hace énfasis en análisis de diversos componentes del entorno, y los factores que afectan al mismo, y de los cuales no tienen control:

2.4.1.1.1 Factores políticos

Ecuador es un país donde la estabilidad política no ha sido constante, a lo largo del tiempo hemos sido testigos de la inestabilidad del gobiernos que han pasado por el poder, lo cual ha generado crisis en diferentes sectores. A continuación se detallan los gobiernos del país desde los años 80 y sus logros.



PRESIDENTES DEL ECUADOR DESDE LOS 80

ABOGADO JAIME G. ROLDOS AGUILERA



Vicepresidente	: Osvaldo Hurtado Larrea
Período Presidencial	: 10 de agosto de 1979 a 10 de agosto de 1984.
Administración	: Presidente Constitucional del 10 de agosto de 1979 al 24 de mayo de 1981
Ideología / Partido	: Izquierda / Concentración de Fuerzas Populares

Motivo por el que no terminó su mandato:

Accidente aéreo, el avión que transportaba a Roldós se estrelló contra el cerro de Huairapungo.

Hechos destacados durante su mandato:

El 11 de octubre de 1979 Roldós pone en ejecución el decreto que reduce a 40 horas la jornada del trabajo en la semana. El 1 de noviembre de 1979 se aprueba el decreto que duplicó el salario mínimo vital de los trabajadores, a 4.000 sucres mensuales. Se construyeron puentes como el de Juncal sobre el río Chota (límite provincial Imbabura Carchi), carreteras y caminos vecinales, locales escolares, hospitales, centros y subcentros de salud.



El 15 de abril de 1980 se conformó una junta de notables del país para buscar la solución a una pugna de poderes con el Congreso Nacional, presidido por su antiguo co-ideario, mentor y tío político, Assad Bucaram.

El año 1981 lo anuncia como "el año del avance". A fines de enero y principios de febrero de 1981, hubo una confrontación bélica con Perú, en la Cordillera del Cóndor. Los enfrentamientos se dieron en la zona de Paquisha, Mayaycu y Machinaza.

Roldós con habilidad y diplomacia en medio de la tensa crisis, llevó a la OEA el problema territorial, quedando allí la evidencia que el problema existía, a pesar de las negativas de Perú. Se destacó la intervención de su Canciller Alfonso Barrera Valverde. (Posteriormente, en 1998, se logró un acuerdo definitivo de paz con el Perú).

DR. OSWALDO HURTADO LARREA



Vicepresidente	: León Roldós Aguilera
Período presidencial	: 24 de mayo de 1981 a 10 de agosto de 1984.
Administración	: Presidente Constitucional del 24 de mayo de 1981 al 10 de agosto de 1984.
Partido	: Unión Demócrata Cristiana



Durante su mandato:

El 15 de junio Hurtado se dirigía a los ecuatorianos para explicarles que trabajaría por resolver el problema energético, corregir el carácter concentrador de la economía ecuatoriana que iba en desmedro del campo y de los pobres, y llevar adelante las reformas educacional, fiscal, administrativa, política y agraria, constantes en el Plan Nacional de Desarrollo. Propuso una concertación social y solicitó la unión de todos para enfrentar la crisis económica y mantener la democracia.

La crisis que estalló en 1982 obedecía a causas externas y a causas internas de manejo difícil: los países industrializados habían entrado en recesión y en consecuencia, protegían su comercio, compraban menos petróleo y menos productos agrícolas y ocasionaban, así, la rebaja del precio del petróleo y de las exportaciones del Tercer Mundo. También habían duplicado los intereses de los préstamos internacionales y llegarían a cerrar los créditos a los países latinoamericanos en el segundo semestre de 1982. El invierno, según cifras del gobierno de Hurtado, costó 640 millones de dólares, casi el 5% del producto interno bruto (PIB), entre mermas de la exportación del banano, café y cacao, importación de alimentos y daños en la infraestructura física. A principios de 1982 el gobierno de Hurtado elevó la tasa de interés, prohibió algunas importaciones, estableció cambios múltiples del dólar y prohibió contratar aumentos en deuda externa; el 13 de mayo devaluó la moneda de 25 a 33 sucres por dólar; el 14 de octubre de 1982 dobló el precio de la gasolina y las tarifas de transporte urbano, aumentó el precio del trigo en un 45%, limitó algunos aumentos salariales, empezó a renegociar la deuda pública externa y, a fines de mes, aumentó el salario mínimo. En enero de 1983 renegócié 1.200 millones de dólares de pagos de la deuda externa que vencían entre noviembre de 1982 y diciembre de 1983, esto es, un 25% de la



deuda pública externa. En marzo de 1983 devaluó el sucre de 33 a 42 y estableció un sistema de mini devaluaciones. Aumentó el precio de los combustibles y de la leche y estableció recargos arancelarios a más de poner nuevos frenos a la importación. La producción banano, café y cacao llegó al nivel del 75% de lo logrado en 1982; el resto de la producción agrícola alcanzó el 96% respecto a lo producido en 1982, el PIB creció al 4,2% y la inflación declinó sustancialmente al 25.1% para el año calendario y al 22.6 para el año cortado a agosto. Pero el ahorro privado cayó al 4.8% del PIB y el desempleo creció.

En la medida de lo que le permitió la crisis, el Gobierno cumplió con sus propósitos en generación hidroeléctrica, electrificación rural, riego y caminos vecinales, fortalecimiento de las empresas estratégicas del Estado, descentralización industrial, telecomunicaciones, alfabetización, legislación universitaria, reforma educativa, codificación agraria, desarrollo rural integrado y fomento de la organización popular.

ING. LEÓN FEBRES CORDERO RIVADENEIRA



Vicepresidente : Blasco Peñaherrera Padilla
Administración : Presidente Constitucional del 10 de agosto de 1984 al 10 de agosto de 1988.
Ideología / Partido : Derecha / Partido Social Cristiano



Durante su mandato:

En los seis primeros meses de su período presidencial muchos se preocupaban de su potencial de violencia y autoritarismo, temores engendrados por los métodos agresivos usados en la campaña para atraer voto, dando inicios a la violencia y el enfrentamiento con el Parlamento, por protestas estudiantiles que se dieron lugar en las calles. Coherente con las medidas de ajuste no elevó los sueldos y salarios sino en una proporción algo superior a la inflación. Gobernó con decretos económicos urgentes, para gestionar así el gasto público. A finales de 1984 surgió la actividad subversiva del grupo armado Alfaro Vive, ¡Carajo! que en agosto de 1985 secuestró al banquero Nahím Isaías. El propio presidente dirigió el operativo militar de rescate de la víctima, que murió con los secuestradores en condiciones que nunca fueron plenamente determinadas durante el mencionado asalto. La "lucha contra el terrorismo" se convirtió en política oficial del régimen. Las medidas económicas de ajuste con corte neoliberal ayudaron a que el PIB crezca y hubo superávit en 1984 y 1985. Pero, en el segundo semestre de 1986 el precio del petróleo ecuatoriano en el mercado internacional cayó de 27 a 8 dólares.

En 1987, unos comandos de la Fuerza Aérea secuestraron al presidente Febres Cordero y a su comitiva en la Base Aérea de Taura y negociaron la libertad de los secuestrados a cambio de la libertad del General Vargas, prisionero desde marzo de 1986 y a cambio de que el presidente no tomara represalias contra los secuestradores. El Congreso en su mayoría opositor aprovechó la coyuntura para pedir la renuncia del presidente, pedido que finalmente no prosperó.

En 1988, el régimen se debilitó por varios escándalos de corrupción en las altas esferas del gobierno, precios internacionales del petróleo bajos y la



interrupción de las exportaciones petroleras debido a un terremoto. El gobierno a partir de entonces incrementó el gasto público y el endeudamiento estatal, se dio por ejemplo el subsidio a los precios de los combustibles. El equipo económico se desbandó y hasta el vicepresidente de la república, Blasco Peñaherrera Padilla, se alejó del presidente.

En agosto de 1986 al borde del colapso financiero por el duro descenso del precio del petróleo, Febres Cordero tomó importantes medidas para reforzar el paquete neoliberal: reformó el sistema cambiario liberando de control las divisas de importación y exportación, flotó las tasas de interés, destinó las divisas del petróleo solamente a las importaciones oficiales y preparó un nuevo arancel favorable a los importadores.

Logros en su gestión:

- Se realizaron obras muy importantes en todas las ramas: educación, salud, agricultura, ganadería, industrias, comercio.
- Los hospitales Civil de Ibarra y del IESS, en Tena fue inaugurado por el Ministro de Salud Dr. Jorge Bracho Oña este hermoso Hospital, Centros y Subcentros de Salud, en distintos ámbitos de la patria.
- Medicina gratuita para menores de 5 años –MEGRAME-
- Locales escolares, el estadio de Portoviejo un modelo de campos deportivos, que sirvió para la realización de los V juegos Nacionales en 1985. Se firmaron nuevos contratos para la construcción de carreteras como Ibarra Lita – San Lorenzo, construcción y reparación en general de carreteras en Litoral, Sierra y Región Amazónica.



DR. RODRIGO BORJA CEVALLOS



Vicepresidente : Luis Parodi Valverde

Administración : Presidente Constitucional del 10 de agosto de 1988 al 10 de agosto de 1992.

Ideología / Partido : Socialdemócrata / Izquierda Democrática

Durante su mandato:

La inflación llegó al 75,6% de promedio anual y al 99% de promedio anualizado en marzo de 1989. El Gobierno no pudo bajar el ritmo del crecimiento de la inflación a un 30% anual como en un principio se había propuesto, pero para julio de 1992 lo había reducido al 51,79 %. Como una señal de buena fe, pagó montos simbólicos de la deuda comercial y autorizó la conversión de la deuda externa para inversiones sociales. En 1989, el CITIBANK retuvo arbitrariamente 80 millones de dólares depositados en sus arcas por el Banco Central y se cobró así, a la brava, un préstamo cuyo plazo de pago no había llegado aún. Aunque el Gobierno no pudo renegociar la deuda externa, dejó expedito el camino para hacerlo, pues la banca externa acreedora aceptó la tesis ecuatoriana de que la solución del problema presuponía también un arreglo global a largo plazo. Ante la moratoria de pagos al Estado por la empresa eléctrica (EMELEC), el gobierno la intervino, pero no resolvió el problema. La reserva monetaria internacional que en julio de 1988 era de menos 320 millones de dólares llegó en mayo de 1992 a 455 millones: el gobierno de Borja había podido, pues, acumular un total de 755 millones de dólares. La economía, estancada en los tres primeros años,



creció en 1991 en un 4.4% gracias a la recuperación -coyuntural- manufacturera y al dinamismo del sector agrícola.

En 1989 se expidió la Ley de Régimen Tributario Interno. CEPE fue transformada en Petroecuador y asumió el manejo del oleoducto que estaba operado por la TEXACO. En 1990, se expidió la Ley de Reforma Arancelaria que reducía drásticamente esos tributos a fin de favorecer el comercio y combatir el contrabando. Se promulgaron las leyes de Maquila, de Contrato a Tiempo Parcial y Zonas Francas, y la ley del Consumidor.

Logros en su gestión:

- Logró la distribución de 1'700.000 hectáreas a las comunidades indias e impulsó la alfabetización llamada "MONSEÑOR Leónidas Proaño" y la educación bilingüe.
- En 1988 reinstauró el sistema de mini devaluaciones con ajustes progresivamente mayores a fin de combatir la inflación. Según el economista Fidel Jaramillo Buendía, "El sistema de mini devaluaciones tuvo varias virtudes: revirtió el caos cambiario vigente hasta 1988, logró mantener un tipo de cambio real más bien competitivo, corrigió los desfases resultantes mediante la entrega anticipada de divisas a los exportadores y permitió, de este modo, que los agentes planificaran sus necesidades de inversión". Bajo este sistema, las nuevas exportaciones de flores, melones, piñas, tabaco en rama y productos industrializados crecieron un 25% en 1991. Y se estimó que para fines de 1992 las exportaciones globales llegarían a un poco más de tres mil millones de dólares -la marca más alta hasta entonces en la historia de este rubro- como, en efecto, ocurrió.



ARQ. SIXTO DURÁN BALLEEN CORDOVEZ



Vicepresidente : Alberto Dahik Garzozzi

Administración : Presidente Constitucional del 10 de agosto de 1992 al 10 de agosto de 1996.

Ideología / Partido : Conservador / Partido Unidad Republicana

Durante su mandato:

Quería hacer de Ecuador un mercado atractivo a la inversión interna mediante el ahorro privado, y a la inversión extranjera mediante un arreglo global de la deuda externa. Para lograrlo, era necesario reducir drásticamente el déficit fiscal y la inflación. El plan tropezó con graves dificultades políticas y sociales nacidas de la necesidad de reformar la Constitución y varias leyes económicas, financieras, tributarias, legales y de administración de la Justicia.

La inflación descendió al 30% en 1993 y al 27.3% en 1994, la reserva internacional y las exportaciones crecieron con el ingreso de capital extranjero a la economía. La reserva subió de 782 millones de dólares a diciembre de 1992 a 1.712 millones en diciembre de 1994. La tasa de desempleo bajó de 8,9% para 1992 a 7,1% para 1994 y la de subempleo en esos años de 47.9% a 45.2%. Se redujo el déficit fiscal a 2.5% a fines de



1992, se preparó un presupuesto equilibrado para 1993, se rompieron los lazos con la OPEP a fin de poder exportar petróleo por encima de las cuotas asignadas, se buscó el apoyo del Fondo Monetario Internacional, se establecieron fronteras comerciales más abiertas con Colombia y se liberaron 400 productos para el comercio con Perú. El año de 1994 se cerró con optimismo moderado, la economía bordeaba el 4% y el ritmo del crecimiento de la inflación seguía disminuyendo.

Las medidas económicas dictadas en septiembre de 1992, golpeó duramente a los hogares ecuatorianos con el alza de los combustibles, vinieron los abusos en los precios de los alimentos y productos de primera necesidad.

Existió una alta inflación y alto costo de vida. Se dieron muchos paros como protestas por falta de atención gubernamental. Existió un descontento en el pueblo porque no se cumple los ofrecimientos de campaña electoral.

También algunas provincias del litoral, sierra y amazonia, fueron azotados por considerables inundaciones a causa del fuerte invierno.

Logros de gestión:

- Continuó las obras que quedaron inconclusas en los gobiernos anteriores, como: La carretera Ibarra – San Lorenzo, equipamiento de hospitales, construcción de otras carreteras y caminos vecinales, los estudios para el campeonato futbolístico de la Copa América, en junio y julio de 1993, implementación de la colación escolar.



ABOGADO ABDALA JAIME BUCARAM ORTIZ



Vicepresidente	: Rosalía Arteaga Serrano
Período presidencial	: Desde el 10 de agosto de 1996 a 10 de agosto del 2000.
Administración	: Presidente Constitucional del 10 de agosto de 1996, hasta el 6 de febrero de 1997.
Ideología / Partido	: Derecha / Partido Roldosista Ecuatoriano

Durante su mandato:

Abdalá Bucaram fue elegido por el pueblo ecuatoriano, por sus ofertas populistas de campaña, a pesar de no tener un plan de gobierno definido, tenía tres metas claras:

- Un ajuste económico, político y social
- La paz con el Perú
- La vivienda para los pobres

Entre las principales medidas adoptadas dentro de su gobierno estuvieron las siguientes:

- Fondo de reserva para proteger el petróleo de los vaivenes del comercio exterior.



- Plan nacional de créditos a corto plazo para cultivos de corto plazo.
- Financiamiento para las exportaciones de bienes y servicios.
- Creo la contratación por horas, hizo reformas a los contratos colectivos, seguro de desempleo, ajuste salarial por productividad.
- Propuso la pena de muerte para los violadores.
- Concesión de las autopistas y los nuevos aeropuertos de Guayaquil y de Quito.
- Privatización de las telecomunicaciones.
- Toleró y fomentó la corrupción en las aduanas, cuyo sistema de computación desmontó, hostigando a las verificadoras y camuflando con la intervención militar los desafueros de la mafia aduanera de sus amigos y acreedores de campaña
- Propuso la convertibilidad de cuatro nuevos sucres por dólar respaldados totalmente por la reserva monetaria internacional desde el primero de julio de 1997.

Luego de todos estas medidas adoptadas, que lo único que causaron fue hundir al país en una crisis política y social, y más aún con el anuncio del 29 de Enero de 1997, en el que el embajador de los Estados Unidos, leyó un discurso escrito denunciando la corrupción del régimen, y alertando a los inversionistas de su país a no poner el dinero en Ecuador. Todos entendieron que Washington daba el visto bueno para que el presidente fuera cesado de su cargo como en efecto comenzó a ocurrir una semana más tarde en las jornadas iniciadas el 5 de febrero y concluidas el 11 de ese mes.

Razones por las cuales se fugó a Panamá.



DR. FABIAN ERNESTO ALARCON RIVERA



- Vicepresidente** : Rosalía Arteaga Serrano
Administración : Presidente Constitucional Interino del 11 de febrero de 1997 al 10 de agosto de 1998
Ideología / Partido : Derecha / Frente Radical Alfarista

Las metas del gobierno:

Consolidar el sistema democrático e impulsar una reforma política y jurídica, equilibrar lo económico y lo social impulsando la reactivación mediante el control de los parámetros macroeconómicos; ejecutar programas para reducir la pobreza y mejorar la calidad de la vida; buscar la paz definitiva con Perú y devolver al Ecuador el respeto perdido en el ámbito internacional durante la presidencia de Bucaram Ortiz; planificar, iniciar y ejecutar 20 proyectos grandes para el desarrollo nacional y de las regiones; prepararse para afrontar la Corriente del Niño.

Durante su mandato:

Alarcón recibió un país cuarteado por el terremoto político de la insurrección general contra Bucaram y heredó una banca que había empezado a cebarse con el dinero de los ecuatorianos. Durante el régimen populista de Bucaram, el Banco Central había cebado con créditos por 700 mil millones de sucres al Banco Continental de la familia guayaquileña Ortega. El Continental había



quebrado por la práctica corrupta de la piramidación. También en la misma época, el Central cebó al Banco Mercantil Unido con préstamos por 40 mil millones de sucres.

Pese a estos antecedentes, en el primer año del ejercicio de Alarcón el Producto Interno Bruto creció en un 3,4 por ciento, es decir, un tercio más que el de 1996 porque mejoraron la agricultura, la pesca, la manufactura, la construcción y el transporte. Hubo inversión en la telefonía celular. El déficit fiscal fue de 2,6: mucho menor que el previsto a comienzos de año. La reserva monetaria fue la más alta del decenio. Aumentó la recaudación de tributos y aduanas. El sistema de bandas cambiarias, esto es, el control de la devaluación entre topes planeados, dio estabilidad al sucre; las tasas de interés fueron las más bajas de la época y en algo disminuyó la cartera vencida. Se notó la mano del economista Fidel Jaramillo en el Central y luego en Finanzas, y la cohesión del gabinete, algunos de cuyos miembros eran masones.

Pero este repunte se frenó en octubre con el comienzo del fenómeno del Niño, el cambio del ministro de Finanzas, el aflojamiento de la disciplina fiscal y el populismo de Alarcón. Creció el gasto público por el aumento de salarios y el servicio de la deuda. El gasto se financió en gran medida con deuda interna que llegó a sumar 880 millones de dólares. Y aunque aumentaron los salarios a un mínimo de 145 dólares mensuales y mejoró su poder adquisitivo, la inflación había subido cuatro puntos sobre los del año 96 hasta cerrar con un 31 por ciento anual. Aumentó el desempleo en casi dos puntos, pero bajó el subempleo en tres puntos. El Producto Interno Bruto per cápita subió de 1.637 a 1.655 dólares entre 1996 y 1997.



DR. JORGE JAMIL MAHUAT WITT



Vicepresidente	: Gustavo Noboa Bejarano
Período presidencial	: 10 de agosto 1998 hasta el 15 de enero 2003.
Administración	: Presidente Constitucional del 10 de agosto de 1998 al 21 de enero del año 2000.
Ideología / Partido	: Derecha / Democracia Popular

Durante su mandato:

Jamil Mahuad, obtuvo una gran ventaja ante la imagen pública al haber sido Alcalde de Quito, con lo que fue uno de los primeros en apoyar el derrocamiento de Abdalá, y gracias al apoyo de los banqueros en especial de Aspiazu, que fue el que financió su campaña política, dentro de sus principales gestiones en el poder se encontraban las siguientes:

- Dolarización de la economía. (Con una fijación arbitraria de 25.000 sucres por cada dólar)
- Feriado bancario, mismo que volvió muy impopular a Mahuad.
- Propuso leyes de modernización a los organismos del Estado.
- Firmó la paz con el Perú.
- El costo de la canasta familiar básica para un hogar de cinco miembros valió tres millones de sucres mensuales, siendo la causa principal de la subida de la gasolina en un 71 %, y el gas que subió de seis mil a veinticinco mil sucres.
- Inflación del 91%.



Motivo por lo que no terminó su mandato:

A partir de enero de 1999, su imagen fue deteriorándose poco a poco hasta marzo de ese año en que Mahuad tomó la decisión de congelar los depósitos bancarios. Luego de tan mala racha, el paro del magisterio que duro 52 días; de los trabajadores de la salud, petroleros, y trabajadores del Inecel, colmaron la paciencia de los ecuatorianos lo que produjo el levantamiento de 10.000 indígenas encabezados por mandos militares dentro de estos el Crnel. Lucio Gutiérrez, sorpresivamente, la mañana del viernes 21, apareció el Parlamento tomado por un autoproclamado "gobierno de salvación nacional" que acabaría, en Carondelet, con Mahuad defenestrado y el levantamiento desembocando en un triunvirato que duró unas pocas horas.

DR. GUSTAVO JOSÉ NOBOA BEJARANO



Vicepresidente : Pedro Pinto Rubianes

Administración : Gobernó el Ecuador del 22 de enero 2000 al 15 de enero del 2003

Ideología / Partido : Derecha / Independiente



Durante su mandato:

El gobierno de Gustavo Noboa mantuvo el sistema de dolarización y acentuó las políticas neoliberales iniciadas por su antecesor. Noboa realizó promesas de justicia social y de persistencia en la lucha contra la corrupción, llamó a formar una conciencia nacional que, al margen de "partidismos y ambiciones de grupos", contribuya a regenerar la función pública y poner fin a los "gérmenes de descomposición" existentes en las estructuras políticas y económicas del país.

Con el objetivo de apaciguar las tensiones sociales y facilitar el diálogo con la CONAIE, Noboa dirigió al Congreso una petición de amnistía para los civiles y militares que participaron en la asonada golpista, petición que fue aprobada por los legisladores.

Desde el mes de enero de 2001, justamente al cumplirse un año de su gobierno, se produjeron manifestaciones de los estudiantes en Quito, Guayaquil y Cuenca, en oposición al aumento de tarifas en el transporte público, precios de gas para uso doméstico y combustibles para vehículos; proponían que el Estado continúe con el subsidio de estos combustibles.

En febrero, Noboa decretaba el Estado de Emergencia, luego que dirigentes del levantamiento indígena rompían el diálogo y cerraban las carreteras de la sierra y finalmente llegaron a un acuerdo, a cambio de una rectificación parcial del Gobierno en las recientes subidas de las tarifas de los combustibles, el gas doméstico y el transporte público, y la congelación de otras alzas anunciadas pero aún no aplicadas, como el incremento del IVA del 12% al 15%.



Frente a este panorama de las posibilidades de creación de riqueza nacional, Noboa y los demás responsables públicos, basaron todas las esperanzas de incrementar los ingresos fiscales con el nuevo Oleoducto de Crudos Pesados (OCP). Su construcción fue aprobada el 15 de febrero del 2001 y en noviembre de 2003 el oleoducto inició sus operaciones. El proyecto tuvo una fuerte oposición de organizaciones campesinas y ecologistas, que anunciaban que este proyecto traería como consecuencia la devastación de las comunidades rurales y la afectación de los ecosistemas. El programa de privatizaciones, durante el Gobierno de Noboa, tuvo un avance lento debido a: el escaso interés de los operadores extranjeros hacia las empresas de servicios del Estado, la movilización en contra de la privatización y también por las inconsistencias legales del proceso.

Crnel. (r) ING. LUCIO EDWIN GUTIERREZ BORBUA



Vicepresidente : Alfredo Palacio González

Administración : Gobernó el Ecuador del 15 de enero 2003 al 20 de abril del 2005

Partido : Partido Sociedad Patriótica

En el programa de gobierno:

Gutiérrez se planteaba: la lucha frontal contra toda forma de corrupción y fraude cometidos por funcionarios públicos, empresarios privados y financieros. Proponía una legislación especial para combatir la evasión



tributaria y el contrabando aduanero y cadena perpetua para todo funcionario público que fuese culpable de malversar fondos superiores a los 5.000 dólares

Entre otras propuestas estaban: rebajar el IVA del 12% al 10%; el aumento de los gastos de educación, el establecimiento de un seguro universal de salud; la dotación de vivienda subvencionada y vivienda prefabricada a cargo del Estado a cuatro millones de familias; y, una oferta de bonos específicos para cubrir las necesidades de los depauperados, estudiantes, agricultores, pescadores y los artesanos.

Viajó a Estados Unidos para entrevistarse con empresarios, banqueros y representantes del FMI asegurándoles que respetaría la dolarización. Aclaró que apoyaba la presencia de militares estadounidenses en Manta. Finalmente vestido con la indumentaria militar de color verde oliva asistió a votar el día de las elecciones, para más tarde celebrar su victoria. Fue electo presidente de la República con el apoyo del Consejo de Nacionalidades Indígenas CONAIE y partidos de izquierda.

Durante su mandato y motivo por lo que no cumplió su período:

La crisis se agravó a partir del 25 de noviembre de 2004, cuando el gobierno logró conformar una mayoría de diputados en el Congreso. Esta mayoría reorganizó el Tribunal Supremo Electoral y el Tribunal Constitucional. El 9 de diciembre, ante la posibilidad de ser enjuiciado políticamente y destituido, Gutiérrez nuevamente hizo alianzas, esta vez con el Partido Roldosista Ecuatoriano (PRE), liderado por el ex presidente Abdalá Bucaram, también con el Partido Renovador Institucional Acción Nacional (PRIAN) de Álvaro Noboa. Fue entonces que se consumó la concentración de poderes al



nombrar en el Congreso una nueva Corte Suprema de Justicia, evidentemente de facto. Estos hechos motivaron la preocupación e intervención de la ONU y la OEA y fueron catalogados como una de las mayores barbaridades jurídicas producidas en este país, por cuanto se removió al más alto tribunal de justicia de un país, mediante decreto presidencial, esto es, violando la Constitución Política. Como consecuencia, la nueva corte anuló los juicios en contra de los ex presidentes Abdalá Bucaram, Gustavo Noboa y el ex vicepresidente Alberto Dahik, quienes incluso regresaron del exilio, lo que provocó fuertes protestas y movilizaciones por parte de la población.

El mes de abril de 2005 las protestas se agudizaron como muestra del descontento. El Poder Ejecutivo, en principio, le restó importancia y aseguró que eran manifestantes pagados por sus enemigos políticos y afirmó que se trataba simplemente de “unos cuantos forajidos” que no representan a la población. La situación se salió de su control y declaró el estado de emergencia, pero las manifestaciones callejeras continuaron por varios días a pesar de la represión por parte de la policía.

Todos los hechos antes mencionados, provocaron las condiciones para que las Fuerzas Armadas retirasen su apoyo a Gutiérrez. El 20 de abril de 2005, como consecuencia de la llamada "rebelión de los forajidos" de Quito, el Congreso Nacional, reunido en el Centro Internacional de Estudios Superiores de Comunicación para América Latina (CIESPAL), decidió la destitución de Lucio Gutiérrez como presidente del Ecuador, basados en una cláusula de la Constitución que permitía al Congreso remover al presidente del país por “abandono del cargo”. En su lugar, el Vicepresidente Alfredo Palacio asume la presidencia, fue el octavo presidente del país en menos de diez años.



DR. ALFREDO PALACIO GONZALEZ



Vicepresidente : Alejandro Serrano Aguilar

Administración : 20 de abril 2005 al 15 de enero del 2007

Ideología / Partido : Centro-izquierda / Independiente

Durante su mandato:

En sus primeras declaraciones como mandatario, Palacio prometió refundar el país, sostuvo que respetaría a todos los poderes del Estado, en su agenda estaría el análisis del Tratado de Libre Comercio (TLC), además pediría el cierre de las fronteras, para evitar la salida del ex presidente Gutiérrez, revisaría la situación de la Corte y detendría la concesión de contratos petroleros.

Las políticas públicas.- Palacio intentó llevar a cabo una reforma política, para lo cual probó varias alternativas: recopilar sugerencias de ciudadanos a través de una línea 1-800, cartas, internet y llamadas a radios comunitarias. Envío un pliego de preguntas al Congreso para buscar la autorización a consulta popular. Realizó una alianza con el partido Izquierda Democrática para obtener la aprobación de una consulta por parte del Legislativo. Pidió al Tribunal Supremo Electoral (TSE) convocar a una consulta para la instalación de una Asamblea Constituyente. Luego ordenó al TSE que realizase la convocatoria y por último envió al Congreso un proyecto de reforma



constitucional que permitiera llamar directamente a consulta popular, sin embargo, el Congreso jamás dio paso a ninguna de estas peticiones. En el tema de salud, inició la implementación de un sistema de aseguramiento universal de salud (AUS).

En cuanto al TLC, llevó adelante negociaciones con EE.UU., para la firma de un Tratado de Libre Comercio, bajo estándares de soberanía.

También envió al congreso una reforma legal para integrar la Corte Suprema de Justicia, que fue denominada "La Corte Ideal" y una reforma legal para cambiar la forma de juzgamiento de los presidentes de la República. Algo muy importante en su gestión fue el evitar inmiscuir al Ecuador en el Plan Colombia.

ECO. RAFAEL VICENTE CORREA DELGADO



Vicepresidente : Lenin Moreno

Administración : Gobierna el Ecuador del 15 de enero del 2007 al 15 de enero del 2011

Ideología / Partido : Socialista / Acuerdo PAIS



La campaña:

A inicios de septiembre de 2006, se ubicaba en tercer lugar en las encuestas para las elecciones del 15 de octubre del mismo año. En los resultados de la primera vuelta, quedó segundo, y pasó a la segunda vuelta junto con el candidato por el partido PRIAN, Álvaro Noboa. A los 43 años de edad es elegido Presidente de la República de Ecuador con el apoyo del 56,67 por ciento de los votos válidos. Asume la Presidencia de la República y el licenciado Lenin Moreno Garcés, la Vicepresidencia.

Primer año de gestión:

Su administración inició con dos decretos que reflejan el cumplimiento de sus propuestas de campaña: la convocatoria de una consulta popular para que la ciudadanía decidiera si quería una Asamblea Nacional Constituyente, y la reducción a la mitad de los salarios de los altos cargos del Estado, comenzando por la retribución del propio Presidente, que quedó disminuido a 4.250 dólares mensuales (25 salarios mínimos vitales).

El tema central de su gobierno fue la creación de una Asamblea Constituyente de plenos poderes, que tendría entre sus objetivos quitar privilegios a la llamada "partidocracia".

En el referéndum efectuado el 15 de abril de 2007, la votación fue favorable a la convocatoria a una Asamblea Nacional Constituyente, y obtuvo el respaldo del 81.7 % de los votantes.

En las primeras semanas de actividad incrementó en un 15% de la inversión social del Estado, la comprometida duplicación del Bono de Desarrollo



Humano, destinado a ayudar a las familias con menos recursos económicos y en situación de pobreza; así como un incremento del 100% en el bono de la vivienda para facilitar la construcción, compra y rehabilitación de las viviendas de las personas más desfavorecidas.

En el tema ambiental, decidió retornar a la Comisión Ballenera Internacional para impedir el reinicio en la caza de estos mamíferos; estableció una veda a la extracción de maderas preciosas; y anunció que por una compensación de 350 millones de dólares anuales de la comunidad internacional renunciaría a la explotación de un campo petrolero con alrededor de 1000 millones de barriles, una de sus mayores reservas de petróleo localizadas en una reserva de la biosfera conocida como el Parque Nacional Yasuní, en la cuenca amazónica. Aunque luego entregó el sector para la explotación petrolera a la estatal brasileña Petrobras. ”³

SOCIALISMO DEL SIGLO XXI

“El socialismo del siglo XXI es un concepto ideado por Buzgalin, en efecto el primer texto sobre el tema no es el de Heinz Dieterich, sino uno del autor ruso titulado "El Socialismo del siglo XXI". El de Heinz Dieterich Steffan, es posterior, a partir de 1996, y muy difundido desde el 2005, por el Presidente de Venezuela, Hugo Chávez”⁴. El modelo de Estado socialista del socialismo del siglo XXI es un socialismo revolucionario que bebe directamente de la filosofía y la economía marxista, y que se sustenta en cuatro ejes: el desarrollismo democrático regional, la economía de equivalencias, la democracia participativa y las organizaciones de base.

³ Presidentes del Ecuador:
<http://migranteecuadoriano.com/ecuador/presidentes-de-ecuador>.
<http://www.edufuturo.com/educacion.php?c=206>

⁴ www.wikipedia.com



Según el presidente Correa: El socialismo del siglo XXI es participativo y radicalmente democrático, tiene como reto presentar una nueva concepción del desarrollo, en la que se busque vivir bien, no vivir mejor, debiéndose incorporar cuestiones como la equidad de género, regional o étnica, además de la armonía con la naturaleza.

Destacó la importancia fundamental del Estado en todo proceso de equidad, pero enfatizó en que sería insostenible pensar en la eliminación de la propiedad privada, así como "es insostenible la lucha de clases y al cambio violento".

El "socialismo del siglo XXI", según Correa, está dotado de un "profundo humanismo y sentido de la ética". "Es un concepto en constante construcción y adaptación a cada país y región", y uno de sus principios básicos es "la supremacía del trabajo humano sobre el capital".

Correa dijo que la aplicación de los principios de ese socialismo ha traído beneficios para Ecuador, donde se derrotó a "veinticinco años de neoliberalismo" gracias a la "planificación estatal". En este sentido, el presidente ecuatoriano señaló que el "socialismo del siglo XXI", igual que el socialismo clásico, enfatiza la necesidad de un Estado fuerte, que participe en política con planes de desarrollo, planteamiento antagónico al modelo neoliberal.



2.4.1.1.2 Factores económicos

a) INFLACIÓN

“Tendencia permanente de un mercado hacia un incremento del nivel general de precios de los grupos que ofrecen mercancías en ventas (ofertas) y una disminución permanente del poder adquisitivo de la moneda del país que sufre el proceso, o sea, del grupo de personas que compran las mercancías (demanda)”⁵

Es la variación de precios existente en una economía de un periodo a otro.

Dentro de las variaciones que sufre la inflación tenemos que puede existir una hiperinflación que es una inflación muy elevada, fuera de control, en la que los precios aumentan rápidamente al mismo tiempo que la moneda pierde su valor o una deflación la cual es la caída abrupta de precios

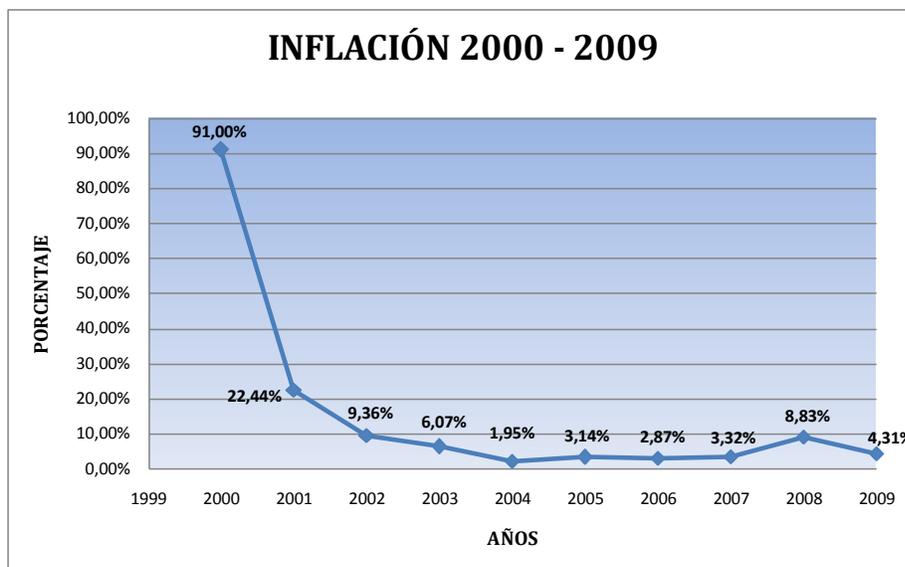
“El índice más utilizado para medir la inflación es el Índice de Precios al Consumidor comúnmente conocido como IPC, el cual indica porcentualmente la variación en el precio promedio de los bienes y servicios que adquiere un consumidor típico en dos periodos de tiempo, usando como referencia la canasta familiar.”⁶

⁵

Diccionario Técnico financiero ecuatoriano CHIRIBOGA ROSALES segunda edición

⁶

www.bce.fin.ec

GRÁFICO N° 4: Inflación en el Ecuador

FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez

En el año 2000 existe una inflación muy elevada del 91% esto es debido a que la moneda de se devaluó con respecto al dólar de 7.000 a 25.000 sucres por dólar, se produjo la mayor crisis financiera. En el año 2001 se presentan fuertes aumentos en los precios del transporte público, combustibles, electricidad y teléfono. En el 2002 el crecimiento del gasto público puso en duda la permanencia del sistema cambiario y se deterioró gravemente la imagen internacional del país. El gobierno decreto congelar los precios de los combustibles, las tarifas de transporte y servicios básicos. En el 2003, se anunció al país el Programa de Ordenamiento Económico y Desarrollo Humano, además de la suscripción a la Carta de Intención con el FMI, en el que se contemplan metas macroeconómicas. Para el año 2004, se refleja una baja en el inflación, cuyos factores están relacionados con la variación de productos alimenticios, bebidas alcohólicas, tabacos, bienes transables y no transables que se mantuvieron constantes, al igual que los rubros de educación, alquiler, agua, electricidad, gas y otros combustibles,



“considerando los productos de mayor decrecimiento en los precios a los relacionados con limpieza (-10.4%), vestimenta confeccionada (-10.4%), y los relacionados con el ocio (-8.0%)”.⁷

En el año 2005 se produce un incremento en la inflación del 1,95% a 3,14%, debido a los acontecimientos relacionados con la salida del ex presidente Ing. Lucio Gutiérrez. Con la nueva posesión del presidente Dr. Alfredo Palacios, ya en el 2006 se empezó a estabilizar la economía ecuatoriana quedándonos con una inflación del 2,87% para este año en la que influyó por sobremanera la recuperación de las zonas agrícolas afectadas por la erupción del volcán Tungurahua, que en los últimos meses del año mejoraron su producción de frutas y hortalizas.

En inicios del 2007 se empezó con un nuevo régimen con ideología política del socialismo del siglo XXI en la cual se realizó varias modificaciones en el país. En este año la inflación se ubico en el 3.32% y los factores que incidieron fueron políticos y de intermediación en la cadena de comercialización de productos. La influencia de la intermediación generó especulación en determinados productos, la concentración de mercado en productos claves de las canastas básica y vital, existió una sensible variación de precios en función de la decisión de pocas empresas y la especulación en los últimos tres meses de 2007, que elevó la inflación. En el 2008 se continuó los cambios establecidos por el presidente Eco. Rafael Correa, se define la nueva constitución del Ecuador, se dio la crisis mundial la cual ha afectado a todos los países del mundo, se produjo la caída del precio del barril de petróleo. Dentro de la región sudamericana este porcentaje de 8,93% fue uno de los más altos de la región.

⁷ <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Inflacion/anual/Inflacion2005.pdf>



El crecimiento agregado de los precios (enero-diciembre 2009) fue del 4.31%, cifra que representa menos de la mitad de la registrada en igual período del año 2008 (8.83%). Durante el año 2009 existieron seis artículos que incrementaron sus precios por sobre el 30% acumulado, dentro de los cuales todos son agrícolas excepto la pasta dental. Al finalizar el año 2009, los precios de los 248 bienes de la canasta del IPC aumentaron en el promedio (4.86%) presentando el mayor crecimiento a nivel anual, cifra superior a la inflación general (4.31%) y al porcentaje registrado en diciembre por los 51 servicios (3.47%). En base a la ponderación de la canasta del IPC, los precios de las presas de pollo (0.27%) y los almuerzos (0.26%) fueron los de mayor aporte a la inflación anual. El arroz flor es el de menor aporte.

La inflación anual del Ecuador en diciembre de 2009 se situó en el cuarto puesto del grupo de países de América Latina y Estados Unidos.

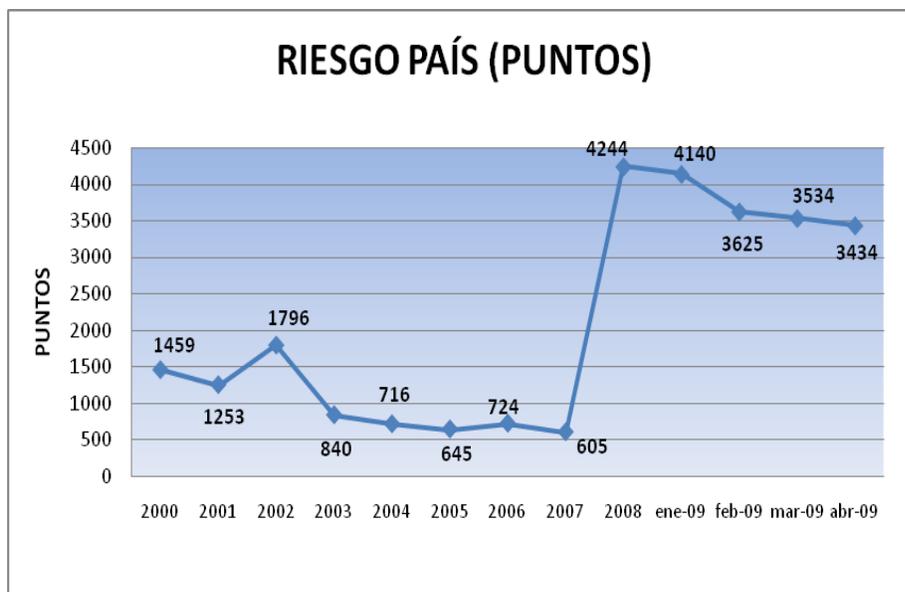
b) RIESGO PAÍS

“El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase - JPMorgan hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El Embi se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice ó como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos”⁸

⁸

www.bce.fin.ec

GRAFICO N° 5: Riesgo País



FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez

Durante el año 2000 se finaliza con 14.59% el Riesgo País porcentual, los factores que afectaron este índice, en enero la caída del presidente Jamil Mahuad y en Marzo el definitivo ingreso al proceso de dolarización, sin embargo existe una tendencia decreciente de este indicador.

En el año 2002 existen un crecimiento del Riesgo País causado por hechos como la ampliación del pago de intereses de la deuda externa con el Club de Paris, existieron hechos que desestabilizaron al país, como la renuncia del Ministro de Economía en Junio, problemas de devolución del IVA, entre el SRI y 11 compañías petroleras lo cual desencadenó una negativa de los EEUU de extender las preferencias arancelarias en el Ecuador. En octubre de este año se llevaron a cabo elecciones presidenciales.

En el año 2003 se posiciona el General Lucio Gutiérrez como nuevo presidente, toma como medida el incremento del precio de la gasolina, en el



mes de Mayo se da el pago de los clientes a la AGD con papeles, esto ocasionó a la entidad un problema de liquidez, a pesar de estos hechos el indicador se posicionó en 840 puntos menor que en los años anteriores.

En el año 2004 el gobierno de Gutiérrez tambalea en el mes de abril. Febres Cordero denuncia contratos dolosos en Pacifictel, habla de salida del Jefe del Estado. Occidental ganó en Londres. El tribunal Arbitral ordenó el pago de 75 millones por devolución de IVA e intereses. Este año se mantuvo estable el indicador de riesgo país.

Para el año 2006, se presenta un nuevo incremento en el Riesgo País el cual está dado por ya que se impulsaron protestas contra el régimen del ex Presidente Lucio Gutiérrez, el ex Presidente Alberto Dahik y Abdalá Bucaram retornaron al país luego de que Guillermo Castro presidente de la Corte Suprema de Justicia anulara los juicios en sus contras, además en el mes de noviembre se declara el estado de emergencia en Machala, por el caso Cabrera.

Durante el año 2007 baja el indicador de riesgo país pero existen situaciones muy importantes para la nación como: La posesión de Rafael Correa, en abril el Estado entrega el Banco del Pacífico a inversionistas internacionales para que compitan con la banca local. En mayo se define el tema de la regulación de las tasas de Interés.

En el año 2008 se incrementa abruptamente el indicador de Riesgo País, este fenómeno es causado por el cierre las operaciones de la Mutualista Benalcázar por tener un índice patrimonial menor al 9%, pero en especial se da por la declaratoria por parte del Presidente Rafael Correa sobre la moratoria de la deuda externa, en diciembre.



Para el año 2009 la tendencia del Riesgo país es de decremento pero se dan hechos relevantes como la creación del Banco del IESS como institución financiera pública con autonomía técnica, administrativa y financiera, el Ecuador anuncia la recompra de bonos global de 2012 y 2030 y en abril elecciones presidenciales y otras dignidades, reelección de Rafael Correa.

c) PETRÓLEO

“El petróleo es el mineral no metálico más importante del país, un bien estratégico y uno de los principales patrimonios nacionales. El crudo en la Amazonía ecuatoriana que se exporta tiene 25 grados API en promedio. En la Península de Santa Elena se extrae crudo de 32 grados y en el centro oriente buena cantidad de las reservas son crudos pesados, es decir, de 15 y 20 grados API. Los últimos descubrimientos realizados por Petroproducción señalan un enorme, potencial de reservas petroleras.”⁹

Precio Petróleo Ecuador.- Fijado en base al marcador estadounidense West Texas Intermediate (WTI) cuya diferencia es establecido mensualmente por Petroecuador.

WTI: es la mezcla de petróleo crudo ligero que se cotiza en el New York Mercantile Exchange y sirve de referencia en el mercado de derivados de los EE.UU.

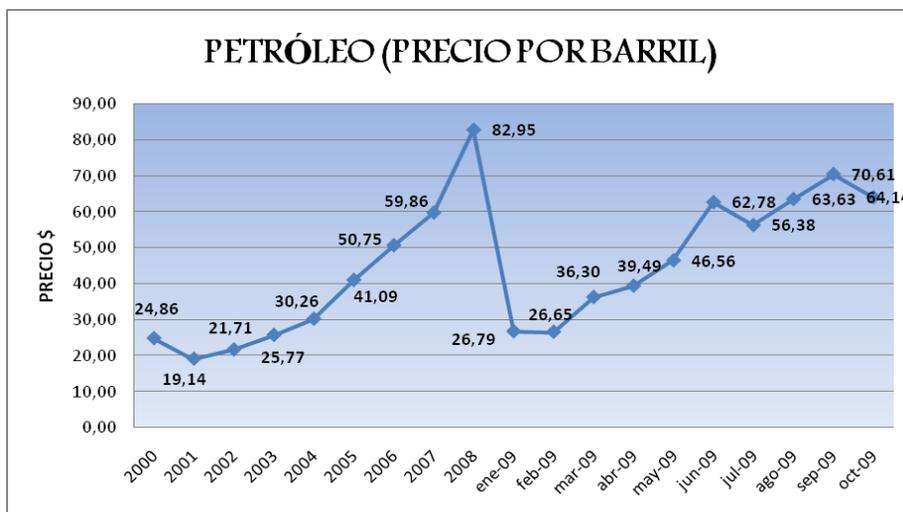
BRENT: la mezcla de petróleo crudo ligero que se cotiza en el International Petroleum Exchange y sirve de referencia en los mercados de derivados de Europa y Asia.

⁹

www.wikipedia.com



GRAFICO N° 6: Petróleo



FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez

Desde que el Ecuador adoptó la dolarización, en el 2000 la economía ecuatoriana ha tenido tendencias al alza en todos los índices económicos que tienen influencia con la balanza de pagos. La balanza de pagos ha sido ampliamente positiva gracias al aumento del precio del petróleo, la depreciación del dólar y el aumento de la remesas. Aquello, combinado con la afluencia de capitales y la estabilidad del cambio, en vez de representar un vínculo a la política fiscal, le ha ampliado los márgenes de maniobra en el corto plazo, relajando cualquier disciplina. De hecho, el crecimiento de la oferta monetaria, derivada del superávit de la balanza de pagos, no fue contrabalanceado por una política fiscal restrictiva, que al contrario ha sido expansiva.

El petróleo en el 2008 casi tocó los 100 dólares por primera vez en la historia del mercado de futuros, en parte debido a la fuerte demanda de los mercados emergentes como China. La caída del consumo durante el último



trimestre de 2008 responde a una paralización total del comercio internacional

Pero en el 2009 el crudo luego se desplomó a menos de 30 dólares debido a que la desaceleración económica global redujo la demanda. Desde el colapso de los mercados interbancarios, una gran parte de las correcciones de precios está ligada a ventas de inversores financieros que apostaban a precios altos del petróleo. A partir del mes de marzo el valor del barril del petróleo comienza a elevarse hasta octubre que alcanza un valor de 64,14USD.

d) RESERVA INTERNACIONAL DE LIBRE DISPONIBILIDAD

“La RILD corresponde al monto de activos externos de alta liquidez que tienen una contrapartida en los pasivos del balance del Banco Central del Ecuador. El Banco Central del Ecuador, calcula la reserva monetaria de libre disponibilidad que sirve de base para mantener los sistemas de canje, reserva financiera, operaciones y otras operaciones del Banco Central del Ecuador.”¹⁰

Los componentes de la RILD son:

1. Posición neta en divisas:
 - Caja en divisas. Disponibilidades inmediatas en numerario en la caja del BCE y las remesas en tránsito en el país.
 - Depósitos netos en bancos e instituciones financieras del exterior.
 - Depósitos a la vista o a un plazo corto de hasta 90 días.

¹⁰ www.bce.fin.ec

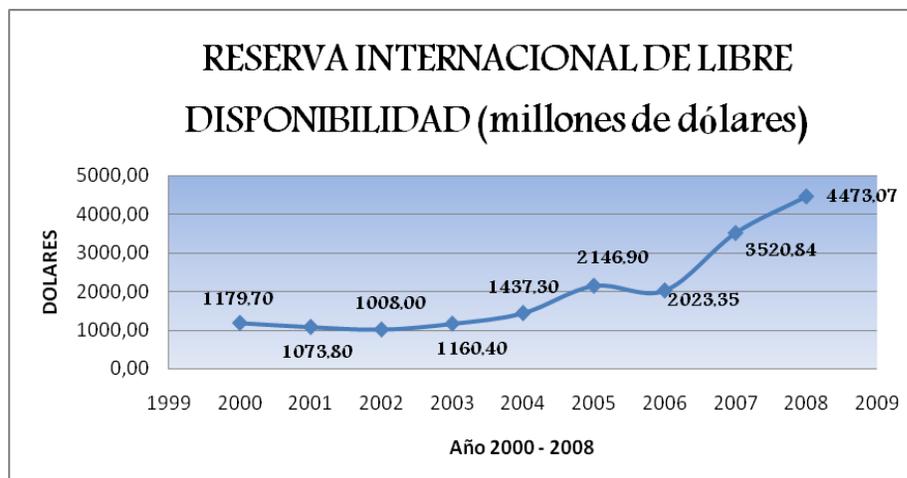


- Inversiones en el exterior. Inversiones en centros financieros internacionales en depósitos a plazo fijo y títulos de renta fija.
- 2. Oro: Registra las tenencias en oro que mantiene el BCE en el exterior, ya sea para su custodia o como depósitos a plazo sobre los cuales se recibe un interés.
- 3. Derechos Especiales de Giro (DEGs). Registra las tenencias en Derechos Especiales de Giro emitidos por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y asignadas al Ecuador como país miembro.
- 4. Posición de Reserva en el Fondo Monetario Internacional. Corresponde a los aportes en oro, moneda extranjera y unidades de cuenta, que en representación del Estado realiza el BCE en el FMI, menos las obligaciones de corto plazo con dicho organismo.
- 5. Posición con ALADI. Registra la posición neta de las operaciones comerciales que realiza el país a través de convenios de crédito recíproco. El saldo negativo implica que el país ha realizado, bajo estos mecanismos, mayores importaciones que exportaciones con los países miembros de ALADI.

Cabe recordar que antes de adoptar la dolarización de la economía ecuatoriana, el concepto que se manejaba era el de Reserva Monetaria Internacional, el mismo que significaba el saldo entre activos y pasivos externos bajo control de las autoridades económicas del país; sus componentes eran el oro monetario, los derechos especiales de giro (DEG), la posición y uso de la reserva en el FMI, los activos en divisas y otros títulos de crédito

Reserva monetaria internacional (RMI): “Saldo de los activos y pasivos internacionales (divisas, oro físico, derechos especiales de giro, acuerdos de pago, etc.) disponible por el Banco Central.”¹¹

GRAFICO N°7: Reserva internacional de libre disponibilidad



FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez

GRAFICO N°8: Reserva internacional de libre disponibilidad año 2009



FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez

¹¹

www.bce.fin.ec



La Reserva Internacional de Libre Disponibilidad del año 2000, se ha recuperado los últimos meses llegando en octubre a registrar el monto más alto en lo que va del año con US \$1254 millones. Los rubros de mayor aporte son los ingresos por exportaciones de petróleo, los depósitos e inversiones en el sistema financiero y las remesas de los emigrantes. Durante el año 2001 y 2002, el Banco Central del Ecuador llevó a cabo inversiones con los recursos líquidos de la Reserva Internacional de Libre Disponibilidad, que en promedio alcanzaron un monto de USD 1.192 millones y USD 1.123,45 millones de dólares respectivamente. A diciembre de 2003 la reserva internacional de libre disponibilidad alcanzó US\$ 1.160,4 millones con un incremento de US\$ 152,4 millones con respecto a diciembre de 2002. Este aumento observado respondió por una parte, al mayor flujo de divisas por exportaciones de petróleo crudo en el mercado internacional, a los desembolsos externos provenientes principalmente de los organismos internacionales, y a los movimientos generados en los depósitos del Sector Público no Financiero en el Banco Central del Ecuador. En el año 2004 fortaleció su posición de activos frente al exterior con un incremento de los saldos de la Reserva Internacional de Libre Disponibilidad, ubicándose en USD 1.437 millones a fines de 2004, reflejando un incremento de USD 277 millones respecto a diciembre de 2003.

En el 2005 la reserva se ubico en US\$ 2.147 millones de dólares, disminuyendo a US\$ 1.940 millones en enero de 2006, por los pagos tanto por importaciones realizadas por el sector público por US\$ 171 millones; como, por el servicio de la deuda (intereses y amortizaciones) por US\$ 89 millones.

En el 2007, observamos un crecimiento de la reserva internacional de libre disponibilidad y de la base monetaria, teniendo su punto máximo el mes de



septiembre con USD 3,691. Este año, el Sector Público No Financiero volvió a ser el principal depositante de este rubro, aunque una variación positiva por parte de la banca privada abierta.

Al 20 de junio de 2008, la Reserva Monetaria Internacional de Libre Disponibilidad de Ecuador, presenta un incremento de USD 38 millones con respecto al monto observado al 13 de junio y se ubicó en USD 6.067,6 millones. Dicho incremento obedece básicamente a: un aumento de los depósitos de las Instituciones Financieras en el Banco Central del Ecuador de aproximadamente USD 80 millones, producto de un incremento de los depósitos de encaje.

En la semana del 27 de febrero al 6 de marzo de 2009, la reserva internacional de libre disponibilidad registró una reducción de 519 millones; con lo que su saldo alcanzó un valor de USD 3.477,5 millones. Entre los factores que explican la disminución se destacan la desacumulación de los depósitos del Gobierno Central, del sistema financiero, de los gobiernos locales, del IESS y de las empresas públicas no financieras. La reserva es un fondo que se nutre de los ingresos que generan las exportaciones petroleras, así como de la llegada de préstamos internacionales. Es usada por el Gobierno para cubrir pagos de la deuda externa y para importar bienes del sector público.

En julio del 2009, las reservas internacionales se incrementaron en USD 476,8 millones, lo que significó que el saldo del mes de julio registraron un valor de USD 3.151,8 millones (mientras que en junio de 2009 fue de USD 2.675 millones).

Los principales ingresos en este mes fueron:

- Recaudación principales impuestos USD 628,4 millones.



- Desembolsos de deuda externa USD 511,3 millones.
- Exportaciones de petróleo y derivados USD 273,9 millones.
- Depósitos sistema financiero USD 114,8 millones.
- Exportaciones privadas USD 73,4 millones (ALADI)
- Depósitos empresas publicas no financieras USD 25,5 millones, entre otros.

Estos ingresos se compensaron por los siguientes egresos:

- Desacumulación neta de depósitos Gobierno Central \$ 928,7 millones.
- Pagos por importaciones sector publico USD 113,6 millones.
- Servicio de la deuda externa e interna por USD 61,3 millones.
- Otros servicios y transferencias por USD 25,6 millones.
- Retiro de depósitos gobiernos locales por USD 14,5 millones.
- Retiro de depósitos del IESS por USD 7,5 millones, entre otros.

e) TASAS DE INTERÉS BANCO CENTRAL:

TASA DE INTERÉS ACTIVA:

“Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca.”¹²

La tasa activa o de colocación, es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Esta última siempre es mayor, porque la diferencia con la tasa de captación es la que

¹²

www.bce.fin.ec



permite al intermediario financiero cubrir los costos administrativos, dejando además una utilidad.

La tasa de interés activa es una variable clave en la economía ya que indica el costo de financiamiento de las empresas.

La tasa activa está compuesta por: el costo de los fondos (bonos del tesoro Americano + Riesgo País + Riesgo de Devaluación) más el riesgo propiamente de un préstamo como es (riesgo de defecto por parte de la empresa + Riesgo de liquidez, producto de una inesperada extracción de depósitos + costos administrativos del banco para conceder créditos

TASA DE INTERÉS PASIVA

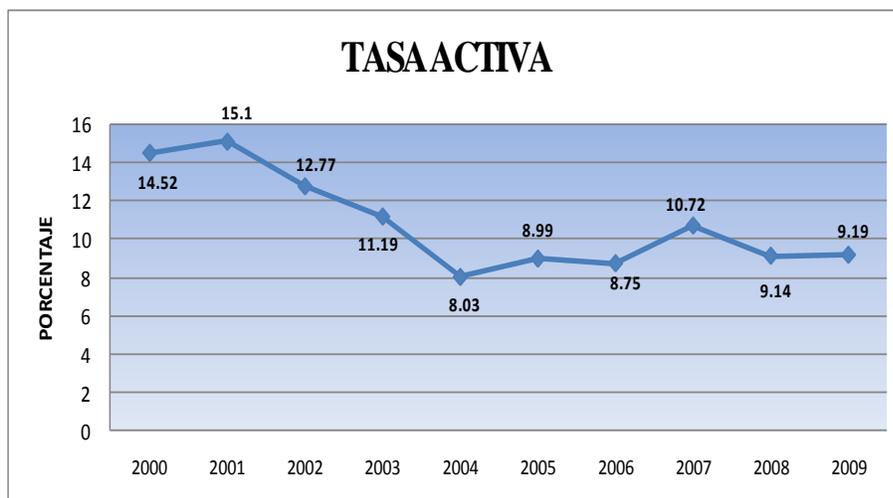
“La tasa pasiva o de captación es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado”¹³

La diferencia entre la tasa activa y la pasiva se llama margen de intermediación.

¹³ www.bce.fin.ec



GRAFICO N°9: Tasa de interés Activa



FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez

A partir de la adopción del esquema de dolarización, tiende a subir la tasa activa de 14,52 a 15,1 el principal determinante de la alta tasa de interés activa es el elevado riesgo de default del sector privado, percibido por los bancos es decir, la banca ha elevado el rendimiento o tasa de interés activa que exige sobre los créditos que otorga. Esta conclusión se deduce del aumento de la tasa activa de interés junto con el aumento de la participación de los activos externos líquidos en el total de activos, y, en el total de activos productivos de la banca. Efectivamente, los activos líquidos domésticos (inversiones en bonos del Banco Central y en bonos del Estado en su gran mayoría) que generaban altos rendimientos a la banca antes de la dolarización, fueron sustituidos desde la dolarización, por activos externos líquidos de muy bajo rendimiento (depósitos en el exterior). Las empresas de menor tamaño, debido a las imperfecciones existentes en los mercados de crédito, usualmente representan un mayor riesgo de default para los intermediarios financieros, lo que explicaría la alta tasa de interés activa del crédito otorgado a estos sectores.



A partir del 2002, y hasta fines del año 2004, se observó una reducción de la tasa activa consistente con la convergencia de la inflación a niveles internacionales, es decir el Banco Central decide bajar las tasas de interés con el fin de que éstas se logren igualar con las tasas internacionales, lo cual es uno de los objetivos de la dolarización.

En cambio, durante los años 2005 y 2006, la tasa activa ha tenido una evolución estable. Lo cual atribuye a varios factores, tales como a la recuperación económica del país y estabilidad macroeconómica; manejo fiscal, caída del riesgo país; elevado precio del barril de petróleo, entre otros.

En el 2007, en relación a la *concentración crediticia* se encuentra que la tendencia observada desde enero de 2007, se mantiene; es decir, un reducido número de instituciones del sistema financiero captan una gran porción del mercado crediticio, registrándose además ciertos niveles de especialización en determinadas líneas de negocio. Para mayo de 2007, la concentración en el crédito concedido al sector comercial, disminuyó moderadamente (3 puntos porcentuales) respecto al mes de abril, en beneficio de la línea de consumo. El incremento absoluto del crédito entre mayo de 2007 y diciembre de 2006 fue de USD 321.9 millones, superior en USD 39 millones al flujo registrado para el mismo período del año anterior. Esta situación da cuenta de un proceso de aceleración moderada en el ritmo de crecimiento del crédito, que se mantiene en los primeros cinco meses del 2007. Sin embargo, al comparar el crecimiento anual del crédito por línea de negocio se observa, en general, una desaceleración del crecimiento en el año 2007, especialmente de la microempresa y el consumo. Este hecho se lo puede atribuir, entre otros factores, a las expectativas generadas en los

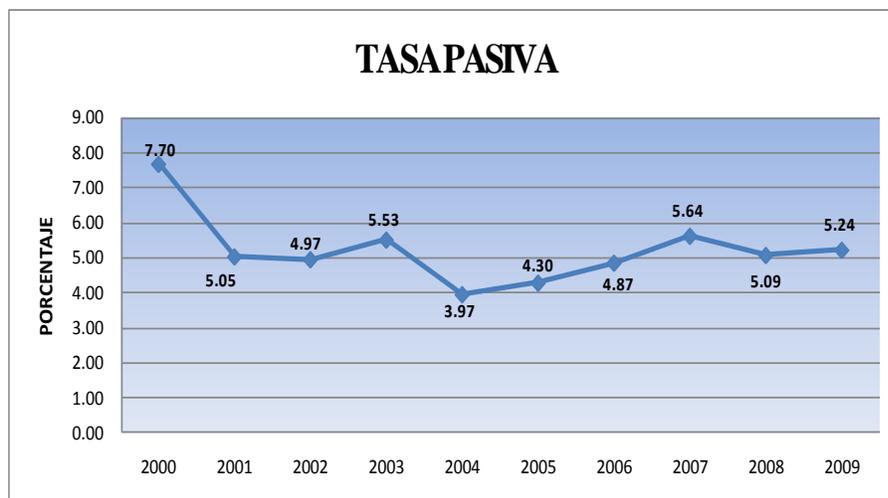


agentes económicos en torno a las medidas de reducción de tasas de interés, planteadas por el gobierno.

Durante el 2008 se observa una disminución paulatina de la tasa de interés. Durante el 2009 la tasa activa tiende a estabilizarse en un porcentaje fijo, el sistema financiero presenta una contracción de 6.4% a 5.1%, el índice de morosidad se ubicó a marzo 2009 en 3.3% evidenciando un deterioro de la cartera del sistema bancario privado. La resistencia a la baja en las tasas de interés activas, puede estar reflejando uno o más de los siguientes factores:

- 1) mayores gastos de la banca.
- 2) creciente ejercicio de poder de mercado en la industria bancaria.
- 3) mayor riesgo de liquidez debido a la ausencia del prestamista de última instancia; y, finalmente.
- 4) mayor riesgo de default del sector privado percibido por la banca.

GRAFICO N°10: Tasa de interés Pasiva



FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez



Tomando en cuenta los hechos que se han dado en nuestro país, Ecuador, es importante y necesario establecer un análisis sobre el comportamiento de la tasa interbancaria y la tasa de interés, para ello debemos determinar la relación entre las tasas de interés pasivas ecuatorianas y la tasa prime de New York. Como parte fundamental dentro del nuevo sistema monetario adoptado por el país, debemos conocer cómo las tasas de interés funcionan y afectan al sistema financiero-bancario, como resultado de un proceso entre la banca internacional y la banca nacional, estos efectos impactan de manera positiva o negativa de acuerdo a diversos aspectos, que son el objeto de nuestro trabajo.

Como se puede observar desde el año 2001 la tasa pasiva se ha reducido, es así que en este año la tasa se ubicó en los 5,5%, lo que resulta una disminución del 2,2% del año 2000.

En el año 2002 de igual manera la tasa pasiva decreció llegando a ser 4,97%, en el 2003 la tasa pasiva fue del 5,53%, mientras que para el 2004 fue del 3,97%, en los próximos años no se vio variaciones significativas de la tasa pasiva, en el año 2008 la tasa pasiva fue la mas baja alcanzando los 3,09%, en el ultimo año la tasa pasiva se incrementó.

f) TASA DE DESEMPLEO

“La tasa de desempleo hace referencia al número de personas que están desocupadas con respecto total de personas económicamente activas, tomando en cuenta al desempleo abierto y oculto” ¹⁴

¹⁴



La tasa de desempleo se define como el coeficiente de la fuerza laboral que se encuentra desempleada sobre la PEA, este indicador mide la oferta laboral, es decir la proporción de la población en edad de trabajar que participa activamente en el mercado laboral y es igual al cociente entre la PEA y la población en edad de trabajar (PET).

Tasa de Desempleo.- Es el porcentaje que resulta del cociente entre el número de Desocupados (D) y la Población Económicamente Activa (PEA).

$$TD = \left(\frac{D}{PEA} \right) * 100$$

Tasa de Desempleo Abierto.- El desempleado abierto es cuando la persona, durante la semana de referencia, no tiene empleo, está dispuesta a trabajar y ha tomado medidas concretas para conseguirlo. Es el porcentaje que resulta de la relación entre el número de desempleados abiertos (DA) y la Población Económicamente Activa (PEA).

$$TDA = \left(\frac{DA}{PEA} \right) * 100$$

Tasa de Desempleo Oculto.- El desempleado oculto es la persona que no busca empleo al no creer posible encontrarlo pero que está dispuesto a trabajar en periodos posteriores, espera respuesta a una solicitud laboral o espera establecer su negocio propio.

Es el porcentaje que resulta de la relación entre el número de desempleados ocultos (DO) y la Población Económicamente Activa (PEA).

$$TDO = \left(\frac{DO}{PEA} \right) * 100$$



Incidencia de la tasa de desempleo sobre los indicadores macroeconómicos

De acuerdo con los datos evolutivos de la tasa de desempleo podemos deducir que dicha tasa tiene incidencia y correlación con:

- El PIB,
- La canasta vital,
- La inflación,
- La PEA,
- La PET.

Aproximadamente un 40 % en promedio de los ocupados tienen un trabajo que responde a ciertos parámetros aceptados por la OIT y que se refieren a un salario unificado que por lo menos llegue a (US \$ 218.00), un horario que se apegue a las normas nacionales vigentes (40 horas) y una seguridad social básica. Mientras tanto, el 60 % de los ocupados no tienen estas condiciones y tienen un trabajo no adecuado, normalmente ubicado en el sector informal.

Así pues, la calidad del empleo deja mucho que desear en el país y muestra más fehacientemente que en las actuales condiciones la gran mayoría de los ocupados tiene empleos precarios, vinculados con la situación de pobreza.



TABLA N°3: Indicadores del mercado laboral desempleo (%)

MESES	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ENE	16.80	10.80	8.40	8.20	11.40	11.50	10.21	9.89	6.71	9.50
FEB	17.00	12.40	8.80	10.90	10.30	11.97	10.58	9.90	7.37	.
MAR	16.10	12.10	8.90	10.50	11.86	11.10	10.43	10.28	6.87	8.60
ABR	15.70	11.50	8.70	10.70	12.05	10.62	10.25	10.03	7.93	
MAY	14.90	10.60	9.20	10.00	11.53	10.60	10.09	9.10	6.90	
JUN	14.10	10.40	8.50	10.00	10.49	10.99	10.73	9.93	7.06	8.34
JUL	13.10	10.40	8.00	10.00	9.91	11.12	10.15	9.43	6.56	
AGO	13.10	10.50	9.00	9.60	10.79	11.01	9.94	9.80	6.60	
SEP	13.20	10.50	9.20	9.60	11.28	10.75	10.40	7.00	7.27	9,10
OCT	13.20	9.50	8.90	9.60	11.11	9.82	9.98	7.50	8.66	
NOV	11.70	8.20	8.40	9.30	11.00	9.71	9.82	6.11	7.91	
DIC	10.30	8.10	7.70	9.30	9.90	9.30	9.03	6.34	7.50	7.90

FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez



TABLA N°4: Comparación de tasa de desempleo frente a PIB, % de variación anual

Variación del PIB	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	2.80	5.84	4.25	3.58	8.00	6.00	3.89	2.49	5.32	3.15

FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez

Su importancia radica, entre otros aspectos no menos importantes, en que expresa la capacidad del sistema socio-económico para reproducir su principal fuerza productiva, la fuerza de trabajo, al nivel o no que requiere la sociedad contemporánea. Este indicador mide la relación entre la población que efectivamente se encuentra desempleada y que desea trabajar pero no logra emplearse.

La tasa de desocupación en las ciudades de Guayaquil cuya tasa es la mayor de desempleo, Machala, Quito, Cuenca y Ambato, bordea el 8.6% hasta marzo del 2009 y se ubica un poco por encima de tasas correspondientes a países con economías más robustas que la ecuatoriana. Para abril del 2009 la tasa de desempleo abierto fue del 3.9% este representa el porcentaje de la población económicamente activa que buscó trabajo o las posibilidades de ponerse su propio negocio y la tasa de desempleo oculto llegó a 2.3% este porcentaje de la PEA que no buscó trabajo u que no se ocuparon durante la semana ya sea porque tiene un trabajo esporádico u ocasional, tiene un trabajo para empezar inmediatamente, espera respuesta por una gestión en una empresa o negocio propio, espera respuesta de un empleador o de otras gestiones efectuadas para conseguir empleo, espera cosecha o temporada de trabajo,



piensa que no le darán trabajo o se cansó de buscar, no cree poder encontrar, disponible para trabajar. Los pronósticos sobre la tasa de desempleo en el país apuntan a su crecimiento y no a su disminución, debido en gran medida a la falta de dinamismo de la producción interna, a la desaceleración de la emigración internacional.

La OIT, anota que en el caso del Ecuador se observa una caída importante de la capacidad de la economía para generar fuentes de trabajo pese al crecimiento esperado del PIB. Esta tendencia al incremento o a mantenerse entre esos niveles durante el resto del año y no tendría una respuesta similar en la oferta de trabajo. Ello se traduciría en un incremento de la tasa de desempleo a niveles de 8.6% o más.

El problema del desempleo afecta en mayor grado a Guayaquil, luego a Quito y Machala y en menor medida a Cuenca y Ambato que tiene menores fluctuaciones pero con tendencias variantes. En una situación de economía dolarizada con serios problemas de competitividad en el aparato productivo, el sector formal empieza a tener menor injerencia en la generación de empleo y en cambio toma importancia el sector informal. Guayaquil es la expresión más clara de esta tendencia. Al contrario de lo que sucede en otros países de la región según la OIT, la diferencia entre la desocupación entre hombres y mujeres es muy alta y en el caso del Ecuador, el desempleo femenino es el que pesa mayormente en la tasa de desocupación. Esta situación podría interpretarse como la presencia de dificultades estructurales para la generación de empleo femenino.

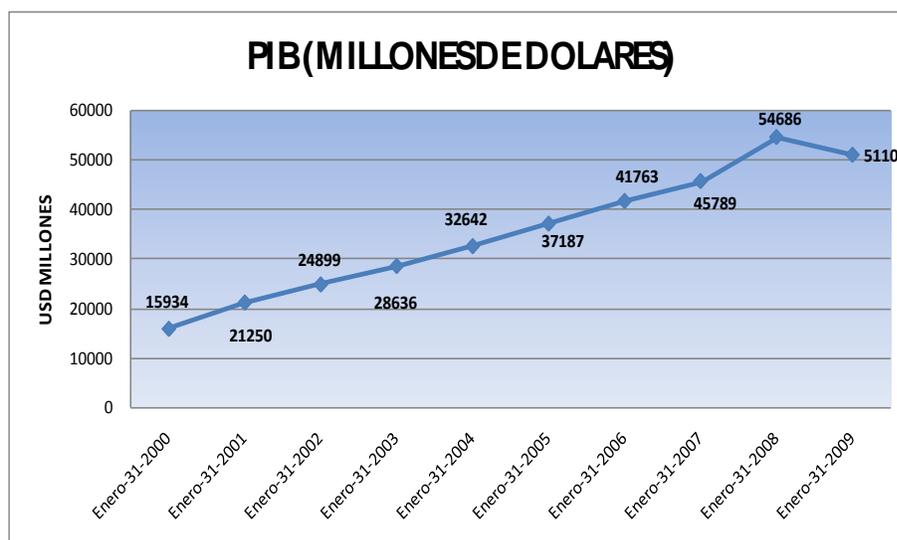
Diciembre del 2009 cerro con una tasa de desempleo del 7,9%, siendo la menor de todo el año.



g) PRODUCTO INTERNO BRUTO

“El PIB, es un indicador macroeconómico, que mide el valor total de todos los bienes y servicios de uso final, producidos en el país, durante un año determinado.”¹⁵

GRAFICO N°11: Producto Interno Bruto



FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez

Desde el año 2000 el PIB ha incrementado constantemente dentro de los cuales gran parte de este incremento se debe a los altos precios en el petróleo y la demanda de productos nacionales en el extranjero, como son el plátano, camarón, flores, cacao, entre otros, el PIB petrolero ocupa un 40% aproximadamente del total, año tras año se nota un incremento de un 4% aproximado en el total del PIB, gracias a los incentivos crediticios que el Estado promueve, para hacer crecer el mercado agropecuario, industrial, con lo que la economía del país mantiene un crecimiento adecuado, en la

¹⁵

www.bce.fin.ec



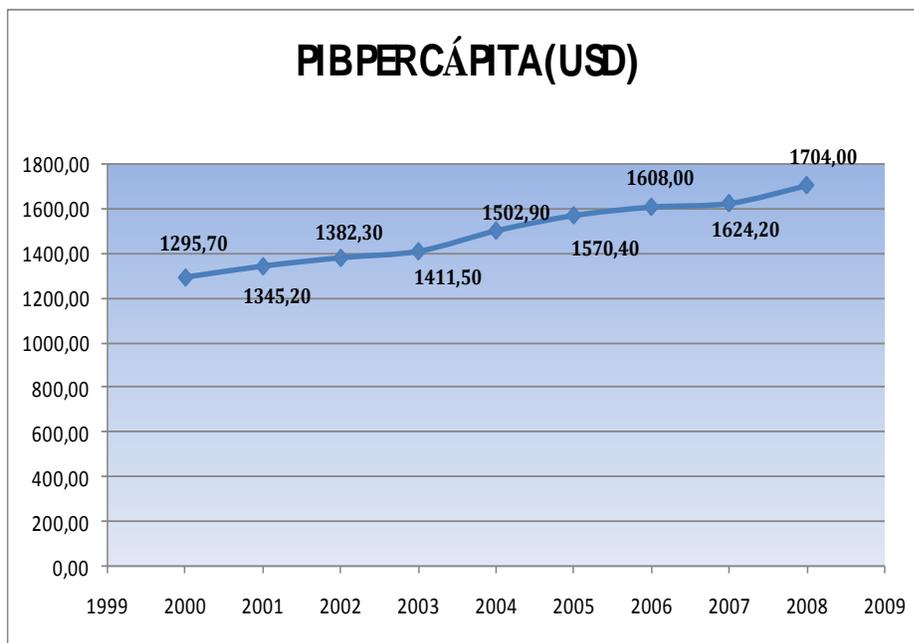
actualidad el precio del crudo se encuentra a la baja con lo que este rubro de seguro hará que el PIB, baje en el 2009.

Al 31 de Enero del 2009 el PIB se encuentra en 51 106 millones de dólares.

h) PIB PER CAPITA

También conocido como Renta per cápita o por habitante, es la relación que hay entre el Producto Interno Bruto (PIB) de un país y su cantidad de habitantes, es un indicador comúnmente usado para estimar la riqueza económica de un país y está positivamente correlacionada con la calidad de vida de los habitantes de un país. Para conseguirlo, hay que dividir el PIB de un país entre la población de éste.

GRAFICO N°12: Producto Interno Bruto Per Cápita



FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez



A partir del año 2000 se ha evidenciado un incremento del PIB Per Cápita, a raíz de que el país adoptó el modelo de la dolarización, sin embargo también existen decrementos como el caso del año 2003 que tuvo una desaceleración del 0,67 puntos porcentuales en comparación con el año 2002, además en el 2006 y 2007 el incremento fue menor con 3,89% y 2,49% respectivamente.

El mayor crecimiento que se registró fue del 6%, al pasar de USD 1.411,5, en el 2003, a USD1.502,9, en el 2004. Para el 2001 y el 2005 también se presentaron incrementos importantes del 4%, respectivamente. Esta evolución ha representado un aumento del poder adquisitivo de los ecuatorianos. El PIB Per Cápita o por habitante para el 2007, reafirma la tendencia alcista que ha presentado desde el 2000, cuando se estableció en USD1.296,00 por persona hasta llegar a USD1.624,2 por persona, en el 2008, lo que representó un crecimiento promedio anual durante estos últimos nueve años del 3%. Cabe señalar que durante el 2008 el PIB Per Cápita fue de 5.32%, presentando un aumento de 2,83 puntos porcentuales, en comparación con el 2007, esto se originó principalmente por los ingresos petroleros, al tener el barril del petróleo el valor más alto de la historia ascendiendo a \$123,40 en el segundo trimestre del 2008.

En cuanto a la proyección para el 2009 estima que existirá un decremento del 2,17%, originado principalmente por la disminución del precio del petróleo a partir de los últimos meses del año 2008, alcanzando el barril de petróleo un precio promedio de \$58,2 en el último trimestre del año anterior, y en los primeros meses de este año también está disminuyendo, además el Ecuador al no tener otros ingresos significativos diferentes a los del petróleo sumado la crisis mundial se ve agudizado el problema, esta variable se ve afectada por el aumento de la población y por la disminución del PIB.



I) SALARIO MÍNIMO VITAL Y CANASTA BASICA

Salario Mínimo

El salario mínimo es el ingreso mínimo que debe recibir un empleado, por parte de su empleador por los servicios que presta, para la empresa, este salario es establecido legalmente, para cada período laboral, para el año 2009 es de \$ 218 y se incrementó en el 2010 a \$ 240.

GRAFICO N°13: Salario Mínimo



FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez

Canasta Básica

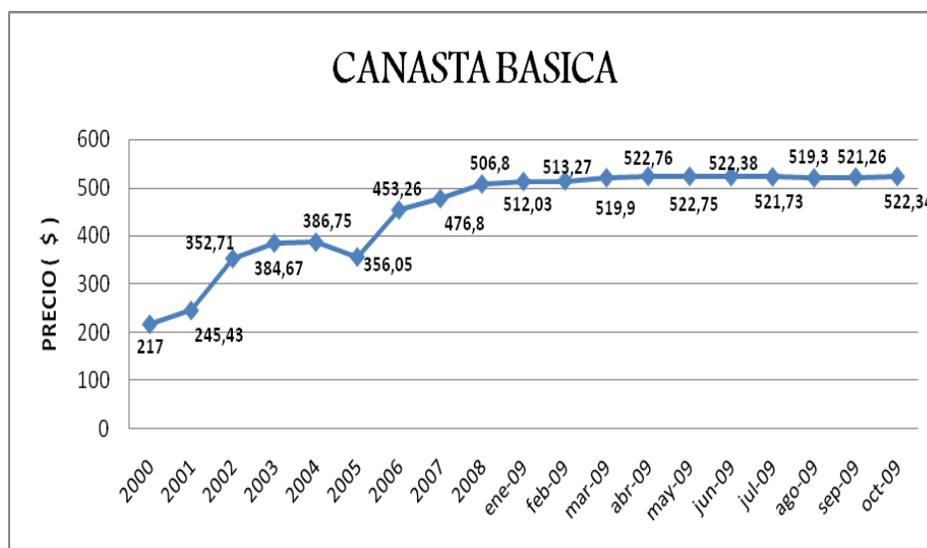
La canasta básica, está determinada por un conjunto de bienes y servicios indispensables para que una persona pueda cubrir sus necesidades básicas, a partir de su ingreso.

A inicios de 2000 se empezó con una canasta básica de 217 USD. Para finales de 2001 aumento su valor a 245,43 USD. En el 2002 el precio se ubico en 352,71USD, mientras que seguía aumentando su valor en el 2003 de 384,67USD, y en el 2004 con valor de 385,75 USD. En el 2005 se registra



una baja en el precio de la Canasta Básica a 356,05 USD. En el 2006 se incremento de manera considerable a 453,26USD. En el 2007 se ubico en 476,80. En el 2008, la canasta alcanzó un costo de poco más de 500 USD. Lo que nos deja para el análisis es que el costo de la canasta básica se ha ido incrementando año a año. En Enero del 2009 la canasta básica costo \$ 512,03, para el mes de febrero, marzo y abril el costo de la canasta básica incremento, llegado a costar para el mes de Abril 2009 \$ 522,76 mientras que para los meses de mayo, junio, julio y agosto el costo de la canasta básica disminuyo costando así para agosto \$ 519,30, en los últimos meses de septiembre y octubre a incrementado el costo ya que en el mes octubre cerró con un costo de la canasta básica de \$ 522,34.

GRAFICO N°14: Canasta Básica



FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Andrea Arcos Gómez



2.4.1.1.3 Factores sociales – culturales

El Ecuador es un país pluricultural y pluriétnico esta es la mayor ventaja que este país tiene para mostrarse al mundo como un país netamente turístico, debido a su amplia variedad en su flora y fauna. Ecuador está compuesto por cuatro regiones: Región Costa, Región Sierra, Región amazónica y Región insular.

2.4.1.2 Microambiente

Dentro del microambiente existente del entorno en la organización, en el caso de L'ESSENCE SPA, se basa en las relaciones con: Proveedores, clientes, competencia y organismos de control.

2.4.1.2.1 Proveedores

Son todas las empresas que ofrecen sus servicios y productos a la empresa L'ESSENCE SPA.

PROVEEDORES DE EQUIPOS DE COSMETOLOGÍA



Almacenes Montero, es uno de los principales proveedores en lo referente a equipos de cosmetología de las mejores marcas. Su misión es facilitar con entusiasmo, diligencia y actitud proactiva, soluciones efectivas para la microempresa y el hogar.

PROVEEDORES DE INSUMOS

AMAZON AROMA



Uno de los proveedores para el Spa, por su amplia gama de precios competitivos es la empresa Amazon Aroma

T'ZE MUA



Otro de los proveedores de “L' ESSENCE SPA”, son los productos T' ze Mua que se caracterizan por ofrecer solamente productos de la más alta calidad, garantizados por más de 13 años de permanencia en el mercado.

GOLDINE



Goldine ofrece y desarrolla productos cosméticos que satisfagan las necesidades de los profesionales de la estética, promoviendo el soporte técnico para obtener resultados efectivos en los diferentes tratamientos estéticos. La filosofía de Goldine Impobelleza enunciada en su postulado de la "cosmética científica clásica" se encuentra al servicio del respetable gremio de profesionales de la estética y cosmetología, en sus diferentes



especialidades con el fin de enmarcar el desarrollo profesional en pautas claras de ética, eficiencia y excelencia.

BRUNO VASSARI

Bruno Vassari basa su filosofía de trabajo en ofrecer al mercado profesional una perfecta conjugación de productos de la mayor calidad y un servicio directo y personalizado que se traduce no únicamente en un suministro regular y puntual, sino también en la formación continua y en el permanente lanzamiento de novedades y productos pensados para responder a las necesidades del mercado.

2.4.1.2.2 Clientes externos

L' ESSENCE SPA atiende los requerimientos del cliente tanto hombres como mujeres, está dirigido a todas las personas que necesiten acudir a un centro de relajación, cuidado y salud, a su vez personas que han sido intervenidas quirúrgicamente brindando las mejores condiciones logrando con ello que su recuperación sea óptima y menor tiempo, logrando así que cada vez más clientes visiten las instalaciones confiando en el servicio que brindan.

2.4.1.2.3 Clientes internos

Considerando a los clientes internos como son todos sus empleados, L'ESSENCE Spa brinda incentivos a sus colaboradores, manteniendo la equidad, justicia, y beneficios para todos con el fin de crear un ambiente laboral favorable para el desarrollo de la empresa.



Capacitación. Como plan de capacitación, L'ESSENCE tiene como política, dar capacitaciones una vez al año a sus empleados, basadas en tratamientos y terapias para de esta forma mejorar y ampliar sus conocimientos. El costo de las capacitaciones son asumidas en su totalidad L'ESSENCE SPA, el empleado tiene la opción de solicitar capacitaciones adicionales, siempre y cuando sean para crecimiento personal profesional, y para que pueda aplicar en la empresa.

Todo empleado nuevo tiene un periodo de capacitación de un mes en el puesto al que va a ser asignado, con el fin de poseer empleados totalmente calificados para el bienestar de los clientes.

Beneficios de Ley. Todos los empleados de la empresa poseen los beneficios que la ley establece, es decir afiliación al IESS, aporte patronal, decimo tercero, decimo cuarto, vacaciones, utilidades.

2.4.1.2.4 Competencia

AMRITA SPA



Ubicado en el subsuelo del Swissôtel de la Ciudad de Quito. El acondicionamiento corporal, las terapias de serenidad, relajamiento y rejuvenecimiento se han tomado los bajos del hotel, pues



opera en sus instalaciones el Amrita Spa. Jennie Chua, presidente de de Raffles International Limited, explica que Amrita Spa nació hace siete años en Singapur, pero que en la actualidad cuentan con ocho complejos de esta naturaleza en los cinco continentes, de los cuales el de Ecuador, es el único en Latinoamérica.

AMA T SPA

AMA T SPA surge como un espacio acogedor y tranquilo, donde prima el sentido de servicio personalizado, eficaz y de calidad, con el afán de procurar paz, reposo, relajación, armonía, belleza. Una comunión de cuidados estéticos y terapéuticos que involucran un conocimiento profesional actualizado y responsable de estética, bioquímica, terapias alternativas con técnicas orientales y occidentales; el uso de elementos naturales aroma terapéuticos, bioenergéticas, energéticos e implementos y materiales apropiados, conforman un lugar confortable, donde cada detalle se ha hecho pensando en el cliente.

Servicios:

- Terapias Integrales
- Terapias Combinadas
- Tratamientos Estéticos
- Tratamientos Corporales
- Tratamientos Faciales



STAMPA SPA



STAMPA SPA, es un centro integral con 18 años de experiencia dedicado a ofrecer servicios y productos de calidad, buscando mejorar la imagen y salud personal, fortaleciendo la autoestima y motivación a la superación.

Su visión es ser líderes en el mercado del cuidado de la belleza, salud y vida. Comprometidos con el mejoramiento continuo y permanente de nuestros procesos, asegurando la calidad de nuestros productos, trabajando en equipo y creando constantemente.

El objetivo de STAMPA SPA, es proporcionar a sus clientes los más innovadores servicios con más de 100 posibilidades, con personal capacitado y equipos personalizados.

Servicios:

- Cambio de imagen producción de eventos.
- Manicure, pedicure.
- Depilación, bronceado con aerógrafo y pestañas.
- Tu cuerpo y peso ideal.
- Tratamientos corporales.
- Masoterapia.
- Tratamientos faciales.
- Natación, sauna y turco.
- Paquetes especiales para novias.
- Paquetes especiales para parejas.
- Cursos vacacionales.
- Taller afecto y agua.



SHAMBHALA SPA



Su misión es entregar un servicio personalizado de terapias y tratamientos a cargo de profesionales comprometidos con su trabajo y el bienestar de sus clientes.

Dispone de un área de 276 m² de Spa, distribuidas armónicamente en elegantes salas de: cosmetología, masajes relajantes, sala para foot-spa, tratamientos y tonificación corporal, VIP doble con Jacuzzi doble; 2 baños de vapor, 2 Jacuzzis adicionales y 2 áreas de descanso. Adicionalmente todas nuestras cabinas están equipadas con cromoterapia, musicoterapia y aromaterapia.

Servicios:

- Tratamientos Corporales
- Masajes Relajantes
- Day Spa
- Tratamientos Faciales
- Complementos
- Tratamiento de Novias
- Tratamientos Caballeros



2.4.1.2.5 Organismos de control

Las instituciones que regulan y controlan L' ESSENCE SPA son:

- Ministerio de Salud Pública
- SRI: Servicio de Rentas Internas
- Sanidad

2.4.2 Análisis interno.

2.4.2.1 Administrativa.

L'ESSENCE posee una administración por parte de la Junta General de Accionistas, la Gerencia General está bajo la responsabilidad de uno de los principales accionistas, responsable del normal desenvolvimiento y el cumplimiento de las metas organizacionales es decir conseguir maximizar las utilidades.

En la gerencia se observa una gran capacidad empresarial, y eso se evidencia claramente ya que L'ESSENCE ha ido tomando espacio entre los mejores SPAS de la Ciudad de Quito.

La toma de decisiones importantes es consultada a la junta de accionistas a través del Gerente General.

Mantiene perspectivas de crecimiento positivas.



Busca planes de financiamiento, siempre considerando la inversión en nueva tecnología e infraestructura, como crecimiento empresarial.

La comunicación, entre los niveles operativos y ejecutivos es muy sólida ya que existe una amplia comunicación entre los diversos niveles.

Los procedimientos de atención al cliente son los más adecuados se los atiende con rapidez, y cortesía, pues uno de los pilares que abarca a esta organización es la atención personalizada al cliente.

2.4.2.2 Tecnológica

La capacidad tecnológica de L'ESSENCE spa cuenta con equipos de cosmetología que le permiten brindar adecuados tratamientos al cliente: equipos multifuncionales, cabinas tipo sauna, tinas de hidromasaje, masajeadores, vaporizadores, lupas de cosmetologías, esterilizadores, entre otros. A su vez posee sistemas informáticos que contribuyen al desenvolvimiento del personal y a mantener contacto directo con los clientes.

Entre algunos de los equipos que "L'ESSENCE SPA" cuenta tenemos:

EQUIPO	DESCRIPCIÓN
	Lupa con luz para cosmetología con pedestal
	Lupa con luz para cosmetología con soporte pa mesa
	Lámpara de Wood (Luz ultravioleta)
	Equipo multifuncional
	Calentador de parafina
	Equipo de alta frecuencia (efecto cicatrizador desinflamatorio)

	<p>Esterilizador peluquería</p>
	<p>Equipo de peeling ultrasónico</p>
	<p>Vaporizador facial, con ozono</p>
	<p>Maletín alta frecuencia (Vaccum)</p>

2.5 ANÁLISIS FODA

2.5.1 Matrices

Las matrices FODA permitirán realizar una comparación y evaluación entre las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que influyen en el desarrollo de las actividades de la organización.



2.5.1.1 Matrices de resumen

OPORTUNIDADES

1. Amplio espacio y modernas instalaciones.
2. Desarrollo e implantación de nuevas tecnologías.
3. Nuevas innovaciones y productos de mejor calidad.
4. Promoción y publicidad.
5. No existe SPAS que brinden servicio de terapias post-quirúrgicas.
6. Aumentar las ventas a través de tratamientos combos promocionales.

AMENAZAS

1. Variación en los costos de los productos.
2. Crecimiento de la oferta en el sector.
3. Aumento en el precio ofrecido por los proveedores de equipos de cosmetología.

FORTALEZAS

1. Posicionamiento en el mercado.
2. Amplia gama de servicios.
3. Proveedores constantes (fieles).
4. Infraestructura amplia para el servicio.
5. Crecimiento persistente de clientes.
6. Precios constantes durante largos periodos.
7. Atención personalizada.
8. Mano de Obra calificada.



DEBILIDADES

1. Limitado conocimiento de terapias post-quirúrgicas.
2. Escasos gastos en promoción y publicidad.

2.5.1.2 Matrices de ponderación e impacto

OPORTUNIDADES	ALTO	MEDIO	BAJO
1. Amplio espacio y modernas instalaciones.	X		
2. Desarrollo e implantación de nuevas tecnologías.	X		
3. Nuevas innovaciones y productos de mejor calidad.		X	
4. Promoción y publicidad.	X		
5. No existe SPAS que brinden servicio de terapias post-quirúrgicas.	X		
6. Aumentar las ventas a través de tratamientos combos promocionales.	X		



AMENAZAS	ALTO	MEDIO	BAJO
1. Variación en los costos de los productos.	X		
2. Crecimiento de la oferta en el sector.	X		
3. Aumento en el precio ofrecido por los proveedores de equipos de cosmetología.	x		
FORTALEZAS	ALTO	MEDIO	BAJO
1. Posicionamiento en el mercado.	X		
2. Amplia gama de servicios.	X		
3. Proveedores constantes (fieles).	X		
4. Infraestructura amplia para el servicio.	X		
5. Crecimiento persistente de clientes.	X		
6. Precios constantes durante largos periodos.		x	
7. Atención personalizada.	X		
8. Mano de Obra calificada.	X		



DEBILIDADES	ALTO	MEDIO	BAJO
1. Limitado conocimiento de terapias post-quirúrgicas.	X		
2. Escasos gastos en promoción y publicidad.	X		



2.5.1.3 Matrices de acción

MATRIZ DE ÁREAS OFENSIVAS DE INCIDENCIA ESTRATÉGICA (FO)

PONDERACION Alto = 5 Medio = 3 Bajo = 1	OPORTUNIDADES	1. Instalaciones.	2. Desarrollo e implantación de nuevas tecnologías.	3. Nuevas innovaciones y productos de mejor calidad.	4. Promoción y publicidad.	brinden servicio de terapias post-quirúrgicas.	través de tratamientos combos promocionales.	TOTAL
		FORTALEZAS						
1. Posicionamiento en el mercado.		5	5	3	3	1	3	20
2. Amplia gama de servicios.		5	5	5	1	1	3	20
3. Proveedores constantes (fieles).		5	3	5	1	1	3	18
4. Infraestructura amplia para el servicio.		5	5	3	1	1	3	18
5. Crecimiento persistente de clientes.		5	5	3	3	1	1	18
6. Precios constantes durante largos periodos.		3	3	3	1	1	3	14
7. Atención personalizada.		5	3	1	1	1	1	12
TOTAL		33	29	23	11	7	17	120



MATRIZ DE ÁREAS DEFENSIVAS DE INCIDENCIA ESTRATÉGICA (DA)

PONDERACION Alto = 5 Medio = 3 Bajo = 1	AMENAZAS			
	1. Variación en los costos de los productos.	2. Crecimiento de la oferta en el sector.	3. Aumento en el precio ofrecido por los proveedores de equipos de cosmetología	TOTAL
DEBILIDADES				
1. Limitado conocimiento de terapias post-quirúrgicas.	1	5	1	7
2. Escasos gastos en promoción y publicidad.	1	3	1	5
TOTAL	2	8	2	12



MATRIZ DE ÁREA DE PROPUESTA ESTRATÉGICA (FA)

PONDERACION Alto = 5 Medio = 3 Bajo = 1	AMENAZAS	1. Variación en los costos de los productos.	2. Crecimiento de la oferta en el sector.	3. Aumento en el precio ofrecido por los proveedores de equipos de cosmetología	TOTAL
FORTALEZAS					
	1. Posicionamiento en el mercado.	3	5	1	9
	2. Amplia gama de servicios.	3	5	3	11
	3. Proveedores constantes (fieles).	5	3	5	13
	4. Infraestructura amplia para el servicio.	1	5	1	7
	5. Crecimiento persistente de clientes.	3	5	1	9
	6. Precios constantes durante largos periodos.	5	5	5	15
	7. Atención personalizada.	3	1	3	7
	TOTAL	23	29	19	71



MATRIZ DE ÁREA DE MEJORAMIENTO ESTRATÉGICO (DO)

PONDERACION Alto = 5 Medio = 3 Bajo = 1	OPORTUNIDADES							
	1. Amplio espacio y modernas instalaciones.	2. Desarrollo e implantación de nuevas tecnologías.	3. Nuevas innovaciones y productos de mejor calidad.	4. Promoción y Publicidad.	5. No existe SPAS que brinden servicio de terapias post-quirúrgicas.	6. Aumentar las ventas a través de tratamientos combos promocionales.	TOTAL	
DEBILIDADES								
1. Limitado conocimiento de terapias post-quirúrgicas.	1	3	1	1	3	1	10	
2. Escasos gastos en promoción y publicidad.	1	1	1	5	1	3	12	
TOTAL	2	4	2	6	4	4	22	



2.5.2 Síntesis estratégica.

<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES (O)</p> <ol style="list-style-type: none">1. Amplio espacio y modernos instalaciones.2. Promoción y publicidad.	<p style="text-align: center;">AMENAZAS (A)</p> <ol style="list-style-type: none">1. Crecimiento de la oferta en el sector.
<p style="text-align: center;">FORTALEZAS (F)</p> <ol style="list-style-type: none">1. Posicionamiento en el mercado.2. Amplia gama de servicios.3. Precios constantes durante largos periodos.	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES (D)</p> <ol style="list-style-type: none">1. Limitado conocimiento de terapias post-quirúrgicas.2. Escasos gastos en promoción y publicidad.



CAPITULO III

DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO

3.1 FIN SOCIAL

L' ESSENCE es el quinto elemento que consideraba la filosofía antigua en la composición del universo, a fin de lograr el equilibrio perfecto.

Basándonos en éste concepto hemos creado una serie de tratamientos que le ayudarán a encauzar el equilibrio entre cuerpo, mente y espíritu.

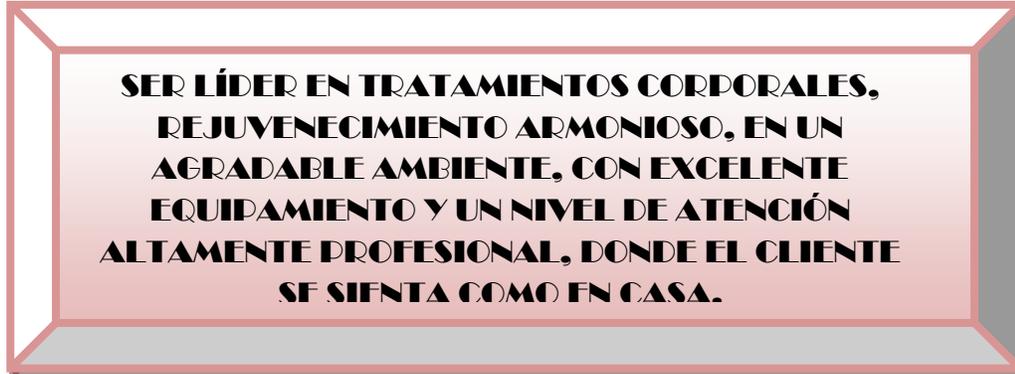
Hemos seleccionado a los mejores profesionales con preparación integral. L'ESSENCE SPA será el lugar donde usted reciba salud, energía, belleza y armonía dentro de un ambiente de paz y confort.

3.2 MISIÓN

**PROPORCIONARLE BIENESTAR, EQUILIBRIO,
RELAJACIÓN, UNA MEJOR SALUD TOTAL Y
CALIDAD DE VIDA**



3.3 VISIÓN



3.4 OBJETIVOS

- Iniciar el 2010, con la implementación de terapias post-quirúrgicas.
- Incrementar el volumen de ventas mediante estrategias de inversión en mejora del ambiente.
- Capacitar a los empleados cada 6 meses o de acuerdo a las necesidades del spa para brindar un servicio excelente.
- Tener precios competitivos en el mercado.
- Brindar con más de 100 diversas opciones de terapias y tratamientos dependiendo de las preferencias de cada tipo de cliente.
- Invertir adecuadamente en el mejoramiento continuo del local y del personal.
- Contar con productos de la mejor calidad.



3.5 POLÍTICAS.

La atención de L' ESSENCE SPA precisa reservaciones, las reservaciones pueden ser hechas por correo electrónico.

La ética profesional es elemental en nuestro trabajo, la cual garantiza que productos, tratamientos y costos sean los apropiados.

La filosofía se enmarca en el respeto hacia la humanidad, siempre de manera mutua, de manera que ofrecemos nuestros servicios siempre enmarcados en principios morales y éticos apreciando sean recibidos con la óptica de salud integral y mutua.

3.6 PRINCIPIOS

Integridad: Ser éticos justos en cada acción realizada, la integridad debe ser parte cotidiana en las operaciones. Guardar respeto y compostura hacia los clientes internos y externos, ser leal con los clientes externos, compañeros de trabajo y velar por su prestigio, cuidar la buena conservación de los bienes, presentarse puntualmente al trabajo y observar las normas de seguridad e higiene del trabajo.

Creatividad: Se debe utilizar la imaginación así como la experiencia para predecir el futuro y anticipar resultados.

Colaboración: La confianza y el respeto mutuo deben constituirse en los cimientos, trabajar con franqueza y en equipo para encontrar las mejores soluciones posibles.

Responsabilidad: Pensar, trabajar y comunicarse con seriedad, concentración y disciplina.



3.7 VALORES

Liderazgo: Permitimos que nuestros empleados se sientan seguros en el negocio. Somos líderes en el negocio y soportamos a nuestros clientes en maximizar su potencial.

Espíritu de Equipo: Nosotros contamos con un equipo exitoso tanto en nuestros colaboradores como en la búsqueda de un mejor rendimiento de equipo. Valoramos el aporte brindado por cada miembro de equipo. Trabajamos de forma comprometida para alcanzar metas en común promociones abiertas y comunicación.

Partnership: Entendemos a nuestros, compañeros, clientes o proveedores para sincronizar nuestros intereses y necesidades con ellos. Desarrollamos una relación basada en confianza, respeto e integridad.

Excelencia: Desarrollamos soluciones innovadoras "de primera mano", tecnología y servicios que garanticen el éxito de nuestros clientes. Luchamos continuamente en el mejoramiento de nuestro rendimiento para cumplir nuestros compromisos.

Cultura de servicio al cliente, pues sabemos que el cliente es la razón de ser de la empresa, por lo cual es de vital importancia cumplir con sus requerimientos.

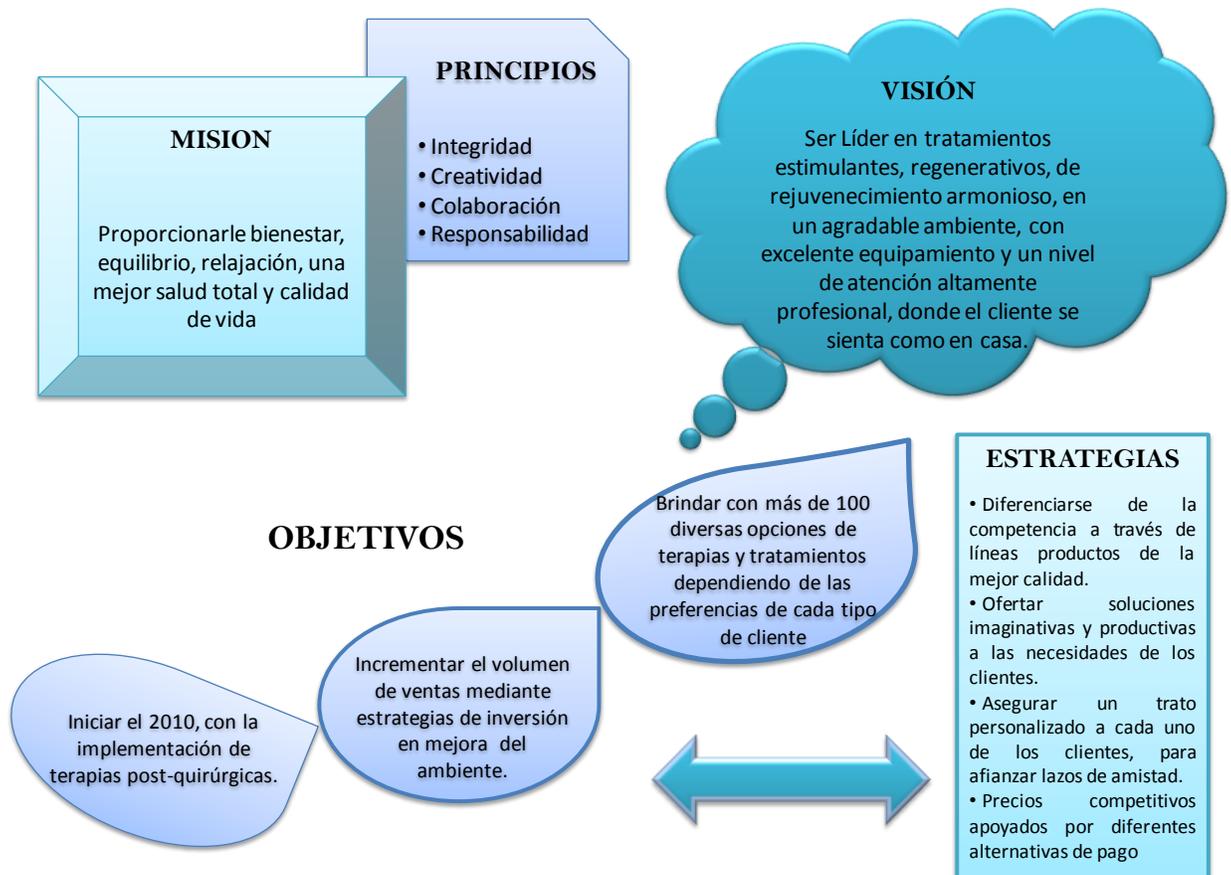


3.8 ESTRATEGIAS

- Diferenciarse de la competencia a través de líneas productos de la mejor calidad.
- Ofertar soluciones imaginativas y productivas a las necesidades de los clientes.
- Asegurar un trato personalizado a cada uno de los clientes, para afianzar lazos de amistad.
- Precios competitivos apoyados por diferentes alternativas de pago

3.9 MAPA ESTRATÉGICO

GRAFICO N° 15: Mapa estratégico





CAPITULO IV

ANÁLISIS DE LOS SERVICIOS QUE GENERAN INGRESOS Y ESTABLECIMIENTO DEL REQUERIMIENTO DE FINANCIAMIENTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NUEVA LÍNEA DE NEGOCIO

Se determinará el volumen de ingresos por los diferentes servicios que oferta el spa y a la vez se elaborará, el requerimiento de financiamiento para la implementación de la nueva línea de negocio denominada: Terapias Post-Quirúrgicas.

4.1 ESTABLECIMIENTO DE LAS ÁREAS DE GENERACIÓN DE INGRESOS

“L’ESSENCE SPA” cuenta con diversas áreas, que aportan ingresos, y estas son:

1. FACIALES

Se refiere al cuidado integral de la piel del rostro, que se divide en:

Preventivo, tratamientos que compensan los desequilibrios de la piel debido al paso del tiempo e inclemencias del tiempo.

Curativo, tratamientos que evitan el deterioro y pretenden estabilizar los efectos del paso del tiempo o problemas que se hayan surgido por reacciones de la piel.



Mantenimiento, permite conservar los logros alcanzados de los procesos anteriores, logrando así que la piel luzca sana y bien cuidada.

Para estos procesos se requieren de tratamientos continuos y constantes, por ello no se vende el servicio de un día sino por número de sesiones, las mismas que dependerán de la profundidad del tratamiento requerido. Mientras que para el proceso de mantenimiento al ser eventual se paga por una sesión, cuando el cliente lo amerite.

TABLA N° 5: Precios de los tratamientos faciales

DETALLE	PRECIO POR SESIÓN	SESIONES	PRECIO POR PAQUETE
Tratamientos Faciales específicos	\$ 48,00	8	\$ 320,00
Tratamientos Faciales de impacto	\$ 60,00	8	\$ 400,00
Regeneración Celular	\$ 38,00	12	\$ 399,00
Limpieza L'ESSENCE facial	\$ 38,00		
Para Caballeros	\$ 38,00		

Fuente: L' Essence SPA

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Los tratamientos faciales, utilizan tecnología como: punta de diamante, luz intensa pulsada, peeling químico, rayos ultravioletas, entre otros, que ayudan al correcto tratamiento de la piel.

De las estadísticas que se tienen de los estados de pérdidas y ganancias se observa el volumen que se demandó de estos servicios por año:



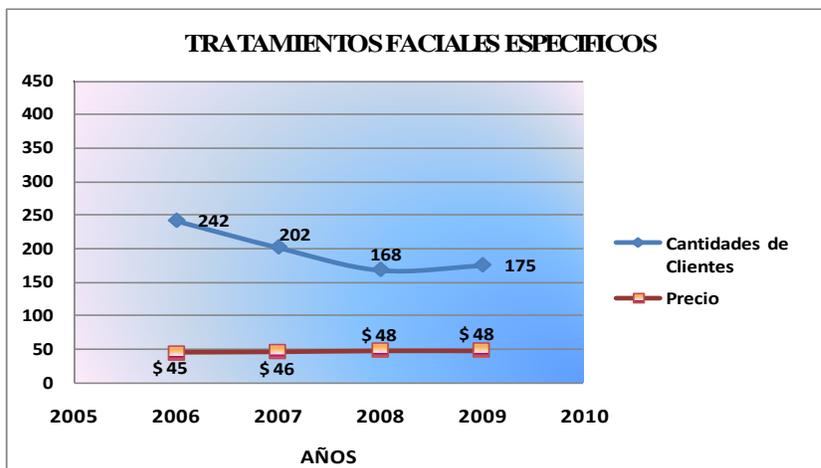
TABLA N° 6: Comportamiento demanda tratamientos faciales por año

Año	Detalle	Precio	Cantidad	Total
2006	Tratamientos Faciales específicos	\$ 45,00	242	\$ 10.890
	Tratamientos Faciales de impacto	\$ 53,00	304	\$ 16.112
	Regeneración Celular	\$ 35,00	306	\$ 10.710
	Limpieza L'ESSENCE facial	\$ 33,00	720	\$ 23.760
	Para Caballeros	\$ 33,00	52	\$ 1.716
2007	Tratamientos Faciales específicos	\$ 46,00	202	\$ 9.292
	Tratamientos Faciales de impacto	\$ 55,00	287	\$ 15.785
	Regeneración Celular	\$ 36,00	313	\$ 11.268
	Limpieza L'ESSENCE facial	\$ 35,00	864	\$ 30.240
	Para Caballeros	\$ 35,00	66	\$ 2.310
2008	Tratamientos Faciales específicos	\$ 48,00	168	\$ 8.064
	Tratamientos Faciales de impacto	\$ 60,00	140	\$ 8.400
	Regeneración Celular	\$ 38,00	205	\$ 7.790
	Limpieza L'ESSENCE facial	\$ 38,00	573	\$ 21.774
	Para Caballeros	\$ 38,00	38	\$ 1.444
2009	Tratamientos Faciales específicos	\$ 48,00	175	\$ 8.400
	Tratamientos Faciales de impacto	\$ 60,00	152	\$ 9.120
	Regeneración Celular	\$ 38,00	239	\$ 9.082
	Limpieza L'ESSENCE facial	\$ 38,00	578	\$ 21.964
	Para Caballeros	\$ 38,00	24	\$ 912

Fuente: L' Essence SPA

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

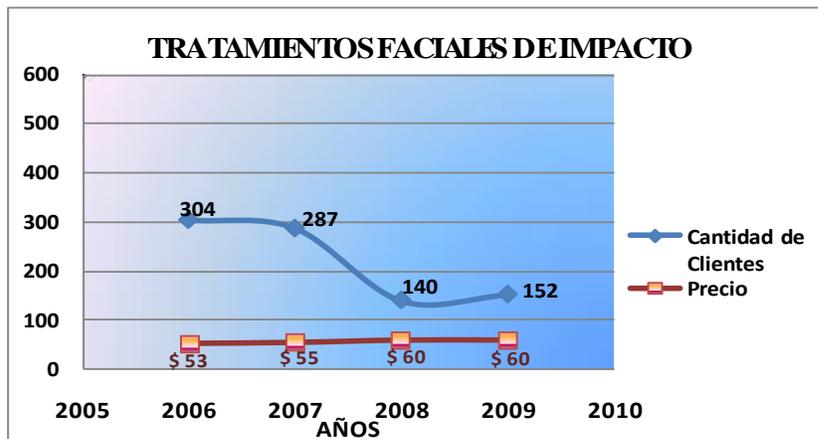
GRAFICO N° 16: Tratamientos faciales específicos



Fuente: "L' ESSENCE SPA"
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Los tratamientos faciales específicos, presentaron una disminución de clientes del 30,57% del año 2006 al 2008 debido a la crisis económica que se presentó a nivel mundial. En el último año hubo un aumento en clientes del 4,17%. En lo referente al precio del año 2006 al 2007 incrementó en un 2,22% (de 45 a 46 dólares). En el 2008 creció en un 4,35% (de 46 a 48 dólares) precio que se mantuvo constante para el año 2009.

GRAFICO N° 17: Tratamientos de Impacto

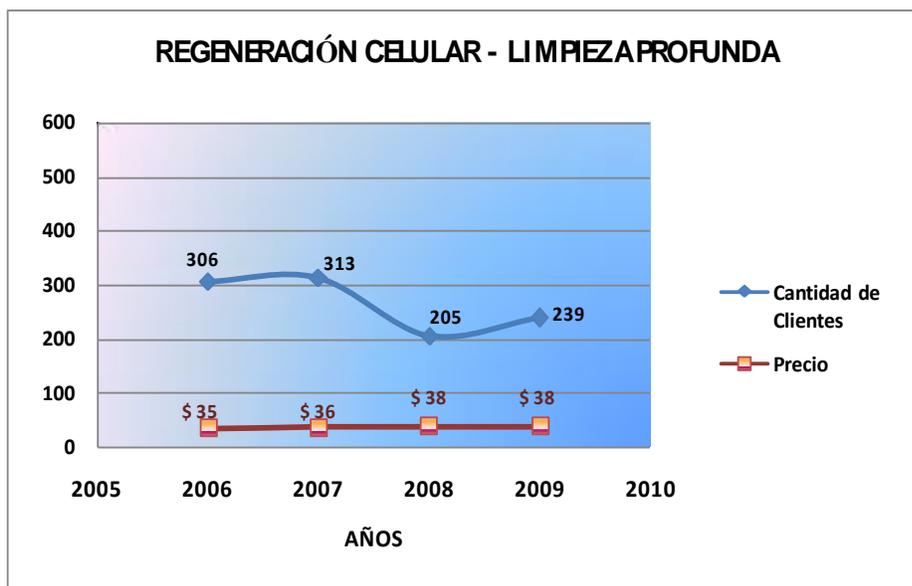


Fuente: "L' ESSENCE SPA"
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



En lo relacionado con los tratamientos faciales de impacto la reducción de clientes que se presentó entre el año 2006 al 2008 fue del 53,94%, a su vez en el último año muestra un incremento de 12 clientes lo que representa un aumento del 8,6%. Su precio se incrementó en el año 2007 en un 3,7%, en el año 2008 se dio un aumento de precios en un 9,09%, manteniéndose el mismo valor para el año 2009. A pesar de que en este año cerro con una inflación del 8,96%, debido a la crisis económicas a nivel mundial.

GRAFICO N° 18: Regeneración celular – Limpieza Profunda



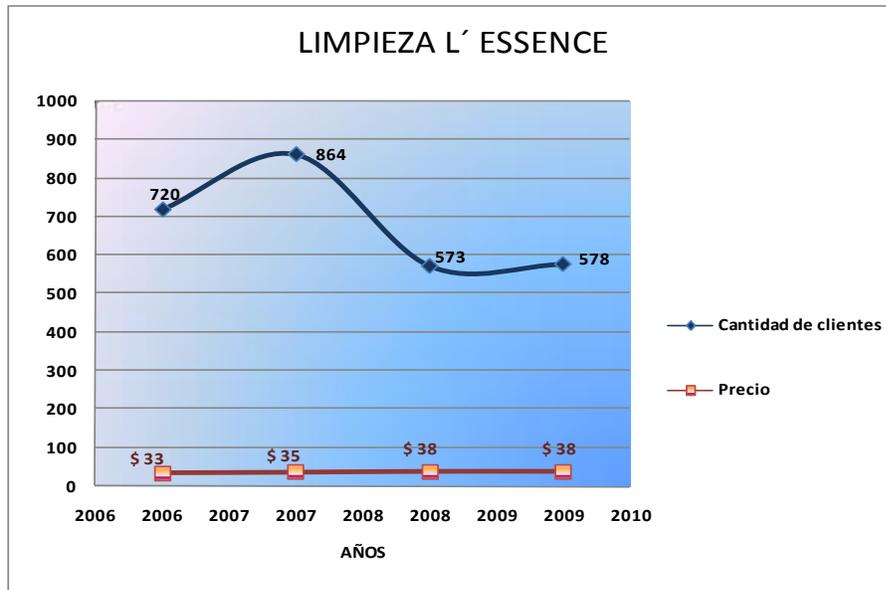
Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

En tratamientos faciales de regeneración celular – limpieza profunda, año tras año se ha notado variaciones en su demanda, es así que entre los años 2006 – 2008 se presentó una reducción del 33%, mientras que en el año 2009 se muestra un incremento de demanda del 16,58%.

Su precio por sesión incrementó en el año 2007 en un 2,85% (\$1), en el año 2008 en un 8,6%. Precio que se mantuvo constante para el año 2009.

GRAFICO N° 19: Limpieza L'ESSENCE



Fuente: "L' ESSENCE SPA"

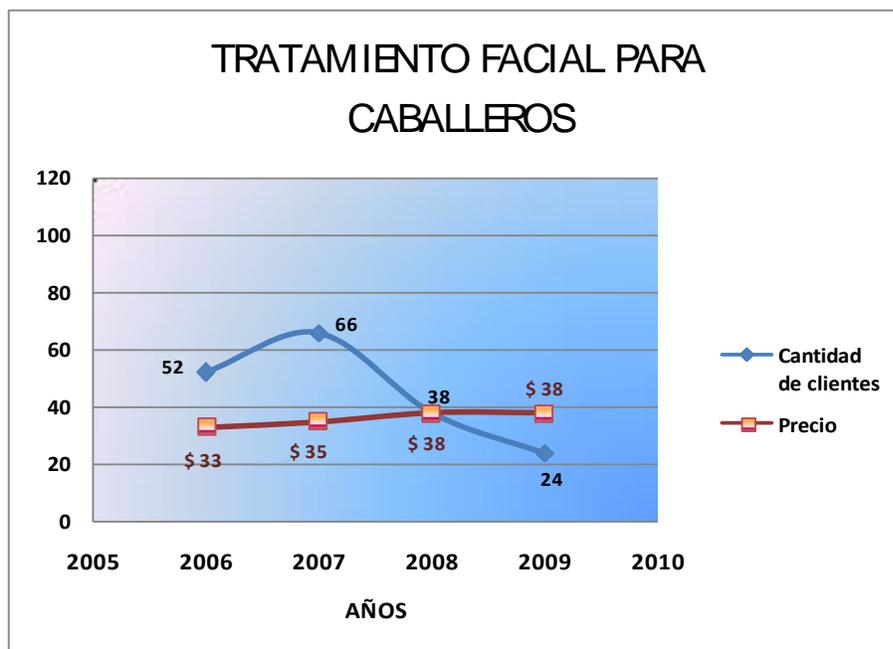
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Limpieza L'ESSENCE, es el tratamiento que más demanda posee en lo referente a tratamientos faciales, pero a pesar de su gran acogida para el año 2008 tuvo una disminución de sus clientes en un 20,42%, en el último año hubo un aumento de clientes menor al 1%.

El valor del tratamiento vario del año 2006 – 2007 en un 6,06%, de igual forma en el año 2008 se incrementó en un 8,6% manteniéndose constante dicho precio para el año 2009.



GRAFICO N° 20: Tratamiento facial para caballeros



Fuente: "L' ESSENCE SPA"
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

El tratamiento facial para caballeros, ha visto un incremento de clientes del 26,9% entre el año 2006 y 2007, en los 2 últimos años su demanda disminuyó, siendo así que para el año 2009 su reducción fue del 63,63% con relación al 2007.

En lo referente a los precios variaron en el año 2007 en un 6,06%, para el año 2008 hubo un incremento de \$ 3,00 dólares al precio es decir aumentó en un 8,6%, para el ultimo año no se presentó variación en su precio.



2. Terapias energéticas, cuerpo y mente

Se refieren a terapias que brindan un bienestar corporal y espiritual. Las que permiten eliminar la fatiga, stress y tensión, ayuda a la mejora de la circulación. Son terapias curativas y vigorizantes, encontrando un equilibrio entre cuerpo y mente, a su vez ayudan a eliminar dolores musculares y neurálgicos.

A continuación se muestran los valores unitarios, como por sesiones de cada uno de los tratamientos que conforman las terapias energéticas de cuerpo y mente, de igual forma se indican el número de sesiones que son necesarias para que dicho tratamiento sea efectivo.

TABLA N° 7: Precios de las terapias energéticas, cuerpo y mente

DETALLE	PRECIO	SESIONES	PRECIO
Aromaterapia	\$ 35,00	6	\$ 175,00
Reflexología	\$ 38,00	6	\$ 190,00
REIKI	\$ 35,00	6	\$ 175,00
Masaje con piedras calientes	\$ 39,00	6	\$ 199,00
Terapia Deportiva	\$ 35,00	6	\$ 175,00
L'ESSENCE massage	\$ 39,00	6	\$ 199,00

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

De las estadísticas que se tienen de los estados de pérdidas y ganancias de L'ESSENCE SPA se observa el volumen que se demandó de estos servicios por año, de la siguiente manera:

**TABLA N° 8: Comportamiento demanda tratamientos energéticos, cuerpo y mente por año**

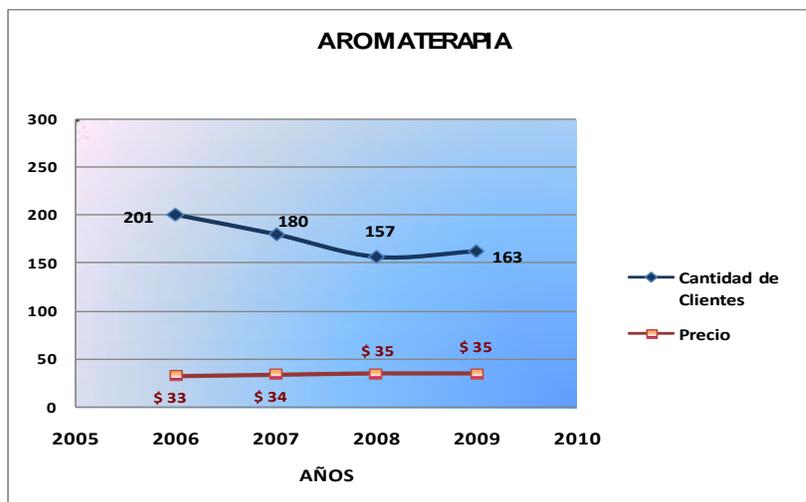
Año	Detalle	Precio	Cantidad	Total
2006	Aromaterapia	\$ 33,00	201	\$ 6.633
	Reflexología	\$ 35,00	197	\$ 6.895
	REIKI	\$ 32,00	126	\$ 4.032
	Masaje con piedras calientes	\$ 36,00	450	\$ 16.200
	Terapia Deportiva	\$ 30,00	30	\$ 900
	L'ESSENCE massage	\$ 35,00	62	\$ 2.170
2007	Aromaterapia	\$ 34,00	180	\$ 6.120
	Reflexología	\$ 35,00	182	\$ 6.370
	REIKI	\$ 33,00	151	\$ 4.983
	Masaje con piedras calientes	\$ 36,00	502	\$ 18.072
	Terapia Deportiva	\$ 32,00	33	\$ 1.056
	L'ESSENCE massage	\$ 36,00	70	\$ 2.520
2008	Aromaterapia	\$ 35,00	157	\$ 5.495
	Reflexología	\$ 38,00	120	\$ 4.560
	REIKI	\$ 35,00	108	\$ 3.780
	Masaje con piedras calientes	\$ 38,00	419	\$ 15.922
	Terapia Deportiva	\$ 35,00	28	\$ 980
	L'ESSENCE massage	\$ 39,00	44	\$ 1.716
2009	Aromaterapia	\$ 35,00	163	\$ 5.705
	Reflexología	\$ 38,00	128	\$ 4.864
	REIKI	\$ 35,00	117	\$ 4.095
	Masaje con piedras calientes	\$ 39,00	387	\$ 15.093
	Terapia Deportiva	\$ 35,00	32	\$ 1.120
	L'ESSENCE massage	\$ 39,00	50	\$ 1.950

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



GRAFICO N° 21: Aromaterapia

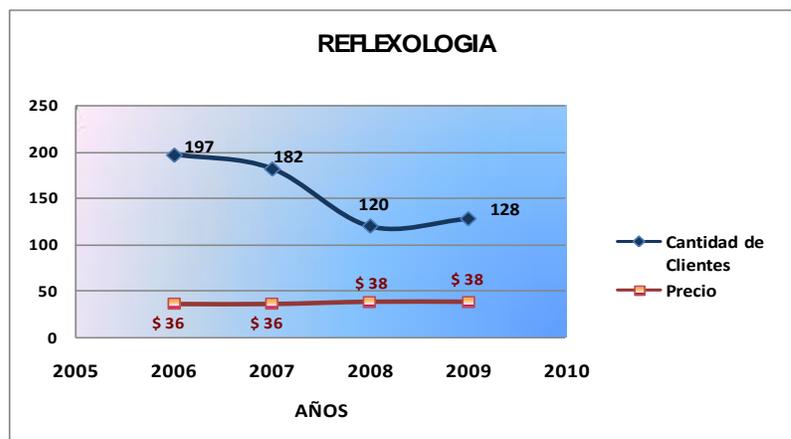


Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

El tratamiento de aromaterapia, presentó una disminución de clientes del 21,89% del año 2006 al 2008, en el último año se registró un incremento de clientes de tan solo el 3,8%. En relación al valor de dicha terapia se nota un incremento del 3,03% del año 2006 al 2007, para el 2008 se incrementó en un 2,9% manteniéndose constante el precio para el año 2009.

GRAFICO N° 22: Reflexología



Fuente: "L' ESSENCE SPA"

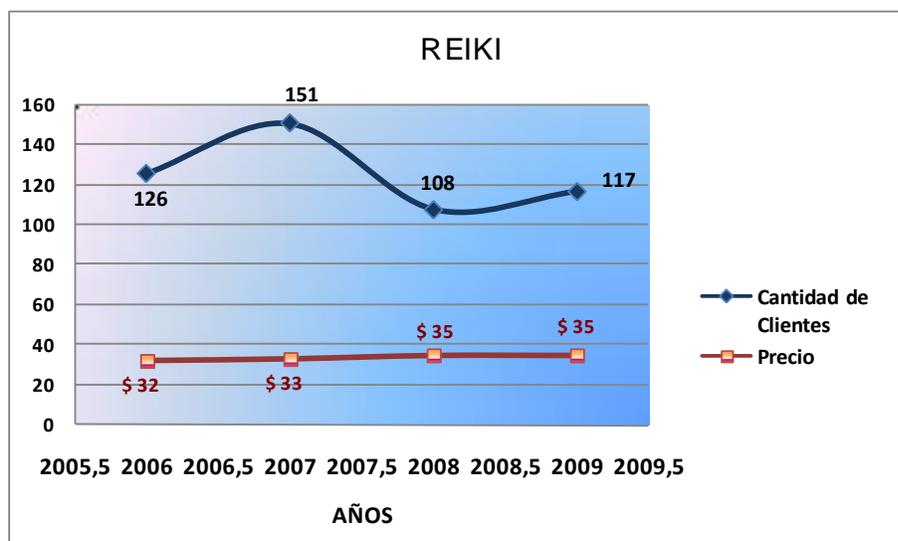
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



En la terapia energética de reflexología, como se puede observar la reducción de clientes año tras año es evidente, es así que tan solo del año 2006 al 2008 hubo una reducción de demanda del 39,08%. En el último año su demanda incrementó, en tan solo el 6,66%.

Al referirnos al precio se puede observar que no hubo variación significativa ya que para el año 2006 – 2007 el precio se mantuvo constante, a inicios del 2008 se incrementó el valor en 5,5% aproximadamente, dicho precio se mantuvo para el año 2009.

GRAFICO N° 23: Reiki



Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

La demanda del servicio de REIKI, aumentó del año 2006 al 2007 en un 19,8%, mientras que para el año 2008 su cantidad de demandantes disminuyó debido a diversos factores económicos que afectaron su demanda, reduciendo sus clientes en un 28,47%, para el ultimo año su demanda incrementó en tan solo un 8,33%.

La variación de precios se nota desde el año 2006 ya que para el año 2007 se aumentó el precio un 3,1% (\$1 dólar), para el año 2008 el precio incrementó en un 6,06% (es decir \$2 dólares), dicho precio se mantuvo constante para el año 2009.

GRAFICO N° 24: Masaje con piedras calientes



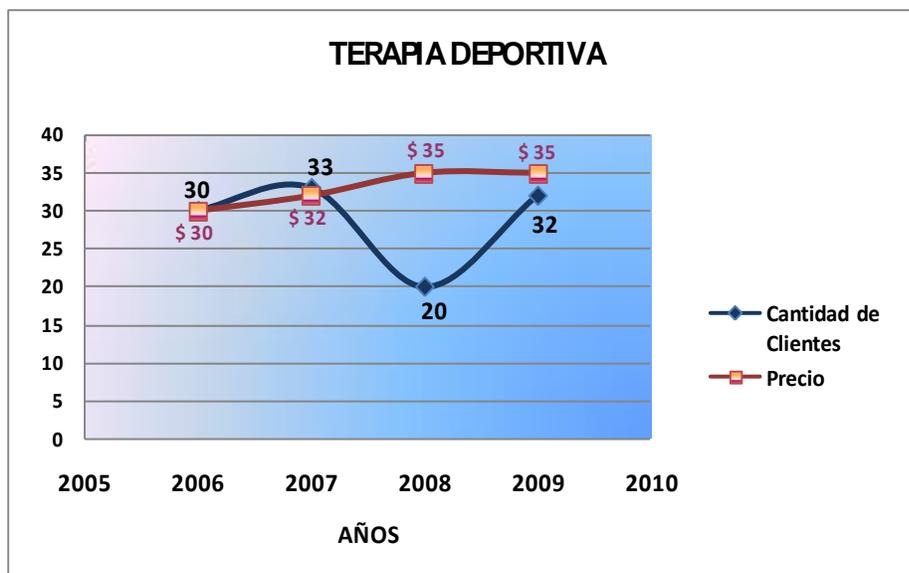
Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Los masajes con piedras calientes, son los tratamientos que más demanda poseen en lo referente a terapias energéticas, es así que del año 2006 al 2007 hubo un aumento de clientes del 11,5%, pero a pesar de su elevada demanda de igual manera presentaron disminución en su volumen de clientes, es así que para el año 2009 se presentó un decremento en su demanda del 22,9%.

En relación a los precios de los masajes con piedras calientes, los valores se mantuvieron constantes en los años 2006 y 2007, mientras que el precio se incrementó en el año 2008 y 2009 en un 5,55% y 2,6% respectivamente.

GRAFICO N° 25: Terapia Deportiva



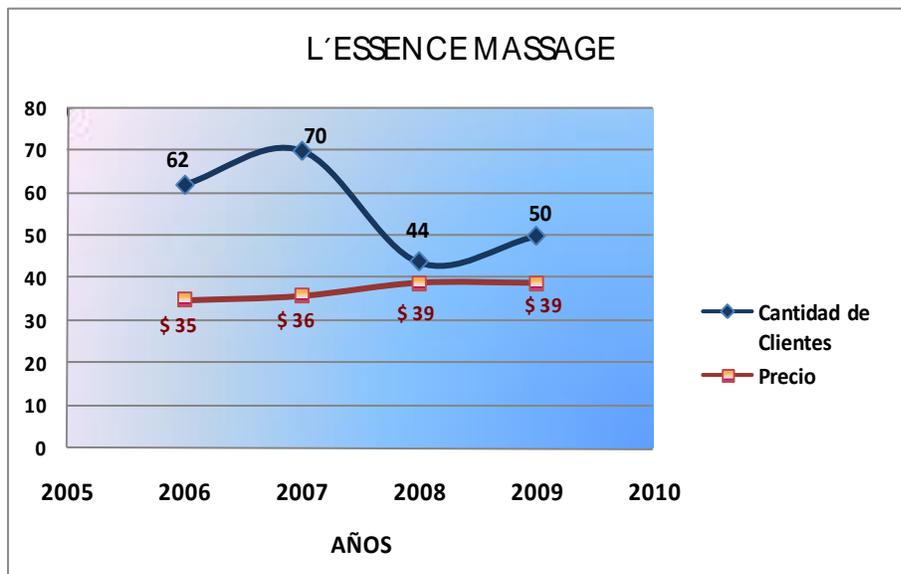
Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

En lo referente a terapias deportivas, es un servicio con una demanda moderada, entre los años 2006 – 2007 dichas terapias aumentaron su demanda en un 10%; para el año 2008 las terapias deportivas sufrieron una disminución de demanda de del 40%, esto se debe a gran parte que los clientes que acuden a este servicio son deportistas activos, que desean evitar lesiones musculares, pero al ser este servicio suntuario ha hecho que disminuya debido al aumento de los precios en los bienes de consumo diario, en el último año la demanda incrementó en un 60%.

El valor de la terapia incrementó su precio para el año 2007 en un 6,66%, de igual forma en el 2008 se aumentó en un 9,37%, cuyo precio se mantuvo de igual manera para el año 2009.

GRAFICO N° 26: L'ESSENCE massage



Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

L' ESSENCE Massage, es uno de los tratamientos que año tras año ha visto una variación en sus demandas, es así que del año 2006 al 2007 se dio un incremento de clientes del 12,90%, mientras que para el año 2008 se redujo la demanda de dicho tratamiento en un 42,86% aproximadamente. En el último año su demanda aumentó en un 13,63%.

Sus precios se incrementaron en el 2007 en un 2,9%, para el 2008 incrementó un 8,33%, precio que se mantuvo constante para el año 2009.



3. Envolturas y tratamientos corporales

Son tratamientos que embellecen el cuerpo, lo moldean y tonifican, son terapias que permiten eliminar las toxinas que el cuerpo almacena día a día, aliviando tensiones y contracturas musculares. Ayudando a que la piel luzca elástica tersa y luminosa, a través de la eliminación de las células muertas.

TABLA N° 9: Precios de los tratamientos corporales y envolturas

DETALLE	PRECIO	SESIONES	PRECIO
Barro Curativo	\$ 49,00	-	-
Tratamiento exfoliante de Aromaterapia y sales	\$ 49,00	-	-
Delicia de Chocolate	\$ 49,00	-	-
Envoltura de Vino	\$ 49,00	-	-
Exfoliación de frutas	\$ 30,00	-	-
Autobronceado	\$ 28,00	-	\$ 199,00
Remodelación Corporal		20	\$ 490,00
Drenaje linfático	\$ 35,00	20	\$ 490,00

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

A continuación se muestra el volumen que se demandó de estos servicios por año:



TABLA N° 10: Comportamiento demanda de envolturas y tratamientos corporales por año

Año	Detalle	Precio	Cantidad	Total
2006	Barro Curativo	\$ 45,00	102	\$ 4.590
	Tratamiento exfoliante de Aromaterapia y sales	\$ 46,00	106	\$ 4.876
	Delicia de Chocolate	\$ 45,00	114	\$ 5.130
	Envoltura de Vino	\$ 45,00	50	\$ 2.250
	Exfoliación de frutas	\$ 25,00	72	\$ 1.800
	Autobronceado	\$ 25,00	19	\$ 475
	Remodelación Corporal	\$ 25,00	293	\$ 7.325
	Drenaje linfático	\$ 30,00	76	\$ 2.280
2007	Barro Curativo	\$ 46,00	94	\$ 4.324
	Tratamiento exfoliante de Aromaterapia y sales	\$ 46,00	98	\$ 4.508
	Delicia de Chocolate	\$ 46,00	101	\$ 4.646
	Envoltura de Vino	\$ 47,00	41	\$ 1.927
	Exfoliación de frutas	\$ 26,00	67	\$ 1.742
	Autobronceado	\$ 26,00	21	\$ 546
	Remodelación Corporal	\$ 26,00	256	\$ 6.656
	Drenaje linfático	\$ 32,00	65	\$ 2.080
2008	Barro Curativo	\$ 49,00	61	\$ 2.989
	Tratamiento exfoliante de Aromaterapia y sales	\$ 49,00	60	\$ 2.940
	Delicia de Chocolate	\$ 49,00	70	\$ 3.430
	Envoltura de Vino	\$ 49,00	33	\$ 1.617
	Exfoliación de frutas	\$ 30,00	43	\$ 1.290
	Autobronceado	\$ 28,00	14	\$ 392
	Remodelación Corporal	\$ 28,00	157	\$ 4.396
	Drenaje linfático	\$ 34,00	51	\$ 1.734
2009	Barro Curativo	\$ 49,00	64	\$ 3.136
	Tratamiento exfoliante de Aromaterapia y sales	\$ 49,00	68	\$ 3.332
	Delicia de Chocolate	\$ 49,00	74	\$ 3.626
	Envoltura de Vino	\$ 49,00	29	\$ 1.421
	Exfoliación de frutas	\$ 30,00	38	\$ 1.140
	Autobronceado	\$ 28,00	12	\$ 336
	Remodelación Corporal	\$ 28,00	163	\$ 4.572
	Drenaje linfático	\$ 35,00	48	\$ 1.680

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

GRAFICO N° 27: Barro Curativo



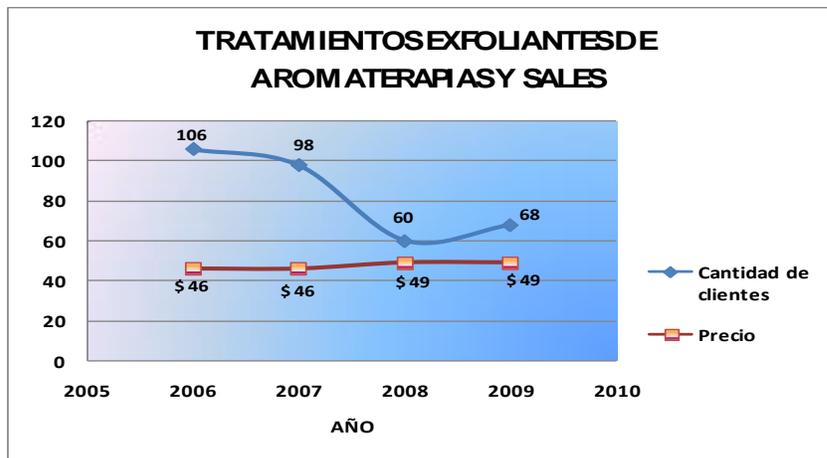
Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

El tratamiento de barro curativo es una terapia relajante y curativa, la cual ha disminuido su volumen de clientes en un 40,49% entre el año 2006 y 2008, a pesar de esta reducción en el último año se presentó un incremento en la demanda de dicho tratamiento de dicho tratamiento, aumentando sus clientes en un 4,9%.

En lo referente a sus precios, los mismos han incrementado su valor en el 2007 en un 2,22%, el precio se siguió aumentando para el año 2008 en un 6,5% precio que se mantuvo constante en los 2 últimos años.

GRAFICO N° 28: Tratamientos exfoliantes de aromaterapias y sales

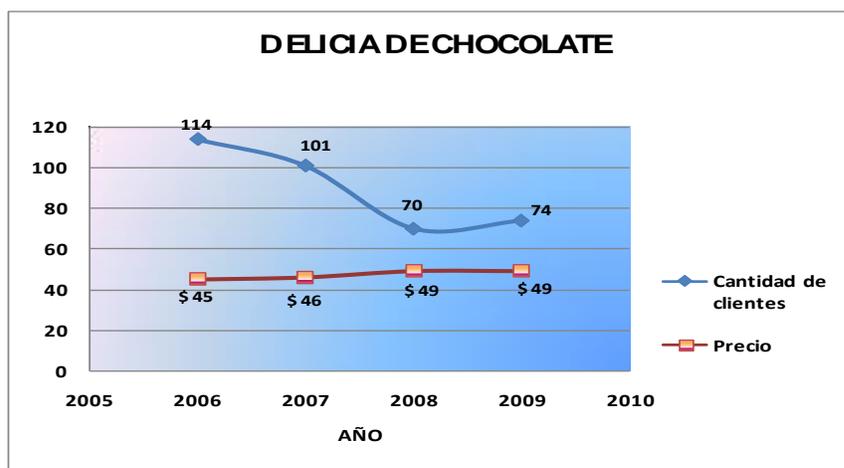


Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Los tratamientos exfoliantes de aromaterapia y sales, presentaron una disminución de demanda es así que para el año 2008 la reducción fue alrededor del 43,39%, por otro lado para el año 2009 sus clientes aumentaron en un 13,33%. Sus precios se incrementaron en el año 2008 en subiendo un 6,5%, precio que se mantuvo constante para los 2 últimos años.

GRAFICO N° 29: Delicia de Chocolate



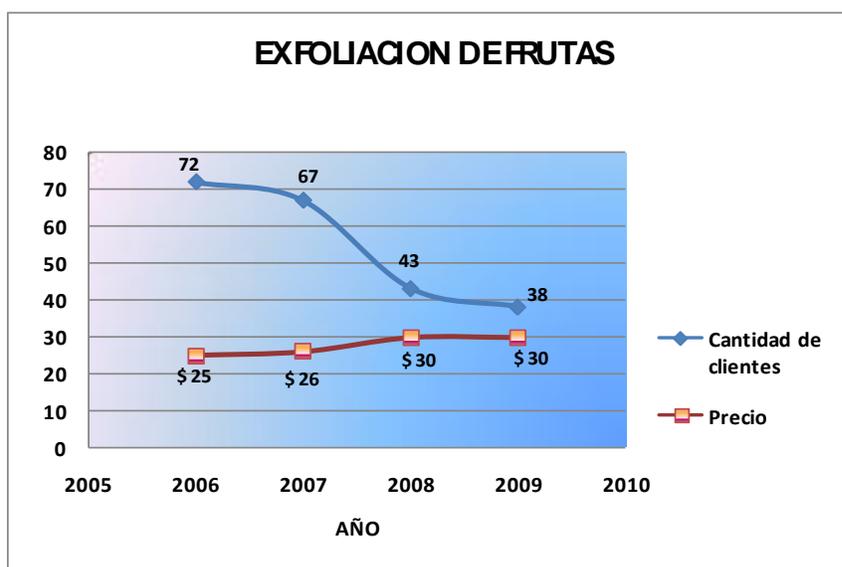
Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



El tratamiento delicia de chocolate, tuvo una disminución de demanda año tras año, es así que para el año 2007 la disminución fue del 11,4%, para el año 2008 la reducción fue alrededor del 30,7%, por otro lado para el año 2009 sus clientes aumentaron en un 5,7%. Sus precios se incrementaron para el año 2007 en un 2,2%, mientras que para el año 2008 el valor de la terapia subió en un 6,5%, precio que se mantuvo constante en el año 2009.

GRAFICO N° 30: Exfoliación de frutas



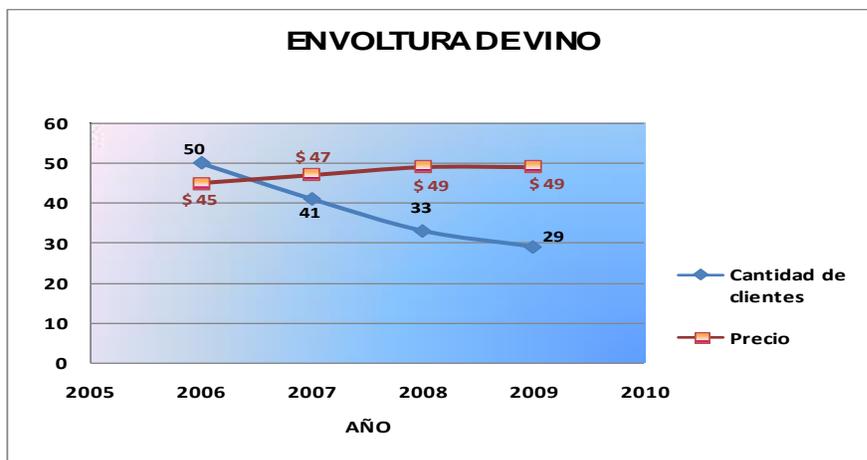
Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

En el tratamiento de exfoliación de frutas se puede observar una disminución de demanda año tras año, es así que del año 2006 al 2009 se redujo el volumen de clientes en un 47,22%.

Sus precios se incrementaron en el año 2008 subiendo un 20% con referencia al año 2006, en los 2 últimos el precio (30 dólares) se ha mantenido constante.

GRAFICO N° 31: Envoltura de Vino

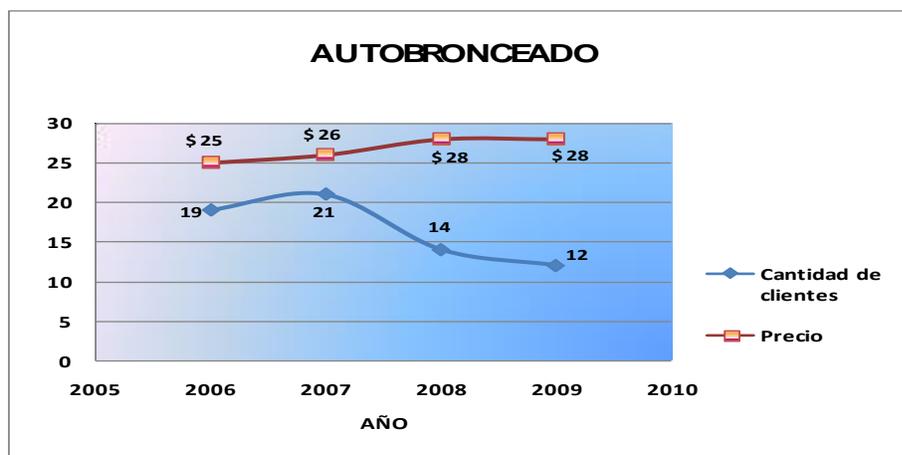


Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Envoltura de vino, sufrió una disminución de demanda, entre los años 2006 - 2009 se redujo el volumen de clientes en un 42%. Sus precios se mantuvieron constantes en los 2 últimos años, los años donde se incrementaron los precios fue en el año 2008 en el cual sus precios subieron en un 4,2% y en el 2007 donde su precio se incrementó en un 4,4%.

GRAFICO N° 32: Autobronceado



Fuente: "L' ESSENCE SPA"

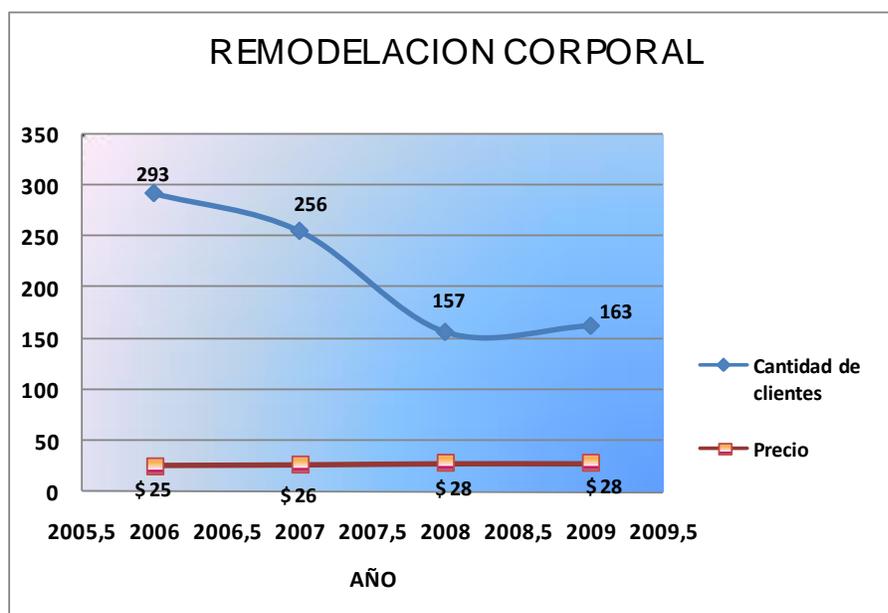
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



El servicio de autobronceado aumentó su demanda para el año 2007 en un 10,52%, para el año 2008 redujo sus clientes en aproximadamente 33,33%, de igual forma para el año 2009 la demanda seguía decreciendo.

En lo referente a sus precios año tras año se han visto incremento de los mismos es así que el valor del servicio se incrementó en un 4% para el año 2007 y un 7,6% en el año 2008 precio que se mantuvo constante para el año 2009.

GRAFICO N° 33: Remodelación Corporal



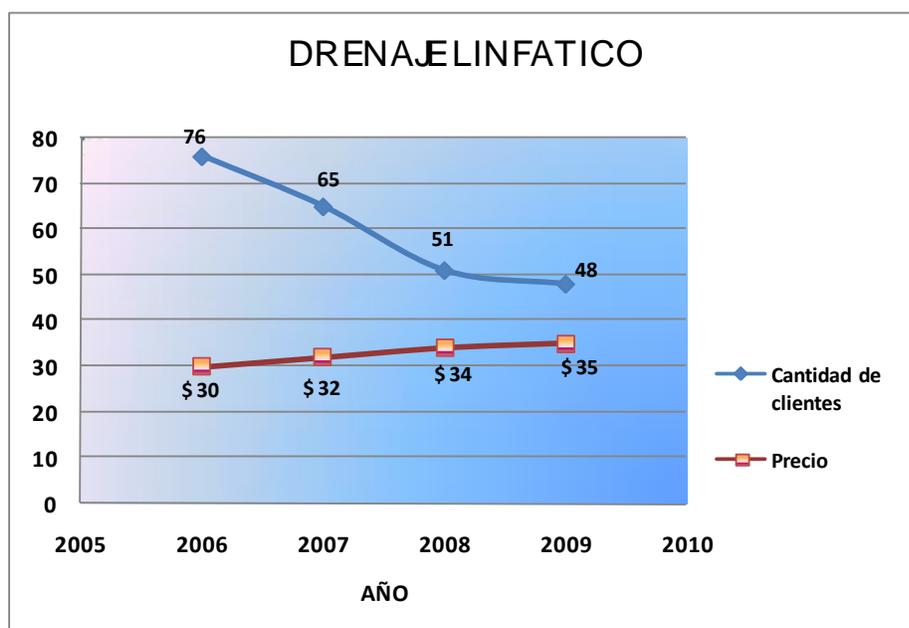
Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

El tratamiento de remodelación corporal, es el servicio corporal que posee gran demanda, a pesar de esto dicha demanda disminuyó en el año 2007 en un 12,63%, para el año 2008 redujo sus clientes en aproximadamente 38,6%, para el año 2009 el servicio incrementó su demanda en un 3,8%.

En lo referente a sus precios año tras año se han visto aumentó de los mismos es así que el valor del servicio se incrementó en un 4% para el año 2007 y un 7,6% en el año 2008 precio que se mantuvo constante para el año 2009.

GRAFICO N° 34: Drenaje linfático



Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

El servicio de drenaje linfático se vio afectado por una disminución de sus clientes, es así que del año 2006 al 2009 su demanda se redujo en un 36,84% aproximadamente. Sus precios subieron en un 6,6% para el año 2007, en el año 2008 precio aumentó en un 6,25%, para el último año se nota un incrementó en el precio del 3%.



4. Hidroterapia

Se refieren a tratamientos en base de agua, que ayudan a recuperar al cuerpo su vitalidad. Eliminando toda tensión que en el que se encuentra.

TABLA N° 11: Precios de los tratamientos de hidroterapias

DETALLE	PRECIO
Ozonoterapia	\$ 38,00
Baños Aromáticos, florales o con sales	\$ 38,00
Baños de Cajón	\$ 25,00

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

De los estados de pérdidas y ganancias se puede observar los siguientes valores demandados de los servicios

TABLA N° 12: Comportamiento de la demanda de hidroterapia por año

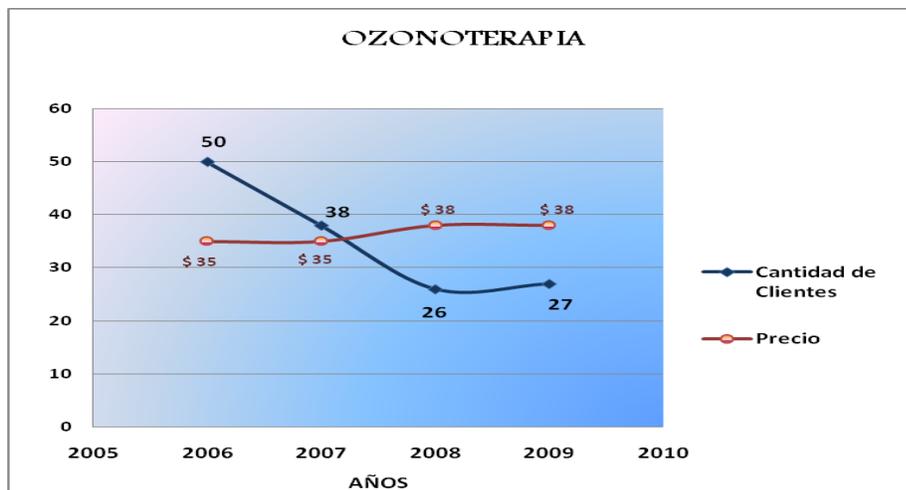
Año	Detalle	Precio	Cantidad	Total
2006	Ozonoterapia	\$ 35,00	50	\$ 1.750
	Baños Aromáticos, florales o con sales	\$ 35,00	62	\$ 2.170
	Baños de Cajón	\$ 20,00	106	\$ 2.120
2007	Ozonoterapia	\$ 35,00	38	\$ 1.330
	Baños Aromáticos, florales o con sales	\$ 36,00	57	\$ 2.052
	Baños de Cajón	\$ 20,00	119	\$ 2.380
2008	Ozonoterapia	\$ 38,00	26	\$ 982
	Baños Aromáticos, florales o con sales	\$ 38,00	36	\$ 1.368
	Baños de Cajón	\$ 25,00	84	\$ 2.100
2009	Ozonoterapia	\$ 38,00	27	\$ 1.021
	Baños Aromáticos, florales o con sales	\$ 38,00	41	\$ 1.558
	Baños de Cajón	\$ 25,00	77	\$ 1.925

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



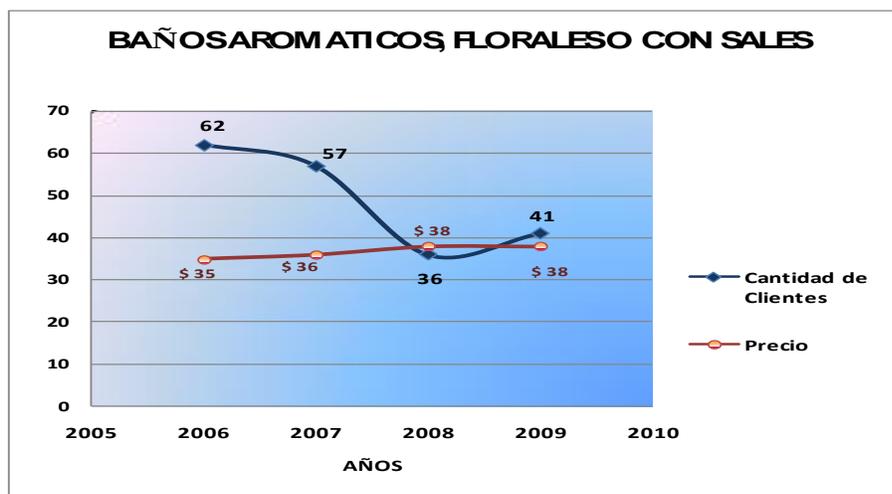
GRAFICO N° 35: Ozonoterapia



Fuente: "L' ESSENCE SPA"
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

En lo referente a ozonoterapia, dicho servicio presentó una disminución del 48% en su demanda, entre los años 2006 – 2008. Para el año 2009 sus clientes aumentaron en un 3,8%. Sus precios subieron en un 8,5% en el año 2008 precio que se mantuvo constante para el año 2009 (38 dólares).

GRAFICO N° 36: Baños aromáticos, florales o con sales

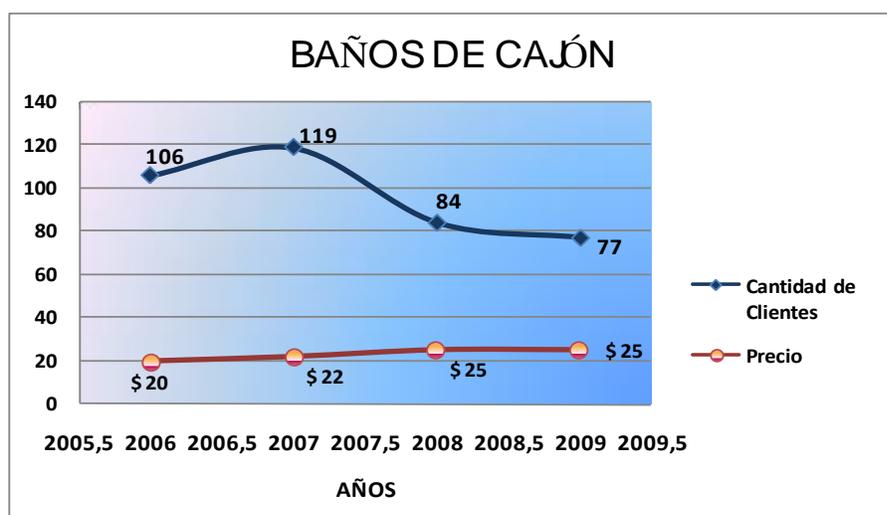


Fuente: "L' ESSENCE SPA"
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



El servicio de baños aromáticos, florales o con sales disminuyó en su demanda, entre los años 2006 – 2008 se presentó una reducción de clientes de 41,93% aproximadamente. Para el año 2009 sus clientes aumentaron en un 13,8%. Sus precios se incrementaron en un 2,85% para el año 2007, para el año 2008 se incrementó en un 5,55% precio que se mantuvo constante para el año 2009.

GRAFICO N° 37: Baños de Cajón



Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Los baños de cajón son los tratamientos más concurridos en el área de hidroterapia, es así que para el año 2007 hubo un incremento en su demanda del 12,26%, en los últimos años se ha visto como la cantidad de clientes a disminuido debido a diversos factores, entre el principal factor la crisis económica que se ha presentado a nivel mundial, es así que entre los años 2007 – 2009 se redujo sus clientes en un 35,29% aproximadamente.

Sus precios subieron en un 10% para el año 2007, 13,6% en el año 2008 precio que se mantuvo constante para el año 2009 (\$25 dólares).



5. Tratamiento de busto, espalda, manos y pies

Se refieren a tratamientos que ayudan a devolverle a la piel del busto, cuello y escote la elasticidad que ha perdido al pasar el tiempo, además de revitalizar, reafirmar y tonificar. Implica a su vez tratamientos despigmentantes para manos y pies, reduciendo asperezas y devolviéndole el brillo y la suavidad.

TABLA N° 13: Precios de los tratamientos de busto, espalda, manos y pies

DETALLE	PRECIO	SESIONES	PRECIO
Busto Perfecto		8	\$ 280,00
Citrus Fresh	\$ 38,00	-	-
Claro de luna		8	\$ 240,00

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Se puede observar cual ha sido el volumen que se demandó de estos servicios por año:

TABLA N°14: Demanda de tratamiento de busto, espalda, manos y pies por año

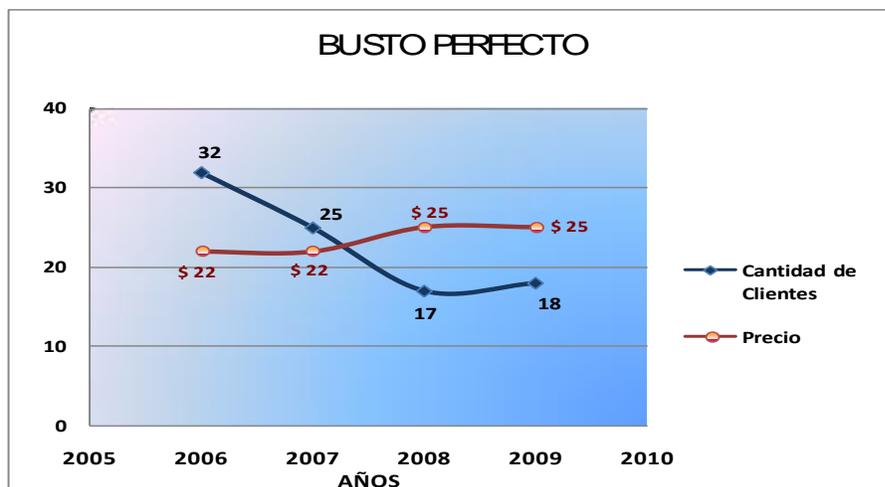
Año	Detalle	Precio	Cantidad	Total
2006	Busto Perfecto	\$ 22,00	32	\$ 704
	Citrus Fresh	\$ 34,00	26	\$ 884
	Claro de luna	\$ 20,00	38	\$ 760
2007	Busto Perfecto	\$ 22,00	25	\$ 550
	Citrus Fresh	\$ 35,00	22	\$ 770
	Claro de luna	\$ 22,00	27	\$ 585
2008	Busto Perfecto	\$ 25,00	17	\$ 425
	Citrus Fresh	\$ 37,00	15	\$ 554
	Claro de luna	\$ 25,00	18	\$ 452
2009	Busto Perfecto	\$ 25,00	18	\$ 442
	Citrus Fresh	\$ 38,00	16	\$ 591
	Claro de luna	\$ 25,00	19	\$ 470

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



GRAFICO N° 38: Busto Perfecto

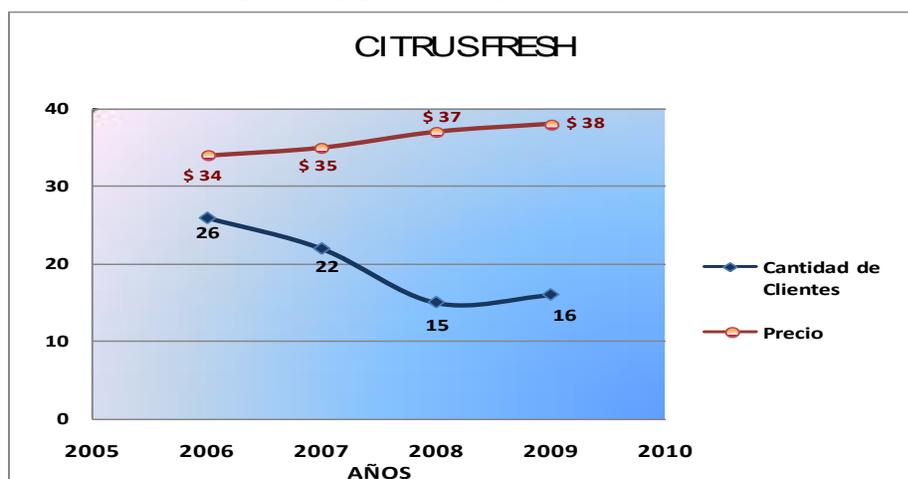


Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

En el tratamiento busto perfecto, se nota una disminución de demanda del 46,87% aproximadamente del año 2006 al 2008. Para el año 2009 sus clientes aumentaron en un 5%. Sus precios subieron en un 13,63% en el año 2008 precio que se mantuvo constante para el año 2009.

GRAFICO N° 39: Citrus fresh



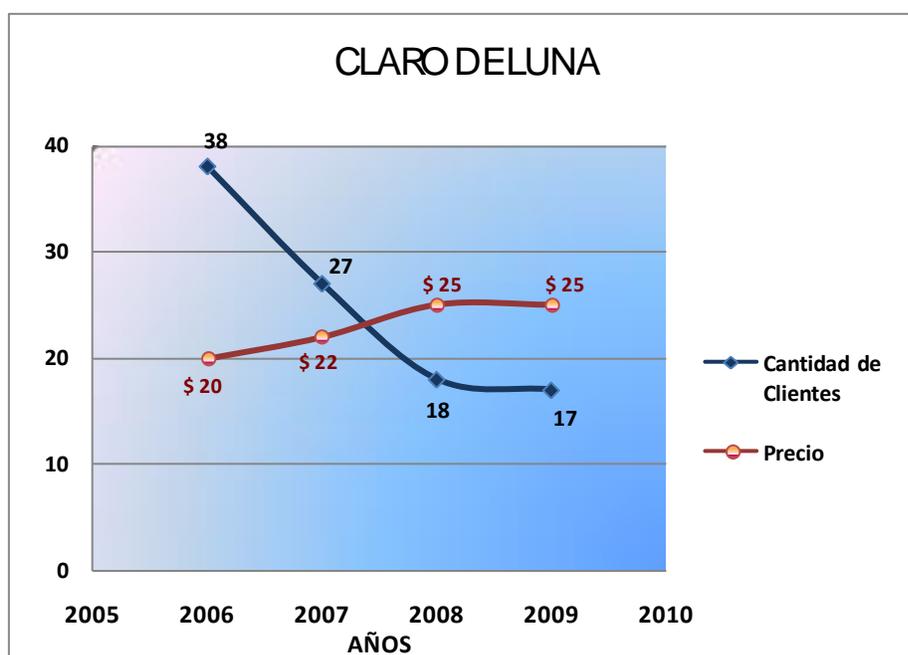
Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



En el tratamiento citrus fresh, se nota una disminución de demanda de 42,30% aproximadamente del año 2006 al 2008. Para el año 2009 sus clientes aumentaron en un 6,6%. Sus precios subieron en un 3% en el año 2007 y un 5,7% en el 2008, y en el último año el precio se incrementó en un 2,7% llegando a alcanzar los \$38 dólares por sesión.

GRAFICO N° 40: Claro de luna



Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

En el tratamiento claro de luna, se nota una disminución de demanda, año tras años es así que del año 2006 al 2009 se redujo el volumen de clientes en más del 50%, es decir redujo sus clientes en más de la mitad. Sus precios subieron en un 10% en el año 2007 y un 13,63% en el 2008, precio que se mantiene constante hasta el año 2009 (\$25 dólares).



6. Peluquería

A continuación se puede observar el volumen que se demandó de los servicios de peluquería por año, así:

TABLA N° 15: Comportamiento de la demanda de peluquería por año

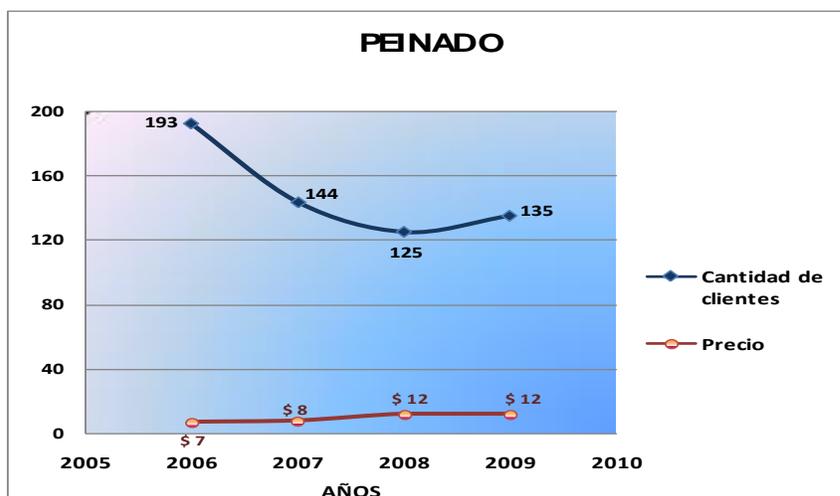
Año	Detalle	Precio	Cantidad	Total
2006	Peinado	\$ 7,00	192	\$ 1.344
	Manicure	\$ 5,00	160	\$ 800
	Pedicure	\$ 5,00	125	\$ 625
	Depilaciones	\$ 4,00	132	\$ 528
2007	Peinado	\$ 8,00	144	\$ 1.152
	Manicure	\$ 5,00	120	\$ 600
	Pedicure	\$ 5,00	79	\$ 395
	Depilaciones	\$ 5,00	92	\$ 460
2008	Peinado	\$ 12,00	125	\$ 1.500
	Manicure	\$ 7,00	105	\$ 735
	Pedicure	\$ 8,00	67	\$ 536
	Depilaciones	\$ 7,00	62	\$ 434
2009	Peinado	\$ 12,00	135	\$ 1.620
	Manicure	\$ 7,00	115	\$ 805
	Pedicure	\$ 8,00	69	\$ 552
	Depilaciones	\$ 7,00	64	\$ 448

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



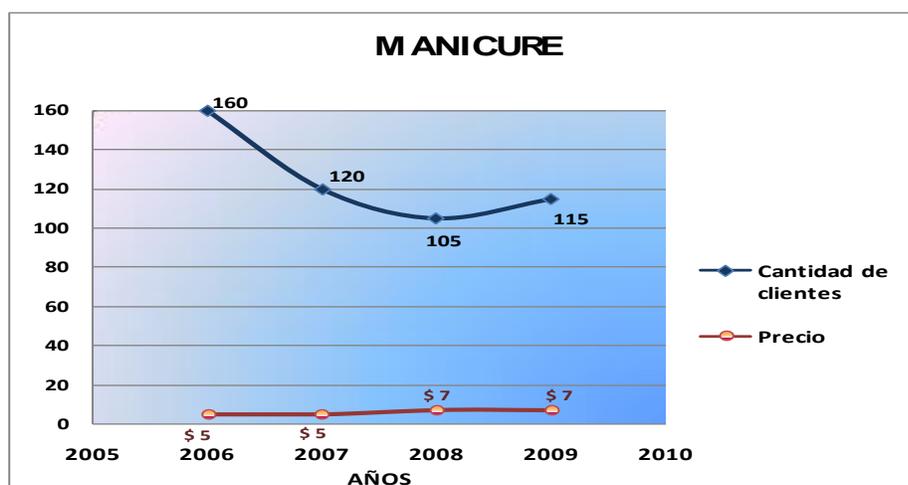
GRAFICO N° 41: Peinado



Fuente: "L' ESSENCE SPA"
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

El servicio de peinado, redujo su demanda en un 35% del año 2006 al 2008, en el último año se incrementó el volumen de clientes en un 8%. En lo referente al precio se nota un incremento para el año 2007 y 2008 del 14% (1 dólar) y del 50% (4 dólares) respectivamente, el precio del año 2008 se mantiene para el año 2009.

GRAFICO N° 42: Manicure

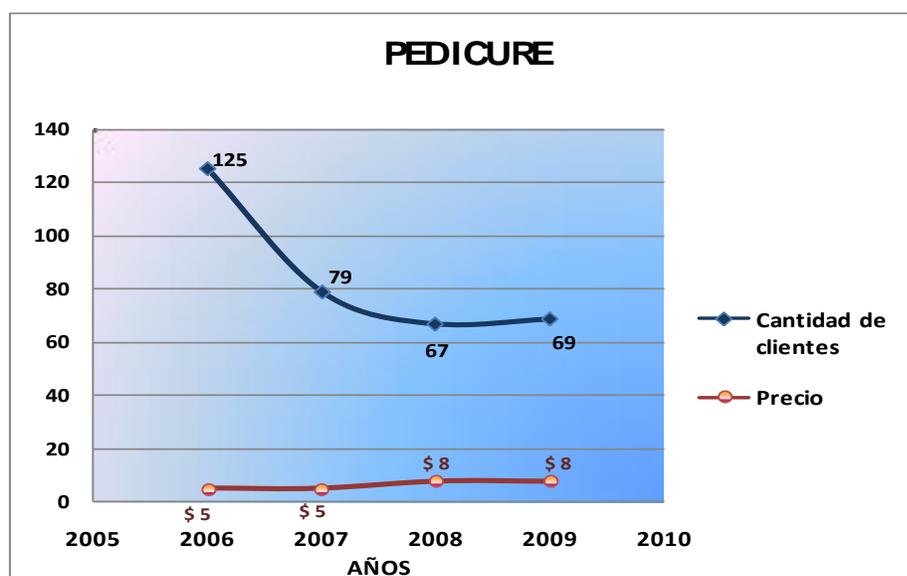


Fuente: "L' ESSENCE SPA"
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



El servicio de manicure, redujo su demanda en un 34% del año 2006 al 2008, es uno de los pocos servicios que no redujo su demanda de clientes en más del 50%, en el último año se incrementó el volumen de clientes en un 3,2%. En lo referente al precio se nota un incremento para el año 2008 del 40% (2 dólares).precio que se mantiene para el año 2009 (\$7 dólares).

GRAFICO N° 43: Pedicure

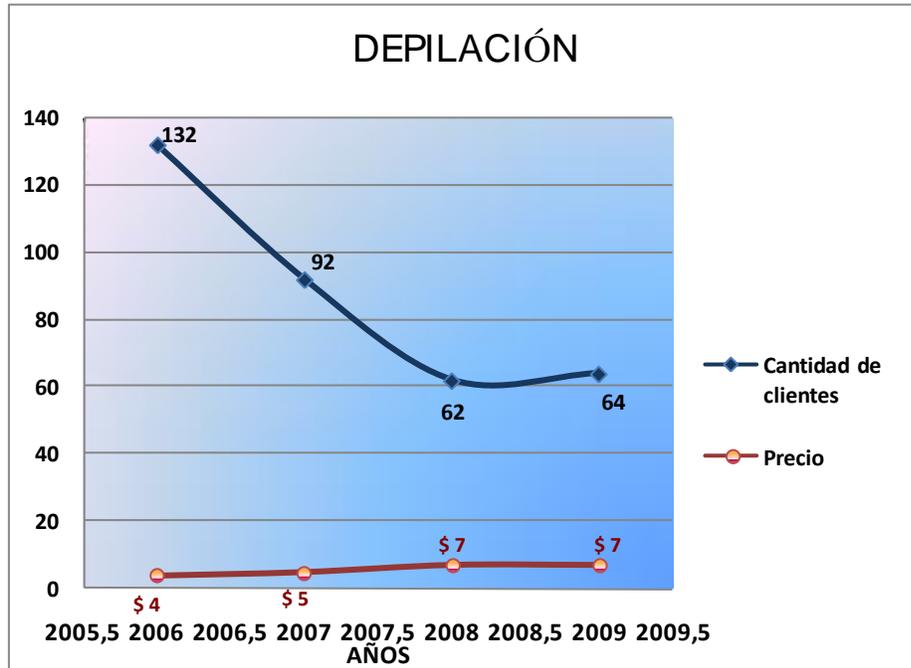


Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

El servicio de pedicure, redujo su demanda en un 46,4% del año 2006 al 2008, en el último año se incrementó el volumen de clientes en un 3%. En lo referente al precio se observa un incremento para el año 2008 del 60% (3 dólares), es así que para el año 2009 el precio por pedicure es de \$8 dólares.

GRAFICO N° 44: Depilación



Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

El servicio de depilación, redujo su demanda en un 53% del año 2006 al 2008, en el último año se incrementó el volumen de clientes en un 3,2%. En lo referente al precio se nota un incremento para el año 2007 y 2008 del 25% (1 dólar) y 40% (2 dólares) respectivamente, alcanzando el precio de \$7 dólares por depilación.



4.2 COSTEO DE LOS SERVICIOS QUE OFERTA L'ESSENCE SPA

TABLA N° 16:

COSTEO "TRATAMIENTOS FACIALES" [ESCENARIO CONSERVADOR (98%)]

DETALLE	MATERIALES A UTILIZARSE	COSTO TRATAMIENTO POR PERSONA	COSTO TOTAL DEL SERVICIO UNITARIO	TIEMPO DE DURACIÓN DEL SERVICIO	# DE SESIONES	PRECIO UNITARIO
Tratamientos Faciales específicos	Exfoliantes	\$ 0,28	\$ 8,74	2 horas	8	\$ 48
	Cremas requeridas	\$ 1,27				
	Mascarillas	\$ 0,20				
	Terapista Facial	\$ 4,44				
	Equipos	\$ 0,43				
	Arriendos	\$ 1,42				
	Costos Indirectos	\$ 0,70				
	Costos Indirectos	\$ 0,70				
Tratamientos Faciales de impacto	Exfoliantes	\$ 0,28	\$ 13,46	2 horas	8	\$ 60
	Cremas requeridas	\$ 2,87				
	Mascarillas	\$ 0,20				
	Vitamina C	\$ 2,80				
	Terapista Facial	\$ 4,44				
	Equipos	\$ 0,75				
	Arriendos	\$ 1,42				
	Costos Indirectos	\$ 0,70				
Regeneración Celular/limpieza profunda	Exfoliantes	\$ 0,28	\$ 11,78	2 horas	12	\$ 38
	Cremas requeridas	\$ 4,27				
	Mascarillas	\$ 0,20				
	Terapista Facial	\$ 4,44				
	Equipos	\$ 0,47				
	Arriendos	\$ 1,42				
	Costos Indirectos	\$ 0,70				
	Costos Indirectos	\$ 0,70				

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



DETALLE	MATERIALES A UTILIZARSE	COSTO TRATAMIENTO POR PERSONA	COSTO TOTAL DEL SERVICIO UNITARIO	TIEMPO DE DURACIÓN DEL SERVICIO	# DE SESIONES	PRECIO UNITARIO
L'ESSENCE facial	Exfoliantes	\$ 0,28	\$ 8,26	2 horas	1	\$ 38
	Cremas requeridas	\$ 0,82				
	Mascarillas	\$ 0,20				
	Terapista Facial	\$ 4,44				
	Equipos	\$ 0,40				
	Arriendos	\$ 1,42				
	Costos Indirectos	\$ 0,70				
	Para Caballeros	Exfoliantes				
Cremas requeridas	\$ 1,10					
Mascarillas	\$ 0,20					
Terapista Facial	\$ 4,44					
Equipos	\$ 0,40					
Arriendos	\$ 1,42					
Costos Indirectos	\$ 0,70					

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

En los cuadros que anteceden se muestran los costos unitarios de cada una de las terapias que forman parte de los tratamientos faciales; como se puede observar los costos unitarios están compuestos por materiales (cremas, aceites, esencias, exfoliantes, etc.), mano de obra (terapista facial), equipos, arriendos y costos indirectos.



TABLA N° 17:
COSTEO "TERAPIAS ENERGÉTICAS, CUERPO Y MENTE"
[ESCENARIO CONSERVADOR (86%)]

DETALLE	MATERIALES A UTILIZARSE	COSTO TRATAMIENTO POR PERSONA	COSTO TOTAL DEL SERVICIO UNITARIO	# DE SESIONES	TIEMPO DE DURACIÓN DEL SERVICIO	PRECIO UNITARIO
Aromaterapia	Esencias y Aceites Naturales	\$ 3,20	\$ 11,92	6	2 horas	\$ 35
	Crema requeridas	\$ 0,17				
	Masajista	\$ 5,87				
	Equipos	\$ 0,12				
	Costos Indirectos	\$ 0,94				
	Arriendo	\$ 1,61				
Reflexología	Esencias, sales y minerales - Aceites	\$ 1,18	\$ 9,96	6	2 horas	\$ 38
	Crema requeridas	\$ 0,17				
	Masajista	\$ 5,87				
	Equipos	\$ 0,18				
	Costos Indirectos	\$ 0,94				
	Arriendos	\$ 1,61				
REIKI	Esencias y Aceites Naturales	\$ 1,35	\$ 10,24	6	2 horas	\$ 35
	Crema Requeridas	\$ 0,17				
	Masajista	\$ 5,87				
	Equipos	\$ 0,30				
	Costos Indirectos	\$ 0,94				
	Arriendos	\$ 1,61				
Masaje con piedras calientes	Piedras	\$ 0,20	\$ 10,05	6	2 horas	\$ 39
	Aceites y esencias	\$ 1,18				
	Crema requeridas	\$ 0,17				
	Masajista	\$ 5,87				
	Equipos	\$ 0,07				
	Costos Indirectos	\$ 0,94				
	Arriendo	\$ 1,61				

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



DETALLE	MATERIALES A UTILIZARSE	COSTO TRATAMIENTO POR PERSONA	COSTO TOTAL DEL SERVICIO UNITARIO	# DE SESIONES	TIEMPO DE DURACIÓN DEL SERVICIO	PRECIO UNITARIO
Terapia Deportiva	Cremas requeridas	\$ 0,64	\$ 9,18	6	2 horas	\$ 35
	Masajista	\$ 5,87				
	Equipos	\$ 0,12				
	Costos Indirectos	\$ 0,94				
	Arriendo	\$ 1,61				
L'ESSENCE massage	Esencias y Aceites Naturales	\$ 1,18	\$ 10,60	6	2 horas	\$ 39
	Cremas requeridas	\$ 0,64				
	Masajista	\$ 5,87				
	Equipos	\$ 0,36				
	Costos Indirectos	\$ 0,94				
	Arriendos	\$ 1,61				

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Los cuadros muestran los costos unitarios de cada uno de los tratamientos que forman parte de las terapias energética, cuerpo y mente; como se puede observar los costos unitarios están compuestos por materiales (cremas, aceites, esencias, exfoliantes, etc.), mano de obra (terapeuta corporal), equipos, arriendos y costos indirectos.



TABLA N° 18:
COSTEO "HIDROTERAPIAS"
[ESCENARIO CONSERVADOR (86%)]

DETALLE	MATERIALES A UTILIZARSE	COSTO TRATAMIENTO POR PERSONA	COSTO TOTAL DEL SERVICIO UNITARIO	# DE SESIONES	TIEMPO DE DURACIÓN DEL SERVICIO	PRECIO UNITARIO
Ozonoterapia	Ozono, sales y minerales - Varias	\$ 4,50	\$ 14,21		2 horas	\$ 38
	Cremas	\$ 0,17				
	Terapista Corporal	\$ 5,87				
	Equipos	\$ 0,63				
	Costos Indirectos	\$ 1,43				
	Arriendos	\$ 1,61				
Baños Aromáticos, florales o con sales	Esencias de hierbas, sales y minerales.	\$ 4,50	\$ 13,98		2 horas	\$ 38
	Cremas	\$ 0,17				
	Terapista Corporal	\$ 5,87				
	Equipos	\$ 0,40				
	Costos Indirectos	\$ 1,43				
	Arriendos	\$ 1,61				
Baños de Cajón	Esencias de hierbas	\$ 1,38	\$ 11,04		2 horas	\$ 25
	Cremas	\$ 0,17				
	Terapista Corporal	\$ 5,87				
	Equipos	\$ 0,59				
	Costos Indirectos	\$ 1,43				
	Arriendos	\$ 1,61				

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

La tabla muestra los costos unitarios de los tratamientos de hidroterapias, compuesto por materiales (cremas, aceites, esencias, exfoliantes, etc.), mano de obra (terapista corporal), equipos, arriendos y costos indirectos.



TABLA N° 19
COSTEO "ENVOLTURAS Y TRATAMIENTOS CORPORALES"
[ESCENARIO CONSERVADOR (47%)]

DETALLE	MATERIALES A UTILIZARSE	COSTO TRATAMIENTO POR PERSONA	COSTO TOTAL DEL SERVICIO UNITARIO	# DE SESIONES	TIEMPO DE DURACIÓN DEL SERVICIO	PRECIO UNITARIO
Barro Curativo	Barro	\$ 3,25	\$ 20,73		2 horas	\$ 49
	Cremas requeridas	\$ 0,14				
	Terapista Corporal	\$ 10,75				
	Equipos	\$ 0,22				
	Costos Indirectos	\$ 3,41				
	Arriendo	\$ 2,96				
	Tratamiento exfoliante de aromaterapia y sales	Exfoliantes de coco				
Set aromaterapia		\$ 3,20				
Cremas requeridas		\$ 0,17				
Terapista Corporal		\$ 10,75				
Equipos		\$ 0,33				
Costos Indirectos		\$ 3,41				
Arriendo		\$ 2,96				
Delicia de Chocolate	Esencia de Chocolate	\$ 1,50	\$ 19,92		2 horas	\$ 49
	Mascarillas de Chocolate	\$ 1,00				
	Crema rehidratante	\$ 0,17				
	Terapista Corporal	\$ 10,75				
	Equipos	\$ 0,13				
	Costos Indirectos	\$ 3,41				
	Arriendos	\$ 2,96				

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



DETALLE	MATERIALES A UTILIZARSE	COSTO TRATAMIENTO POR PERSONA	COSTO TOTAL DEL SERVICIO UNITARIO	# DE SESIONES	TIEMPO DE DURACIÓN DEL SERVICIO	PRECIO UNITARIO
Envoltura de Vino	Mascarillas corporales	\$ 1,30	\$ 19,00		2 horas	\$ 49
	Aceite hidratante corporal	\$ 0,36				
	Terapista Corporal	\$ 10,75				
	Equipos	\$ 0,22				
	Costos Indirectos	\$ 3,41				
	Arriendo	\$ 2,96				
	Exfoliación de frutas	Exfoliante corporal				
Cremas requeridas		\$ 0,17				
Terapista Corporal		\$ 10,75				
Equipos		\$ 0,55				
Costos Indirectos		\$ 3,41				
Arriendo		\$ 2,96				
Autobronceado		Spray Bronceador	\$ 1,80	\$ 19,19		2 horas
	Terapista corporal	\$ 10,75				
	Equipos	\$ 0,28				
	Costos Indirectos	\$ 3,41				
	Arriendo	\$ 2,96				
Remodelación Corporal	Crema Reductora y reafirmante	\$ 1,19	\$ 20,50	20	2 horas	\$ 28
	Terapista corporal	\$ 10,75				
	Equipos	\$ 2,20				
	Costos Indirectos	\$ 3,41				
	Arriendo	\$ 2,96				
Drenaje linfático	Cremas Adecuadas	\$ 0,33	\$ 21,35	20	2 horas	\$ 35
	Terapista corporal	\$ 10,75				
	Equipos	\$ 3,91				
	Costos Indirectos	\$ 3,41				
	Arriendo	\$ 2,96				

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



En la Tabla N° 17 se muestra los costos unitarios de los tratamientos de envolturas y tratamientos corporales, compuesto por materiales, mano de obra, equipos arriendos y costos indirectos

TABLA N° 20:
COSTEO " TRATAMIENTOS DE BUSTO, ESPALDA, MANOS Y PIES"
[ESCENARIO CONSERVADOR (47%)]

DETALLE	MATERIALES A UTILIZARSE	COSTO TRATAMIENTO POR PERSONA	COSTO TOTAL DEL SERVICIO UNITARIO	# DE SESIONES	TIEMPO DE DURACIÓN DEL SERVICIO	PRECIO UNITARIO
Busto Perfecto	Cremas requeridas	\$ 1,65	\$ 16,93	8	2 horas	\$ 25
	Terapista	\$ 10,75				
	Equipos	\$ 0,38				
	Costos Indirectos	\$ 1,19				
	Arriendos	\$ 2,96				
Citrus Fresh	Exfoliante	\$ 0,90	\$ 16,50		2 horas	\$ 38
	Tónico astringente	\$ 0,20				
	Cremas requeridas	\$ 0,28				
	Terapista	\$ 10,75				
	Equipos	\$ 0,22				
	Costos Indirectos	\$ 1,19				
	Arriendos	\$ 2,96				
Claro de luna	Exfoliantes	\$ 0,90	\$ 16,49	8	2 horas	\$ 25
	Cremas requeridas	\$ 0,50				
	Terapista	\$ 10,75				
	Equipos	\$ 0,20				
	Costos Indirectos	\$ 1,19				
	Arriendos	\$ 2,96				

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

En el cuadro se muestra los costos unitarios de los tratamientos de busto, espalda, manos y pies, compuesto por materiales, mano de obra, equipos arriendos y costos indirectos.



TABLA N° 21

COSTEO " PELUQUERÍAS"

[ESCENARIO CONSERVADOR (45%)]

DETALLE	MATERIALES A UTILIZARSE	COSTO TRATAMIENTO POR PERSONA	COSTO TOTAL DEL SERVICIO UNITARIO	# DE SESIONES	TIEMPO DE DURACIÓN DEL SERVICIO	PRECIO UNITARIO
Peinado	Materiales requeridos	\$ 0,77	\$ 8,89		1 hora y media	\$ 12
	Estilista	\$ 3,60				
	Equipos	\$ 0,12				
	Costos Indirectos	\$ 2,18				
	Arriendos	\$ 2,22				
Manicure	Materiales requeridos	\$ 0,33	\$ 6,85		1 hora y media	\$ 7
	Estilista	\$ 2,10				
	Equipos	\$ 0,02				
	Costos Indirectos	\$ 2,18				
	Arriendos	\$ 2,22				
Pedicure	Materiales requeridos	\$ 0,37	\$ 7,24		1 hora y media	\$ 8
	Estilista	\$ 2,40				
	Equipos	\$ 0,07				
	Costos Indirectos	\$ 2,18				
	Arriendos	\$ 2,22				
Depilación	Materiales requeridos	\$ 0,29	\$ 6,90		30 minutos	\$ 7,00
	Estilista	\$ 2,10				
	Equipos	\$ 0,10				
	Costos Indirectos	\$ 2,18				
	Arriendos	\$ 2,22				

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

En la tabla superior se muestra los costos unitarios de los servicios de peluquería, compuesto por materiales, mano de obra, equipos arriendos y costos indirectos



TABLA N° 22:

MATERIALES REQUERIDOS PARA TRATAMIENTOS ESTÉTICOS

TRATAMIENTOS FACIALES				
	Volumen	Cantidad por tratamiento	Precio	Precio por tratamiento
TRATAMIENTOS FACIALES ESPECÍFICOS	MI	ml	\$	\$
Exfoliante	250	2,8	25	\$ 0,28
Mascarillas	250	2,8	18	\$ 0,20
Fluido desmaquillante	250	2,4	14	\$ 0,13
Crema hidratante	50	1,7	19	\$ 0,63
Crema contorno de ojos con vitaminas	15	0,5	15	\$ 0,50
				\$ 1,27
TRATAMIENTOS FACIALES DE IMPACTO				
Vitamina c	10	1,0	28	\$ 2,80
Exfoliante	250	2,8	25	\$ 0,28
Mascarillas	250	2,8	18	\$ 0,20
Fluido desmaquillante	250	2,4	14	\$ 0,13
Loción tónica hidratante	250	2,4	14	\$ 0,13
Crema antimanchas	30	1,0	25	\$ 0,83
Crema reafirmante cara y cuello	50	1,7	29	\$ 0,97
Suero efecto botox	50	1,0	40	\$ 0,80
				\$ 2,87
REGENERACIÓN CELULAR				
Exfoliante	250	2,8	25	\$ 0,28
Mascarillas	250	2,8	18	\$ 0,20
Fluido desmaquillante	250	2,4	14	\$ 0,13
Loción tónica hidratante	250	2,4	14	\$ 0,13
Ampollas de ácido glicólico			4	\$ 4,00
				\$ 4,27
L ESSENCE FACIAL				
Exfoliante	250	2,8	25	\$ 0,28
Mascarillas	250	2,8	18	\$ 0,20
Espuma limpiadora	150	1,7	15	\$ 0,17
Crema hidratante	50	1,7	19	\$ 0,63
Aceite	1000	1,0	18	\$ 0,02
				\$ 0,82
PARA CABALLEROS				
Exfoliante	250	2,8	25	\$ 0,28
Mascarillas	250	2,8	18	\$ 0,20
Gel limpiador purificante	125	1,7	14	\$ 0,19
Crema hidratante	50	1,7	19	\$ 0,63
Loción calmante	120	1,8	7	\$ 0,11
Tónico	200	2,0	17	\$ 0,17
				\$ 1,10

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



TABLA N° 23

MATERIALES REQUERIDOS PARA TRATAMIENTOS ESTÉTICOS

TERAPIAS ENERGÉTICAS, CUERPO Y MENTE				
	Volumen MI	Cantidad por tratamiento ml	Precio \$	Precio por tratamiento \$
AROMATERAPIA				
SET de aromaterapia			16	\$ 3,20
Cremas rehidratante para cuerpo	500	6,7	13	0,17
				\$ 3,20
REFLEXOLOGÍA				
Aceites para masajes	1000	1,0	16	0,02
Otro tipo de aceites esenciales	5	1,7	3,50	1,17
Cremas rehidratante para cuerpo	500	6,7	13	0,17
				\$ 1,36
REIKI				
Aceites para masajes	1000	1,0	16	0,02
Cremas rehidratante para cuerpo	500	6,7	13	0,17
Esencias Naturales	5	1,7	4	1,33
				\$ 1,52
TERAPIA DEPORTIVA				
Cremas rehidratante para cuerpo	500	6,7	13	0,17
Crema relajante	250	5,6	21	0,47
				0,64
L ESSENCE MASSAGE				
Cremas rehidratante para cuerpo	500	6,7	13	0,17
Crema relajante	250	5,6	21	0,47
Aceites para masajes	1000	1,0	16	0,02
Otro tipo de aceites esenciales	5	1,7	3,50	1,17
				\$ 1,82
MASAJE CON PIEDRAS CALIENTES				
Piedras				0,2
Aceites para masajes	1000	1,0	16	0,02
Otro tipo de aceites esenciales	5	1,7	3,50	1,17
Cremas rehidratante para cuerpo	500	6,7	13	0,17
				1,56

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



TABLA N° 24:
MATERIALES REQUERIDOS PARA TRATAMIENTOS ESTÉTICOS

HIDROTERAPIAS				
	Volumen ml	Cantidad por tratamiento ml	Precio \$	Precio por tratamiento \$
OZONOTERAPIA				
Sales minerales	5	2,50	3,50	1,75
Ozono				2,75
Cremas rehidratante para cuerpo	500	6,7	13	0,17
				\$ 4,67
BAÑO AROMÁTICO, FLORAL Y SALES				
Sales minerales	5	2,50	3,50	1,75
Esencias de Hierbas	5	2,50	2,75	1,38
Otras esencias Aromáticas	5	2,50	2,75	1,38
Cremas rehidratante para cuerpo	500	6,7	13	0,17
				\$ 4,67
BAÑOS DE CAJÓN				
Esencias de Hierbas	5	2,50	2,75	1,38
Cremas rehidratante para cuerpo	500	6,7	13	0,17
				\$ 1,55
ENVOLTURAS Y TRATAMIENTOS CORPORALES				
BARRO CURATIVO				
Barro curativo				\$ 3,25
Cremas rehidratante para cuerpo	500	5,6	13	0,14
				\$ 3,39
TRATAMIENTOS EXFOLIANTES DE AROMATERAPIA Y SALES				
Exfoliantes corporales de coco	750	15	45	\$ 0,90
SET de aromaterapia			16	\$ 3,20
Cremas rehidratante para cuerpo	500	6,7	13	0,17
				\$ 4,27

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



TABLA N° 25:

MATERIALES REQUERIDOS PARA TRATAMIENTOS ESTÉTICOS

ENVOLTURAS Y TRATAMIENTOS CORPORALES				
	Volumen ml	Cantidad por tratamiento ml	Precio \$	Precio por tratamiento \$
DELICIA DE CHOCOLATE				
Esencia de chocolate	750	15	75	\$ 1,50
Mascarilla de chocolate	750	15	50	\$ 1,00
Crema rehidratante para cuerpo	500	6,7	13	\$ 0,17
				\$ 2,67
ENVOLTURA DE VINO				
Mascarillas corporales	750	15	65	\$ 1,30
Aceites hidratante corporal	500	10	18	\$ 0,36
				\$ 1,66
EXFOLIACIÓN DE FRUTAS				
Exfoliantes corporales	750	15	45	\$ 0,90
Crema rehidratante para cuerpo	500	6,7	13	0,17
				1,07
AUTOBRONCEADO				
Spray bronceador	500	20	45	\$ 1,80
REMODELACIÓN CORPORAL				
Crema anticelulítica	500	10	16	\$ 0,32
aceite de naranja	500	7	18	\$ 0,24
Gel térmico	1000	10	20	\$ 0,20
Gel conductor	1000	10	13	\$ 0,13
crema modeladora	500	10	15	\$ 0,30
				\$ 1,19
DRENAJE LINFÁTICO				
Gel conductor	1000	10	13	\$ 0,13
Gel Biotermico	1000	10	20	\$ 0,20
				\$ 0,33

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



TABLA N° 26:

MATERIALES REQUERIDOS PARA TRATAMIENTOS ESTÉTICOS

TRATAMIENTO DE BUSTOS, ESPALDA, MANOS Y PIES				
	Volumen ml	Cantidad por tratamiento ml	Precio \$	Precio por tratamiento \$
BUSTO PERFECTO				
Gel criogénico	240	4	14	\$ 0,23
Crema lanolisoma	30	1	26	\$ 0,87
Loción tratamiento senos	275	3,7	18	\$ 0,24
Mascarilla criogénica	180	3	19	\$ 0,32
				\$ 1,65
CITRUS FRESH				
Exfoliantes corporales	750	15	45	\$ 0,90
Crema Hidratante no grasa	250	4	17	0,28
Tónico astringente para espaldas	250	3	15	\$ 0,20
				\$ 1,38
CLARO DE LUNA				
Exfoliantes corporales	750	15	45	\$ 0,90
Crema Hidratante	250	4	17	0,28
Crema despigmentante	125	2	13	\$ 0,22
				\$ 1,40
PELUQUERÍA				
PEINADOS				
Shampoo	1000	17	23	\$ 0,38
Acondicionador	1000	17	23	\$ 0,38
Spray	275	5	18	\$ 0,30
Silicona y cera para cabellos	175	3	13	\$ 0,22
				\$ 0,77
MANICURE				
Esmalte - brillos	15	0,3	3,5	\$ 0,06
Brillo	15	0,3	3,5	\$ 0,06
Secante	750	4	12	\$ 0,07
Crema para manos	250	4	8,5	\$ 0,14
				\$ 0,33
PEDICURE				
Esmalte	15	0,3	3,5	\$ 0,06
Brillo	15	0,3	3,5	\$ 0,06
Secante	750	4	15	\$ 0,08
Crema para pies	250	4	10	\$ 0,17
				\$ 0,37
DEPILACIÓN				
Cera				\$ 0,12
Crema rehidratante para cuerpo y cara	500	6,7	13	\$ 0,17
				\$ 0,29

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



En las tablas que anteceden (Tabla n° 22 hasta Tabla n° 26), muestran los diversos materiales que se usan en los diversos tratamientos estéticos, así como cremas, esencias, aceites, entre otros.

TABLA N° 27:
COSTOS DE ARRIENDO

	ARRIENDO MENSUAL	CENTROS DE TRATAMIENTOS	ESCENARIO OPTIMISTA	ESCENARIO CONSERVADOR
Faciales	\$ 800	6	\$ 1,39	\$ 1,42
Terapias Energéticas, cuerpo y mente	\$ 800	6	\$ 1,39	\$ 1,61
Hidroterapias	\$ 800	6	\$ 1,39	\$ 1,61
Envolturas y tratamientos corporales	\$ 800	6	\$ 1,39	\$ 2,96
Tratamiento Busto, espalda, manos y pies	\$ 800	6	\$ 1,39	\$ 2,96
Peluquería	\$ 800	6	\$ 1,11	\$ 2,22

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

En el cuadro se muestra el costo unitario de arriendo que generan cada uno de los centros de tratamientos.



**TABLA N° 28:
COSTOS INDIRECTOS**

	VALOR					BUSTO, ESPALDA, MANOS Y PIES		
	MENSUAL	FACIALES	ENERGETICAS	HIDROTERAPIAS	ENVOLTURAS		PELUQUERIA	
AGUA	\$ 150	5%	5%	40%	30%	5%	15%	Escenario optimista 100% Escenario conservador
		0.08	0.08	0.63	0.47	0.08	0.19	
		0.08	0.09	0.72	1.00	0.17	0.38	
LUZ	\$ 250	10%	15%	10%	30%	5%	30%	Escenario optimista 100% Escenario conservador
		0.26	0.39	0.26	0.78	0.13	0.63	
		0.27	0.45	0.30	1.67	0.28	1.25	
TELÉFONO	\$ 200	16.60%	16.60%	16.60%	16.60%	16.60%	16.60%	Escenario optimista 100% Escenario conservador
		33.33	33.33	33.33	33.33	33.33	33.33	
		0.35	0.35	0.35	0.35	0.35	0.28	
		0.35	0.40	0.40	0.74	0.74	0.56	
TOTAL		0.69	0.82	1.23	1.60	0.56	1.09	Escenario optimista 100% Escenario conservador
		0.70	0.94	1.43	3.41	1.19	2.18	

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



**TABLA N° 29:
COSTEO DE EQUIPOS PARA TRATAMIENTOS FACIALES**

TRATAMIENTOS FACIALES ESPECÍFICOS						
EQUIPOS	PRECIO	TIEMPO DE VIDA ÚTIL	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR UNITARIO POR TRATAMIENTO	
					ESCENARIO OPTIMISTA [100% (96)]	ESCENARIO CONSERVADOR [98% (94)]
Equipo Multifuncional de Estética integral (Vaporizador de ozono, lupa facial, vacuum facial, spray, lámpara de wood, alta frecuencia)	\$ 1,645.97	5	\$ 329.19	\$ 27.43	\$ 0.29	\$ 0.29
Vaporizador Facial	\$ 166.98	3	\$ 55.66	\$ 4.64	\$ 0.05	\$ 0.05
Lupa de cosmetología con pedestal	\$ 91.50	3	\$ 30.50	\$ 2.54	\$ 0.03	\$ 0.03
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.06
					\$ 0.42	\$ 0.43

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



**TABLA N° 30:
COSTEO DE EQUIPOS PARA TRATAMIENTOS FACIALES**

TRATAMIENTOS FACIALES DE IMPACTO						
EQUIPOS	PRECIO	TIEMPO DE VIDA ÚTIL	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR UNITARIO POR TRATAMIENTO	
					ESCENARIO OPTIMISTA [100% (96)]	ESCENARIO CONSERVADOR [98% (94)]
Equipo Multifuncional de Estética integral (Vaporizador de ozono, lupa facial, vacuum facial, spray, lámpara de wood, alta frecuencia)	\$ 1,645.97	5	\$ 329.19	\$ 27.43	\$ 0.29	\$ 0.29
Vaporizador Facial	\$ 166.98	3	\$ 55.66	\$ 4.64	\$ 0.05	\$ 0.05
Lupa de cosmetología con pedestal	\$ 91.50	3	\$ 30.50	\$ 2.54	\$ 0.03	\$ 0.03
Gabine AF7 Alta frecuencia reafirmante	\$ 1,100.00	3	\$ 366.67	\$ 30.56	\$ 0.32	\$ 0.33
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.06
					\$ 0.74	\$ 0.75

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**TABLA N° 31:
COSTEO DE EQUIPOS PARA TRATAMIENTOS FACIALES**

REGENERACIÓN CELULAR / LIMPIEZA PROFUNDA						
EQUIPOS	PRECIO	TIEMPO DE VIDA ÚTIL	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR UNITARIO POR TRATAMIENTO	
					ESCENARIO OPTIMISTA [100% (96)]	ESCENARIO CONSERVADOR [98% (94)]
Equipo Multifuncional de Estetica integral (Vaporizador de ozono, lupa facial, vacuum facial, spray, lampara de wood,alta frecuencia)	\$ 1,645.97	5	\$ 329.19	\$ 27.43	\$ 0.29	\$ 0.29
Vaporizador Facial	\$ 166.98	3	\$ 55.66	\$ 4.64	\$ 0.05	\$ 0.05
Alta frecuencia con ozono AFPLUS	\$ 135.00	3	\$ 45.00	\$ 3.75	\$ 0.04	\$ 0.04
Lupa de cosmetologia con pedestal	\$ 91.50	3	\$ 30.50	\$ 2.54	\$ 0.03	\$ 0.03
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.06
					\$ 0.46	\$ 0.47

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**TABLA N° 32:
COSTEO DE EQUIPOS PARA TRATAMIENTOS FACIALES**

L' ESSENCE FACIAL						
EQUIPOS	PRECIO	TIEMPO DE VIDA ÚTIL	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR UNITARIO POR TRATAMIENTO	
					ESCENARIO OPTIMISTA [100% (96)]	ESCENARIO CONSERVADOR [98% (94)]
Equipo Multifuncional de Estética integral (Vaporizador de ozono, lupa facial, vacuum facial, spray, lámpara de wood, alta frecuencia)	\$ 1,645.97	5	\$ 329.19	\$ 27.43	\$ 0.29	\$ 0.29
Vaporizador Facial	\$ 166.98	3	\$ 55.66	\$ 4.64	\$ 0.05	\$ 0.05
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.06
					\$ 0.39	\$ 0.40
PARA CABALLEROS						
Equipo Multifuncional de Estética integral (Vaporizador de ozono, lupa facial, vacuum facial, spray, lámpara de wood, alta frecuencia)	\$ 1,645.97	5	\$ 329.19	\$ 27.43	\$ 0.29	\$ 0.29
Vaporizador Facial	\$ 166.98	3	\$ 55.66	\$ 4.64	\$ 0.05	\$ 0.05
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.06
					\$ 0.39	\$ 0.40

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



**TABLA N° 33:
COSTEO DE EQUIPOS PARA TERAPIAS ENERGÉTICAS, CUERPO Y MENTE**

AROMATERAPIA						
EQUIPOS	PRECIO	TIEMPO DE VIDA ÚTIL	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR UNITARIO POR TRATAMIENTO	
					ESCENARIO OPTIMISTA [100% (96)]	ESCENARIO CONSERVADOR [86% (83)]
Masajeadores manuales	\$ 152.60	3	\$ 50.87	\$ 4.24	\$ 0.04	\$ 0.05
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.07
					\$ 0.10	\$ 0.12
REFLEXOLOGÍA						
Masajeadores manuales	\$ 152.60	3	\$ 50.87	\$ 4.24	\$ 0.04	\$ 0.05
Microcorriente 2C	\$ 175.00	3	\$ 58.33	\$ 4.86	\$ 0.05	\$ 0.06
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.07
					\$ 0.15	\$ 0.18
REIKI						
Masajeador Grande	\$ 680.51	3	\$ 226.84	\$ 18.90	\$ 0.20	\$ 0.23
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.07
					\$ 0.26	\$ 0.30

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**TABLA N° 34:
COSTEO DE EQUIPOS PARA TERAPIAS ENERGÉTICAS, CUERPO Y MENTE**

AROMATERAPIA						
EQUIPOS	PRECIO	TIEMPO DE VIDA ÚTIL	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR UNITARIO POR TRATAMIENTO	
					ESCENARIO OPTIMISTA [100% (96)]	ESCENARIO CONSERVADOR [86% (83)]
MASAJES CON PIEDRAS CALIENTES						
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.07
					\$ 0.06	\$ 0.07
TERAPIA DEPORTIVA						
Masajeadores manuales	\$ 152.60	3	\$ 50.87	\$ 4.24	\$ 0.04	\$ 0.05
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.07
					\$ 0.10	\$ 0.12
L' ESSENCE MASSAGE						
Masajeador Grande	\$ 680.51	3	\$ 226.84	\$ 18.90	\$ 0.20	\$ 0.23
Microcorriente 2C	\$ 175.00	3	\$ 58.33	\$ 4.86	\$ 0.05	\$ 0.06
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.07
					\$ 0.31	\$ 0.36

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**TABLA N° 35:
COSTEO DE EQUIPOS PARA HIDROTERAPIAS**

OZONOTERAPIA						
EQUIPOS	PRECIO	TIEMPO DE VIDA ÚTIL	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR UNITARIO POR TRATAMIENTO	
					ESCENARIO OPTIMISTA [100% (96)]	ESCENARIO CONSERVADOR [86%(83)]
Cabina tipo sauna con vapor de ozono	\$ 1,875.00	3	\$ 625.00	\$ 52.08	\$ 0.54	\$ 0.63
					\$ 0.54	\$ 0.63
BAÑOS AROMÁTICOS, FLORALES O CON SALES						
Jacuzzi	\$ 1,200.00	3	\$ 400.00	\$ 33.33	\$ 0.35	\$ 0.40
					\$ 0.35	\$ 0.40
BAÑOS DE CAJÓN						
Cabina tipo sauna con vapor	\$ 1,755.00	3	\$ 585.00	\$ 48.75	\$ 0.51	\$ 0.59
					\$ 0.51	\$ 0.59

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**TABLA N° 36:
COSTEO DE EQUIPOS PARA TRATAMIENTO DE ESPALDA, BUSTO, MANOS Y PIES**

BUSTO PERFECTO						
EQUIPOS	PRECIO	TIEMPO DE VIDA ÚTIL	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR UNITARIO POR TRATAMIENTO	
					ESCENARIO OPTIMISTA [100% (96)]	ESCENARIO CONSERVADOR [47% (45)]
Equipo 6 funciones (Vacuum y Spray Galvanica, copas, busto, terapia corporal)	\$ 413.83	3	\$ 137.94	\$ 11.50	\$ 0.12	\$ 0.26
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.13
					\$ 0.18	\$ 0.38
CITRUS FRESH						
Masajeadores manuales	\$ 152.60	3	\$ 50.87	\$ 4.24	\$ 0.04	\$ 0.09
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.13
					\$ 0.10	\$ 0.22
CLARO DE LUNA						
Tina masajeadora de pies	\$ 275.00	3	\$ 91.67	\$ 7.64	\$ 0.08	\$ 0.17
Silla Altura Regulable	\$ 85	5	\$ 17.00	\$ 1.42	\$ 0.01	\$ 0.03
					\$ 0.09	\$ 0.20

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

TABLA N° 37
COSTEO DE EQUIPOS PARA TRATAMIENTO CORPORALES Y ENVOLTURAS

BARRO CURATIVO						
EQUIPOS	PRECIO	TIEMPO DE VIDA ÚTIL	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR UNITARIO POR TRATAMIENTO	
					ESCENARIO OPTIMISTA [100% (96)]	ESCENARIO CONSERVADOR [47% (45)]
Masajeadores manuales	\$ 152.60	3	\$ 50.87	\$ 4.24	\$ 0.04	\$ 0.09
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.13
					\$ 0.10	\$ 0.22
TRATAMIENTO EXFOLIANTE DE AROMATERAPIA Y SALES						
Masajeadores manuales	\$ 152.60	3	\$ 50.87	\$ 4.24	\$ 0.04	\$ 0.09
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.13
Microcorriente 2C	\$ 175.00	3	\$ 58.33	\$ 4.86	\$ 0.05	\$ 0.11
					\$ 0.15	\$ 0.33
DELICIA DE CHOCOLATE						
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.13
					\$ 0.06	\$ 0.13
ENVOLTURA DE VINO						
Masajeadores manuales	\$ 152.60	3	\$ 50.87	\$ 4.24	\$ 0.04	\$ 0.09
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.13
					\$ 0.10	\$ 0.22

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

TABLA N° 38
COSTEO DE EQUIPOS PARA TRATAMIENTO CORPORALES Y ENVOLTURAS

EQUIPOS	PRECIO	TIEMPO DE VIDA ÚTIL	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR UNITARIO POR TRATAMIENTO	
					ESCENARIO OPTIMISTA [100% (96)]	ESCENARIO CONSERVADOR [47% (45)]
EXFOLIACIÓN DE FRUTAS						
Masajeador Grande	\$ 680.51	3	\$ 226.84	\$ 18.90	\$ 0.20	\$ 0.42
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.13
					\$ 0.26	\$ 0.55
AUTOBRONCEADO						
Soplete	\$ 450.00	3	\$ 150.00	\$ 12.50	\$ 0.13	\$ 0.28
					\$ 0.13	\$ 0.28
REMODELACIÓN CORPORAL						
Ultra derm vacuum control	\$ 1,850.00	3	\$ 616.67	\$ 51.39	\$ 0.54	\$ 1.14
Hypertonia M40	\$ 1,500.00	3	\$ 500.00	\$ 41.67	\$ 0.43	\$ 0.93
Electrolipoforese	\$ 1,600.00	3	\$ 533.33	\$ 44.44	\$ 0.46	\$ 0.99
Manta térmica grande	\$ 324.80	3	\$ 108.27	\$ 9.02	\$ 0.09	\$ 0.20
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.13
					\$ 1.59	\$ 2.20
DRENAJE LINFÁTICO						
Ultra derm vacuum control	\$ 1,850.00	3	\$ 616.67	\$ 51.39	\$ 0.54	\$ 1.14
Hypertonia M2000	\$ 2,350.00	3	\$ 783.33	\$ 65.28	\$ 0.68	\$ 1.45
Electrolipoforese	\$ 1,600.00	3	\$ 533.33	\$ 44.44	\$ 0.46	\$ 0.99
Manta térmica grande	\$ 324.80	3	\$ 108.27	\$ 9.02	\$ 0.09	\$ 0.20
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69.00	\$ 5.75	\$ 0.06	\$ 0.13
					\$ 1.83	\$ 3.91

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

TABLA N° 39



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

COSTEO DE EQUIPOS PARA PELUQUERÍA

PEINADOS						
EQUIPOS	PRECIO	TIEMPO DE VIDA ÚTIL	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR UNITARIO POR TRATAMIENTO	
					ESCENARIO OPTIMISTA [100% (120)]	ESCENARIO CONSERVADOR [50% (60)]
Secadora	\$ 105.00	3	\$ 35.00	\$ 2.92	\$ 0.02	\$ 0.05
Plancha	\$ 100	3	\$ 33.30	\$ 2.78	\$ 0.02	\$ 0.05
Silla Altura Regulable	\$ 85	5	\$ 17.00	\$ 1.42	\$ 0.01	\$ 0.02
					\$ 0.06	\$ 0.12
MANICURE						
Silla Altura Regulable	\$ 85	5	\$ 17.00	\$ 1.42	\$ 0.01	\$ 0.02
					\$ 0.01	\$ 0.02
PEDICURE						
Tina Pedicure	\$ 105.00	3	\$ 35.00	\$ 2.92	\$ 0.02	\$ 0.05
Silla Altura Regulable	\$ 85	5	\$ 17.00	\$ 1.42	\$ 0.01	\$ 0.02
					0.06	\$ 0.07
DEPILACIÓN						
Calentador de cera	\$ 125.00	3	\$ 41.67	\$ 3.47	\$ 0.03	\$ 0.06
Camilla Sencilla	\$ 152.8	5	\$ 30.56	\$ 2.55	\$ 0.02	\$ 0.04
					\$ 0.05	\$ 0.10

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



Capacidad del spa: “L’ESSENCE SPA”, tiene la capacidad de atender 96 clientes de manera mensual, en tratamientos faciales, energéticos, hidroterapias, envolturas, tratamientos corporales, busto, espalda, manos y pies. Mientras que en lo relacionado a peluquería tiene la capacidad de atender 120 clientes de manera mensual.

Horarios de atención: Lunes a Sábado: 9 am – 6 pm

Personal: “L’ESSENCE SPA”, cuenta con el siguiente personal:

Administrador	1
Secretaria – Recepcionista	1
Terapistas Corporales	2
Estilistas	1
Terapistas Faciales	1
Personal de Limpieza	1
Manicuristas	1
Entrenadores	2
Nutriólogo	1
Doctor Bioenergético	1

Fuente: “L’ ESSENCE SPA”

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



Justificación del número de personal

Se cuenta con 1 terapeuta facial, ya que trabaja 8 horas al día, y cada tratamiento facial dura 2 horas, lo que significa que de manera diaria puede atender a 4 clientes, y según datos del Spa diariamente se atienden aproximadamente 3 clientes.

Se cuenta con 2 Terapeutas corporales: 1 para tratamientos de terapias energéticas, cuerpo y mente e hidroterapia, y otro para envolturas y tratamientos corporales y busto, espalda, manos y pies, ya que cada uno trabaja 8 horas diarias y cada tratamiento dura 2 horas tiene la capacidad de atender 4 clientes diarios, según datos se atiende 112 clientes mensuales lo que sobrepasa la capacidad de 1 terapeuta corporal, por lo que se vio necesario contratar 2 terapeutas corporales y asignarles aéreas determinadas.

Se cuenta con 1 estilista y 1 manicurista, ya que el uso de los clientes es de un 50% de su capacidad total.

Se cuenta con 2 entrenadores:

- El primero se encarga de las clases de yoga, es suficiente un entrenador por que la clase no sobrepasan las 25 personas y existen en diversos horarios.
- El segundo entrenador se encarga de las clases de pilates, clase que no sobrepasan de 10 personas, de igual manera existe en diversos horarios.

Se cuenta con 1 Nutriólogo, ya que el mismo trabaja con previa cita.



**TABLA N° 40:
COSTEO DE MANO DE OBRA UTILIZADA**

TERAPISTA FACIAL								
Sueldo Mensual	Sueldo anual	Décimo tercero	Décimo cuarto	Fondos de reserva	IESS (Anual)	Vacaciones	Total ingresos anual	Total ingresos mensual
\$ 300	\$ 3.600	\$ 300	\$ 218	\$ 300	\$ 450	\$ 150	\$ 5.018,00	\$ 418,17

Fuente: L'ESSENCE SPA
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Total de ingresos mensuales	Horas de trabajos diarios	Horas de duración de cada tratamiento	Días de trabajo mensuales	Número de tratamientos Mensuales	Escenario optimista (100%)	Escenario conservador (95%)
\$ 418,17	8	2	24	96	\$ 4,36	\$ 4,44

Fuente: L'ESSENCE SPA
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

TERAPISTA CORPORAL (TERAPIAS ENERGÉTICA E HIDROTERAPIAS)								
Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de reserva	IESS (Anual)	Vacaciones	Total Ingresos anual	Total ingresos mensual
\$ 350	\$ 4.200	\$ 350	\$ 218	\$ 350	\$ 525	\$ 175	\$ 5.818,00	\$ 484,83

Fuente: L'ESSENCE SPA
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Total de ingresos mensuales	Horas de trabajos diarios	Horas de duración de cada tratamiento	Días de trabajo mensuales	Numero de tratamientos mensuales	Escenario optimista (100%)	Escenario conservador (72%)
\$ 484,83	8	2	24	96	\$ 5,05	\$ 5,87

Fuente: L'ESSENCE SPA
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



**TABLA N° 41:
COSTEO DE MANO DE OBRA UTILIZADA**

TERAPISTA CORPORAL (TERAPIAS ENVOLTURAS, CUERPO Y MENTE Y BUSTO ,ESPALDA, MANOS Y PIES)								
Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	IESS (Anual)	Vacaciones	Total Ingresos Anual	Total Ingresos Mensual
\$ 350,00	\$ 4.200	\$ 350,00	\$ 218,00	\$ 350,00	\$ 525	\$ 175,00	\$ 5.818	\$ 484,83

Fuente: L'ESSENCE SPA
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Total de ingresos mensuales	Horas de trabajos diarios	Horas de duración de cada tratamiento	Días de trabajo mensuales	Número de tratamientos mensuales	Escenario optimista (100%)	Escenario conservador (45%)
\$ 484,83	8	2	24	96	\$ 5,05	\$ 10,75

Fuente: L'ESSENCE SPA
Elaborado por: Andrea Arcos G

Las Tablas N° 40 y N° 41, muestran la mano de obra utilizada en el SPA, costeando cada una de estas.



Porcentaje del uso del spa

TABLA N° 42:
Porcentaje de uso del SPA

SERVICIO	CAPACIDAD MENSUAL	PORCENTAJE	USO MENSUAL	PORCENTAJE
Tratamientos Faciales	96	100%	94	98%
Terapias energéticas, cuerpo y mente – Hidroterapias	96	100%	83	86%
Envolturas, tratamientos corporales – Busto, espalda, manos y pies	96	100%	45	47%
Peluquería	120	100%	60	50%

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

4.3 COMPARACIÓN DE PRECIOS CON LA COMPETENCIA

Se mostrará la competencia y los precios de los tratamientos que poseen, para de esta manera poder compararlos con L'ESSENCE SPA.



ANALISIS DE PRECIOS CON RESPECTO A LA COMPETENCIA

**TABLA N° 43:
Tratamientos Faciales**

L'ESSENCE SPA		STAMPA SPA		SHAMBALA SPA		AMAT SPA	
DETALLE	PRECIO	DETALLE	PRECIO	DETALLE	PRECIO	DETALLE	PRECIO
Tratamientos faciales específicos	\$ 48	Facial Purificador para acné	\$ 36,63	Tratamientos Faciales	\$ 45	Calma invernal	\$ 40
Tratamientos faciales de impacto	\$ 60	Facial despigmentante con acido kojico	\$ 36,63	Tratamientos Faciales Total	\$ 55	Clara primavera	\$ 40
Limpieza Profunda	\$ 38			Tratamientos Regeneradores	\$ 30	Estrella dorada	\$ 25
L'ESSENCE facial	\$ 38			Limpieza de cutis	\$ 35		
Para Caballeros	\$ 38	Facial para caballeros con Mask men	\$ 39,96				

Fuente: L' ESSENCE - Stampa - Shambala - Amat SPA

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Como se puede observar en la tabla superior, se presentan los diversos tratamientos faciales que oferta L'ESSENCE SPA como su competencia. Es así que podemos distinguir que la competencia posee precios menores (entre un 16,6% y 26%). Los precios de L'ESSENCE SPA, se deben a la línea de productos de primera calidad que usa el SPA, las marcas de los equipos cosmetologicos que posee, su ubicación y los profesionales que trabajan en el centro estético.



ANALISIS DE PRECIOS CON RESPECTO A LA COMPETENCIA

TABLA N° 44:

Terapias Energéticas, Cuerpo Y Mente

L'ESSENCE SPA		STAMPA SPA		SHAMBALA SPA		AMAT SPA	
DETALLE	PRECIO	DETALLE	PRECIO	DETALLE	PRECIO	DETALLE	PRECIO
Aromaterapia	\$ 35	Masaje fuego con aromaterapia	\$ 39,96	Aromaterapia	\$ 30	Sol y Luna	\$ 55
Reflexología	\$ 38	Tratamiento de masaje ayurveda	\$ 53,28	Reflexología	\$ 32		
Masajes con piedras calientes	\$ 39	Masaje espiritual con Terapias de piedras	\$ 39,96	Masajes con piedras	\$ 35		
Terapia Deportiva	\$ 35	Masaje deportivo	\$ 33,30	Terapia deportiva	\$ 33		

Fuente: L' ESSENCE - Stampa - Shambala - Amat SPA

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

En lo referente a terapias energéticas, cuerpo y mente los precios que posee L'ESSENCE SPA son accesibles al público, sin dejar atrás la calidad en sus productos, equipos y profesionales. Es así que la competencia "Stampa Spa" posee precios más elevados, mientras que Shambala SPA posee precios inferiores (en un 15% aproximadamente)



ANALISIS DE PRECIOS CON RESPECTO A LA COMPETENCIA

TABLA N° 45

Envolturas, Baño y Tratamientos Corporales y Estéticos

L'ESSENCE SPA		STAMPA SPA		SHAMBALA SPA		AMAT SPA	
DETALLE	PRECIO	DETALLE	PRECIO	DETALLE	PRECIO	DETALLE	PRECIO
Baños Aromáticos, florales o con sales	\$ 38	Secretos Termales, florales	\$ 49,95	Baños Florales con sales	\$ 40	Poder Otoñal	\$ 40
Baños de Cajón	\$ 25	Baños de Cajón	\$ 22,50	Baños de Cajón	\$ 20		
Barro Curativo	\$ 49	Lodo Marino	\$ 30,00	Envolturas de Chocolate	\$ 45		
Tratamiento exfoliante de aromaterapia y sales	\$ 49	Escape de frutas y miel	\$ 49,95	Exfoliación de frutas	\$ 35	Solsticio de Invierno	\$ 70
Delicia de chocolate	\$ 49	Resplandor de chocolate con sales	\$ 53,29	Barro Esencial	\$ 40		
Autobronceado	\$ 28	Cámara de bronceado	\$ 22,36	Cámara de Bronceado	\$ 25		
Remodelación Corporal (Paquete 20 secciones)	\$ 490	Mesoterapia	\$ 450,00	Remodelación corporal	\$ 30	Solsticio de Verano	\$ 480

Fuente: L' ESSENCE - Stampa - Shambala - Amat SPA

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

En tratamientos de envolturas y tratamientos corporales, L'ESSENCE a comparación de la competencia sus precios no presentan diferencias muy significativas.



ANALISIS DE PRECIOS CON RESPECTO A LA COMPETENCIA

TABLA N° 46:

Tratamientos de Busto, Espalda, Manos y Pies

L'ESSENCE SPA		STAMPA SPA		SHAMBALA SPA		AMAT SPA	
DETALLE	PRECIO	DETALLE	PRECIO	DETALLE	PRECIO	DETALLE	PRECIO
Busto Perfecto (Paquete 8 secciones)	\$ 280						
Citrus Fresh	\$ 38						
Claro de Luna (Paquete 8 secciones)	\$ 240	Masaje de reflexología de manos y pies	\$ 22,20			Suave Cascada	\$ 10

Fuente: L' ESSENCE - Stampa - Shambala - Amat SPA

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Como se puede observar los tratamientos de busto perfecto y citrus fresh (Tratamiento de espalda), solo son brindados en L'ESSENCE, su competencia no posee dichos tratamientos.



4.4 DETERMINACIÓN DE RENTABILIDAD POR SERVICIOS

TABLA N° 47:
RENTABILIDAD POR SERVICIOS

TRATAMIENTOS FACIALES				
DETALLE	PRECIO	COSTOS	BENEFICIO	PORCENTAJE
Tratamientos Faciales específicos	\$ 48,00	\$ 8,74	\$ 39,26	81,8%
Tratamientos Faciales de impacto	\$ 60,00	\$ 13,46	\$ 46,54	77,6%
Regeneración Celular	\$ 38,00	\$ 11,78	\$ 26,22	69,0%
L'ESSENCE facial	\$ 38,00	\$ 8,26	\$ 29,74	78,3%
Para Caballeros	\$ 38,00	\$ 8,54	\$ 29,46	77,5%

TERAPIAS ENERGÉTICAS CUERPO Y MENTE				
DETALLE	PRECIO	COSTOS	BENEFICIO	PORCENTAJE
Aromaterapia	\$ 35,00	\$ 11,92	\$ 23,08	65,95%
Reflexología	\$ 38,00	\$ 9,96	\$ 28,04	73,80%
REIKI	\$ 35,00	\$ 10,24	\$ 24,76	70,74%
Masaje con piedras calientes	\$ 39,00	\$ 10,05	\$ 28,95	74,24%
Terapia Deportiva	\$ 35,00	\$ 9,18	\$ 25,82	73,76%
L'ESSENCE massage	\$ 39,00	\$ 10,60	\$ 28,40	72,82%

HIDROTERAPIAS				
DETALLE	PRECIO	COSTOS	BENEFICIO	PORCENTAJE
Ozonoterapia	\$ 38,00	\$ 14,21	\$ 23,79	63%
Baños Aromáticos, florales o con sales	\$ 38,00	\$ 13,98	\$ 24,02	63%
Baños de Cajón	\$ 25,00	\$ 11,04	\$ 13,96	56%

Fuente: "L' ESSENCE SPA"
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



TABLA N° 48:
RENTABILIDAD POR SERVICIOS

ENVOLTURAS Y TRATAMIENTOS CORPORALES				
DETALLE	PRECIO	COSTOS	BENEFICIO	PORCENTAJE
Barro Curativo	\$ 49,00	\$ 20,73	\$ 28,27	58%
Tratamiento exfoliante de aromaterapia y sales	\$ 49,00	\$ 21,72	\$ 27,28	56%
Delicia de Chocolate	\$ 49,00	\$ 19,92	\$ 29,08	59%
Envoltura de Vino	\$ 49,00	\$ 19,00	\$ 30,00	61%
Exfoliación de frutas	\$ 30,00	\$ 18,74	\$ 11,26	38%
Autobronceado	\$ 28,00	\$ 19,19	\$ 8,81	31%
Remodelación Corporal	\$ 28,00	\$ 20,50	\$ 7,50	27%
Drenaje linfático	\$ 35,00	\$ 21,35	\$ 13,65	39%

TRATAMIENTO DE BUSTO ESPALDA, MANOS Y PIES				
DETALLE	PRECIO	COSTOS	BENEFICIO	PORCENTAJE
Busto Perfecto	\$ 25,00	\$ 16,93	\$ 8,07	32%
Citrus Fresh	\$ 38,00	\$ 16,50	\$ 21,50	57%
Claro de luna	\$ 25,00	\$ 16,49	\$ 8,51	34%

PELUQUERÍA				
DETALLE	PRECIO	COSTOS	BENEFICIO	PORCENTAJE
Peinado	\$ 12,00	\$ 8,89	\$ 3,11	26%
Manicure	\$ 7,00	\$ 6,85	\$ 0,15	2%
Pedicure	\$ 8,00	\$ 7,24	\$ 0,76	9%
Depilación	\$ 7,00	\$ 6,90	\$ 0,10	1%

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

4.5 CLIENTES Y CONVENIOS

L'ESSENCE, cuenta con clientes tanto fijos como ocasionales. En lo referente a clientes fijos, son aquellos que contratan por paquete.



CONVENIOS

L'ESSENCE Spa, cuenta con descuentos para sus clientes, los mismos que pueden acceder al mismo por medio de tres tipos de membrecías, como son:

- Silver
- Gift Card
- VIP
- Gold

Las membrecías dan al cliente la ventaja de poseer un descuento de acuerdo al tipo de membrecía que posea, a su vez permiten que el mismo disfrute de paquetes promocionales, y sesiones gratis de acuerdo a consumo que está realizando en "LESSENCE SPA"

4.6 ENCUESTA

Consiste en formular preguntas para conocer las opiniones de los clientes con relación a las cirugías estéticas.

4.6.1 Muestra

Es un extracto o selección de integrantes de una población en estudio, para su determinación se requieren técnicas estadísticas superiores, pero resulta sorprendente cómo, con muestras notablemente pequeñas, se pueden conseguir resultados suficientemente precisos.

4.6.2 Tamaño del muestreo

Para tomar la muestra y aplicar en las encuestas tomaremos en cuenta la fórmula de muestras infinitas debido a que nuestra población es mayor de 100.000.

Definiendo los parámetros de medición se trabajará con la fórmula y los datos que se detallan a continuación:



$$n = \frac{Z_c^2 * p^2 * q^2}{e^2}$$

Nivel de confianza (Z) = 95%

Grado de error (e) = 5%

Probabilidad de ocurrencia (p) = 50%

Probabilidad de no ocurrencia (q) = 50%

De donde aplicando la fórmula con nuestros datos obtuvimos los siguientes resultados:

$$n = \frac{Z_c^2 * p^2 * q^2}{e^2}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 * (0,50)^2 * (0,50)^2}{(0,05)^2}$$

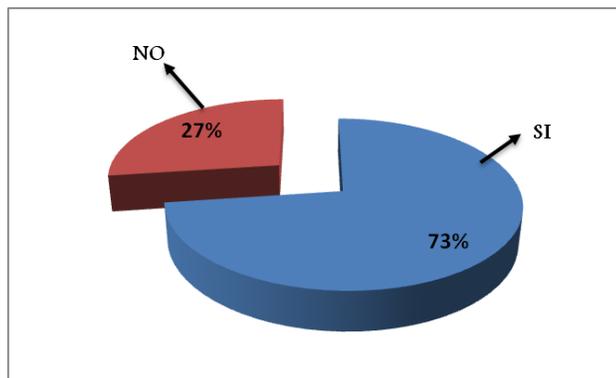
$$n = \frac{3,84 * 0,25 * 0,25}{(0,0025)}$$

$$n = 96,04 \text{ encuestas}$$

4.6.3 Formato de la encuesta

4.6.4 Tabulación de datos

GRAFICO N° 45: Pregunta N° 1
¿Tiene planificado realizarse una cirugía estética?

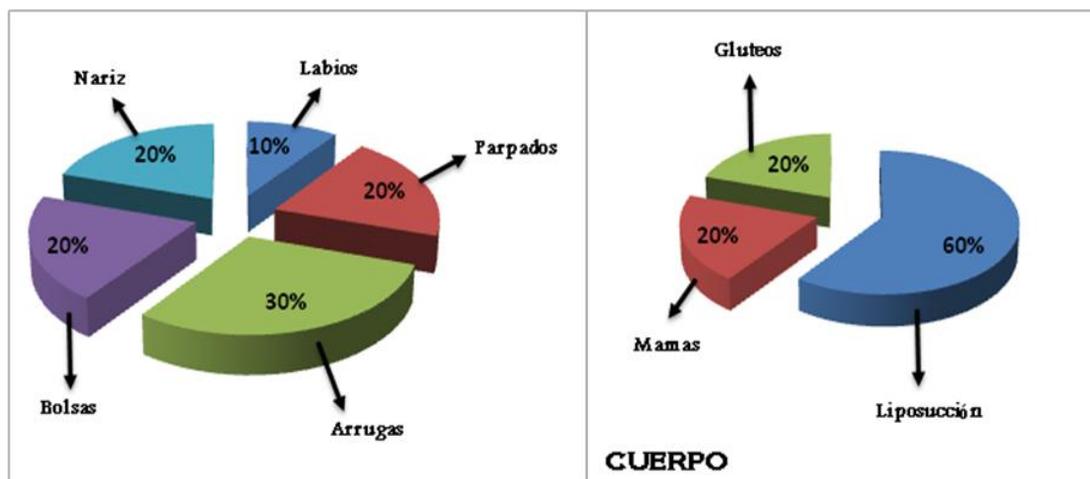


Fuente: "L' ESSENCE SPA"
 Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Como se puede observar, del total de encuestados el 73% de estos tiene planificado realizarse una cirugía estética, lo cual es relevante ante el 27% de los encuestados que no tiene planificado hacerse una cirugía estética.

GRAFICO N° 46: Pregunta N° 2

¿A que parte se realizaría la cirugía?



Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

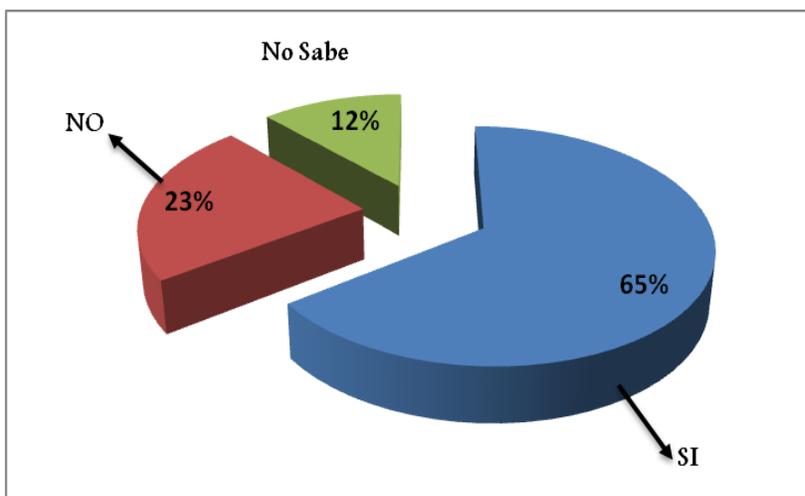
Como se puede observar de las personas que tienen planificado realizarse una cirugía estética; su principal objetivo es:

Cara: 30% arrugas, mientras que un 20% les interesaría los párpados, 20% nariz, 20% bolsas de los ojos y finalmente tan solo el 10% está interesado en intervenir los labios.

Cuerpo: 60% liposucción, mientras que un 20% glúteos y 20% mamas.

GRAFICO N° 47: Pregunta N° 3

¿Le interesaría recibir un masaje posterior a la operación?



Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Al 65% de las personas que tienen planificado realizarse una cirugía estética, le gustaría recibir un masaje posterior a la operación, lo cual es relevante al 23% de personas que no están interesadas por recibir dicho masaje y un 12% que se encuentra indeciso.

TABLA N° 49: Pregunta N° 4
¿Qué porcentaje de honorarios médicos estaría dispuesto a pagar?

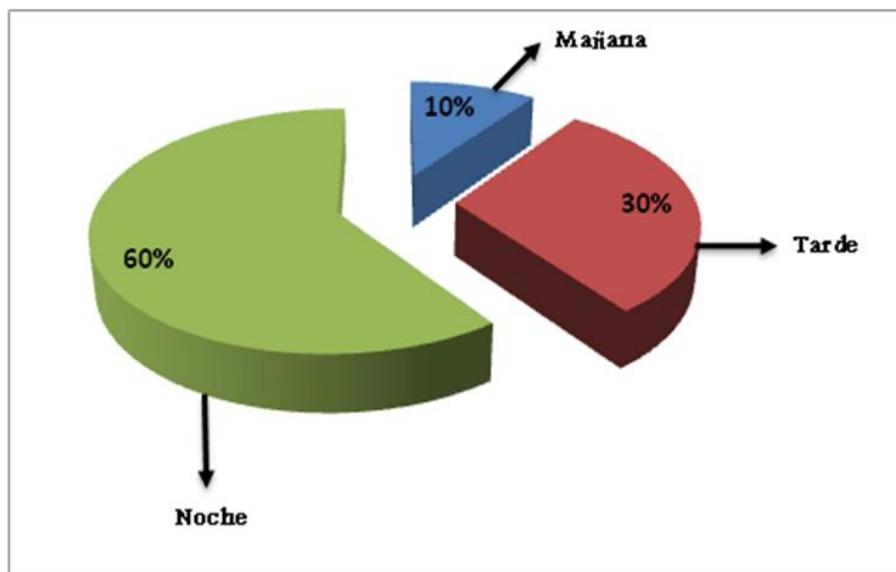
Cara	40% de los honorarios médicos
Cuerpo	60% de los honorarios médicos

Fuente: "L' ESSENCE SPA"
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Se logró determinar que las personas estarían dispuestas a cancelar el 40% de los honorarios médicos en lo referente a masajes de cara, y un 60% de los honorarios médicos en lo referente a masajes post-quirúrgicos en el cuerpo.

GRAFICO N° 48: Pregunta N° 5

¿Qué horario prefiere, para recibir los masajes post-quirúrgicos?



Fuente: "L' ESSENCE SPA"
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



En su mayoría en un 60% las personas quisieran acceder a este servicio en horarios nocturnos, mientras un 30% en la tarde y tan solo 10% en la mañana.

4.7 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

4.7.1 Segmentación de mercado

“Es el proceso de dividir un mercado en segmentos o grupos significativos, relativamente similares e identificables. No existe una sola forma de segmentar un mercado, es por eso que se deben utilizar diversas variables, solas y combinadas. A continuación se detallan las principales variables utilizadas para la segmentación de mercado.”¹⁶

Para efectos de nuestro proyecto se utilizaron las siguientes variables:

TABLA N° 50: Variables para la segmentación de mercado

Criterio de Segmentación	Segmento
Ubicación geográfica	Pichincha – Quito
Zona	Urbana
Región	Sierra
Edad	Entre 25 y 60 años
Sexo	Masculino y Femenino
Clase social	Media alta – Alta (P.E.A.O)
Ingresos	Quintiles 4 y 5
Estilo de vida	Nueva era
Beneficios buscados	Mejorar el tiempo de recuperación de las cirugías estéticas.

Fuente: INEC

Elaborado: Andrea Arcos Gómez

¹⁶ LAMB HAIR Mcdaniel, Marketing, pág 216 - 221



El servicio de terapias postquirúrgicas está dirigido a la Población Económicamente Activa Ocupada de los quintiles 4 y 5 hombres y mujeres entre 25 y 60 años, de clase media alta y alta que buscan mejor el tiempo de recuperación de las cirugías estéticas.

4.7.1.1 Metodología de la Investigación

a) Estimación del universo

El universo para el proyecto de implantar terapias post – quirúrgicas a L'ESSENCE SPA, ubicado en la ciudad de Quito constituye la Población Económicamente Activa Ocupada (PEAO) perteneciente a los quintiles 4 y 5.

TABLA N° 51: Determinación del universo

Concepto	Habitantes
Población Económicamente Activa de la ciudad de Quito.	736.564
PEA ocupada Urbana de la ciudad de Quito	678.558
PEA ocupada Urbana de la ciudad de Quito de los quintiles 4 y 5	349.016

Fuente: INEC

Elaborado: Andrea Arcos Gómez

b) Cálculo de la probabilidad de aceptación (P) y la probabilidad de rechazo (Q)

De la prueba piloto se obtuvo como resultado que de las personas que se realizarían una intervención quirúrgica, el 50% le interesaría recibir un masaje posterior, determinándose que la probabilidad de aceptación (P) es el 50% del segmento del mercado, es decir son los usuarios reales del servicio, y la probabilidad de rechazo (Q) es el 50%.



c) Cálculos del tamaño de la muestra

$$n = \frac{Z_c^2 * p^2 * q^2}{e^2}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 * (0,50)^2 * (0,50)^2}{(0,05)^2}$$

$$n = \frac{3,84 * 0,25 * 0,25}{(0,0025)}$$

$$n = 96,04$$

$$n = 96 \text{ encuestas}$$

4.7.2 Factores que afectan la Demanda

4.7.2.1 Tamaño y crecimiento de la población

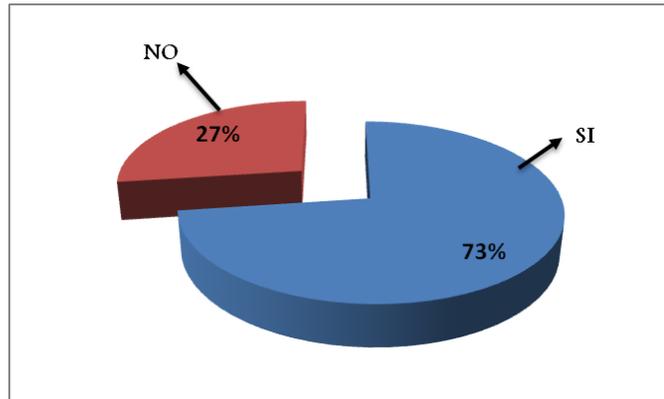
El crecimiento de la población es un factor importante para implementar el servicio de terapias post- quirúrgicas al SPA; en la Provincia de Pichincha se ha dado un crecimiento en la Población Económicamente Activa Ocupada a través del tiempo, lo cual es beneficioso para el SPA.

4.7.2.2 Hábitos de consumo

La investigación de campo mostró que del segmento de mercado propuesto, el 73% tiene la intención de realizarse una cirugía estética, de los cuales al 65% le interesaría recibir un masaje posterior a la cirugía estética.

GRAFICO N° 49: Pregunta N° 1

¿Tiene planificado realizarse una cirugía estética?

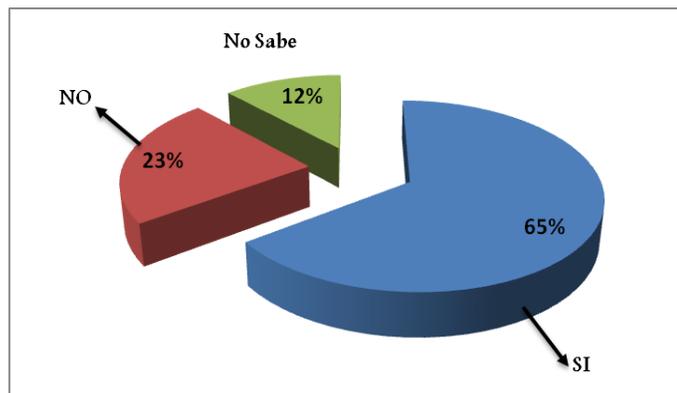


Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

GRAFICO N° 50: Pregunta N° 3

¿Le interesaría recibir un masaje posterior a una cirugía estética?



Fuente: "L' ESSENCE SPA"

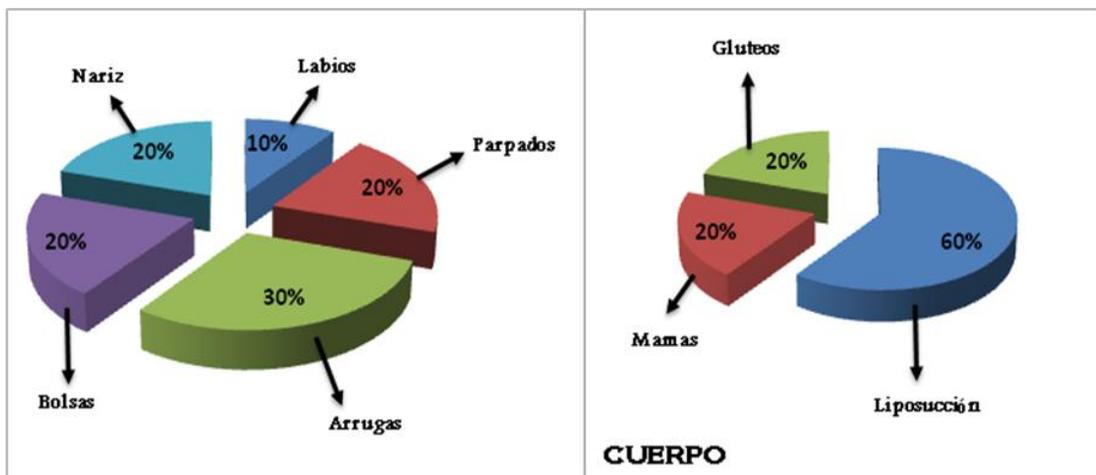
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

4.7.2.3 Gustos y preferencias

La encuesta mostró que las cirugías más comunes de cara son: 30% arrugas, 20% nariz, párpados y bolsas y 10% labios. En lo referente a cuerpo liposucción abdominal 60%, mamas y glúteos 20% respectivamente.

GRAFICO N° 51: Pregunta N° 2

¿A que parte se realizaría la cirugía?



Fuente: "L' ESSENCE SPA"
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Con lo cual se llegó a la conclusión que los servicios que tienen una mayor demanda en las operaciones de cara son las arrugas y en cuerpo la liposucción abdominal.

4.7.2.4 Niveles de ingreso

Las pautas para acceder a los servicios de terapias post- quirúrgicas que ofrece el SPA se derivan de las decisiones de compra según las restricciones de los recursos disponibles, por tal motivo, quienes tienen la decisión de compra, y no poseen un nivel de ingreso bueno, prefieren no



adquirir dichos servicios o adquirirlos a precios bajos sin importar muchas veces su calidad, como existen personas con poder adquisitivo alto que pueden acceder a servicios de buena calidad con precios elevados. De acuerdo a la investigación realizada del 73% de las personas que se realizarían una cirugía estética, al 65% que les interesaría un masaje posterior a la cirugía, están dispuestas a pagar 40% de los honorarios médicos en lo que se refiere a cara y 60% de los honorarios médicos en lo referente a las operaciones del cuerpo.

TABLA N° 52: Niveles de Precios

Cara	40% de los honorarios médicos
Cuerpo	60% de los honorarios médicos

Fuente: Encuesta

Elaborado: Andrea Arcos Gómez

4.7.3 Comportamiento histórico de la demanda

Debido a que las terapias post-quirúrgicas es un servicio nuevo, no se cuenta con una información histórica acerca de su comportamiento. Hace años, realizarse una cirugía estética se consideraba un lujo o un requerimiento quirúrgico, debido al factor económico que es muy importante para realizarse dichas operaciones Hoy en día se ha concebido una nueva forma de pensar acerca de verse bien, por lo cual este tipo de negocio se está incrementando en el mercado.

4.7.4 Clasificación de la Demanda

En relación a las necesidades que cubre puede ser:



- **Demanda de servicios no necesarios.** “Se derivan de una necesidad creada artificialmente, por gustos y preferencias.”¹⁷ Asistir a un SPA por terapias post - quirúrgicas no es una necesidad básica, depende en gran medida de la recuperación quirúrgica que cada persona desea tener.

En relación con su temporalidad puede ser:

- **Demanda continua.** Para que haya una mayor asistencia al SPA no es necesario que exista una fecha en especial, debido a que a las personas se intervienen quirúrgicamente en cualquier época del año.

De acuerdo a su destino puede ser:

- **Demanda final.** Se identifica con los servicios finales.¹⁸ Al asistir a un SPA se obtienen servicios finales como lo son las terapias post - quirúrgicas.

4.7.5 Demanda Actual

Demanda es el volumen de bienes y servicios que el mercado requiere para satisfacer una necesidad específica a un precio determinado. El análisis de la demanda tiene una importancia vital para los directivos en persecución de los objetivos de toda empresa de maximización de los beneficios, ventas, valor de la empresa, ganancias por acción, cuota de mercado o alguna combinación de todos ellos.¹⁹

¹⁷ NACIONAL FINANCIERA MÉXICO, Guía para la formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, pág 5

¹⁸ NACIONAL FINANCIERA MÉXICO, Guía para la formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, pág 5

¹⁹ BITTEL / J Ramsey, Enciclopedia del Management



4.7.5.1 Demanda actual del servicio

Para determinar la demanda actual del servicio se tomará en cuenta las preguntas 1 y 3 realizadas en la encuesta.

Se inicia estableciendo el mercado meta con base a la investigación de campo que se muestra a continuación:

TABLA Nº 53: Determinación del mercado meta en base a la investigación de campo

Concepto	Habitantes
Población Económicamente Activa de la ciudad de Quito.	736.564
PEA ocupada Urbana de la ciudad de Quito	678.558
PEA ocupada Urbana de la ciudad de Quito de los quintiles 4 y 5	349.016
PEA ocupada Urbana de la ciudad de Quito de los quintiles 4 y 5 que se realizarían cirugías estéticas (73%) (Pregunta 1)	254.781
PEA ocupada Urbana de la ciudad de Quito de los quintiles 4 y 5 que se realizarían cirugías estéticas y les interesaría recibir un masaje posterior a la operación (65%) (Pregunta 3)	165.608

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado: Andrea Arcos Gómez



4.8 COSTEO DEL PROYECTO QUE SE INCREMENTA

TABLA N° 54: COSTEO DEL PROYECTO QUE SE INCREMENTA

DETALLE	MATERIALES A UTILIZARSE	COSTO TRATAMIENTO POR PERSONA	COSTO TOTAL DEL SERVICIO UNITARIO	# DE TERAPIAS	TIEMPO DE DURACIÓN DEL SERVICIO	PRECIO UNITARIO
RINOPLASTIA	Materiales Requeridos Terapista Equipos Costos Indirectos Arriendo	\$ 1,15 \$ 5,05 \$ 0,29 \$ 0,97 \$ 1,39	\$ 8,85	15	2 Horas	\$ 25
LIPOSUCCIÓN ABDOMINAL	Materiales Requeridos Terapista Equipos Costos Indirectos Arriendo	\$ 1,02 \$ 5,05 \$ 0,77 \$ 1,39 \$ 1,39	\$ 9,63	25	2 Horas	\$ 32
CIRUGÍA DE CARA	Materiales Requeridos Terapista Equipos Costos Indirectos Arriendos	\$ 1,08 \$ 5,05 \$ 0,38 \$ 1,18 \$ 1,39	\$ 9,08	20	2 Horas	\$ 32
CIRUGÍA DE PARPADOS	Materiales Requeridos Terapista Equipos Costos Indirectos Arriendos	\$ 0,90 \$ 5,05 \$ 0,06 \$ 1,18 \$ 1,39	\$ 8,58	15	2 Horas	\$ 25
CIRUGÍA DE CUELLO	Materiales Requeridos Terapista Equipos Costos Indirectos Arriendo	\$ 1,02 \$ 5,05 \$ 0,29 \$ 0,56 \$ 1,39	\$ 8,31	15	2 Horas	\$ 25
GLÚTEOS Y MAMAS	Materiales Requeridos Terapista Equipos Costos Indirectos Arriendo	\$ 1,07 \$ 5,05 \$ 0,38 \$ 0,78 \$ 1,39	\$ 8,67	24	2 Horas	\$ 30

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



**TABLA Nº 55:
MATERIALES REQUERIDOS**

RINOPLASTIA				
	Volumen MI	Cantidad por tratamiento MI	Precio \$	Precio por tratamiento \$
Fluido thermo – relax	200	1,7	35	\$ 0,29
Geles antiinflamatorios	175	1,8	28	\$ 0,28
Mascarillas desinflamante	250	2,2	22	\$ 0,19
Mascarilla tonificante	250	2,2	22	\$ 0,19
Mascarilla de Barro	250	2,2	22	\$ 0,19
				\$ 1,15
LIPOSUCCIÓN ABDOMINAL				
Gel conductor	1000	10	13	\$ 0,13
Geles fríos	500	5,6	18	\$ 0,20
Colágeno	175	1,9	28	\$ 0,31
Barro Corporal	250	4,2	23	\$ 0,38
				\$ 1,02
CIRUGÍA CARA				
Fluido thermo – relax	200	1,7	35	\$ 0,29
Mascarillas hidroplasticas	250	2,2	25	\$ 0,22
Mascarillas de Barro	250	2,2	22	\$ 0,19
Mascarilla algas	250	2,2	22	\$ 0,19
Mascarilla de chocolate	250	2,2	22	\$ 0,19
				\$ 1,08
CIRUGÍA PARPADOS				
Fluido thermo – relax	200	1,7	35	\$ 0,29
Cremas de estiramiento	150	1,7	18	\$ 0,20
Mascarillas hidroplasticas	250	2,2	25	\$ 0,22
Mascarillas algas y fango	250	2,2	22	\$ 0,19
				\$ 0,90
CIRUGÍA CUELLO				
Gel conductor	1000	10	13	\$ 0,13
Fluido thermo – relax	200	1,7	35	\$ 0,29
Mascarillas hidroplasticas	250	2,2	25	\$ 0,22
Mascarillas de algas	250	2,2	22	\$ 0,19
Mascarillas de chocolate	250	2,2	22	\$ 0,19
				\$ 1,02
CIRUGÍA DE GLÚTEOS Y MAMAS				
Gel conductor	1000	10	13	\$ 0,13
Crema de masaje corporal	500	5,0	18	\$ 0,18
Envolturas Calientes				\$ 0,25
Vendas Frías	500	4,2	15	\$ 0,13
Barro	250	4,2	23	\$ 0,38
				\$ 1,07

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



En la tabla anterior se muestra los materiales necesarios para cada una de las terapias post-quirúrgica y su costo unitario.

TABLA N° 56
COSTEO ARRIENDO

	ARRIENDO MENSUAL	CENTROS DE TRATAMIENTOS	ESCENARIO OPTIMISTA [100%]	ESCENARIO CONSERVADOR (50%)
RINOPLASTIAS	\$ 800	6	\$ 1,39	\$ 2,78
LIPOSUCCIÓN ABDOMINAL	\$ 800	6	\$ 1,39	\$ 2,78
CIRUGÍA CARA	\$ 800	6	\$ 1,39	\$ 2,78
CIRUGÍA CUELLO	\$ 800	6	\$ 1,39	\$ 2,78
CIRUGÍA PARPADOS	\$ 800	6	\$ 1,39	\$ 2,78
GLÚTEOS Y MAMAS	\$ 800	6	\$ 1,39	\$ 2,78

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

En el cuadro se muestra el costo unitario de arriendo que generan cada uno de los centros de tratamientos.



TABLA N° 57:

COSTOS INDIRECTOS

	VALOR MENSUAL	RINOPLASTIA	LIPOSUCCION ABDOMINAL	CIRUGIA CARA	CIRUGIA PARPADOS	CIRUGIA CUELLO	GLUTEOS Y MAMAS	
AGUA	\$ 150	15%	25%	20%	20%	5%	15%	Escenario optimista 100% Escenario conservador
		0,23	0,39	0,31	0,31	0,08	0,19	
LUZ	\$ 250	15%	25%	20%	20%	5%	15%	Escenario optimista 100% Escenario conservador
		0,39	0,65	0,52	0,52	0,13	0,31	
TELEFONO	\$ 200	16,60%	16,60%	16,60%	16,60%	16,60%	16,60%	Escenario optimista 100% Escenario conservador
		33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	
TOTAL		0,97	1,39	1,18	1,18	0,56	0,78	Escenario optimista 100% Escenario conservador
		1,94	2,78	2,36	2,36	1,11	1,94	

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



**TABLA N° 58:
COSTEO DE EQUIPOS PARA TERAPIAS POST-QUIRURGICAS**

RINOPLASTIA						
EQUIPOS	PRECIO	TIEMPO DE VIDA UTIL	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR UNITARIO POR TRATAMIENTO	
					ESCENARIO OPTIMISTA [100% (96)]	ESCENARIO CONSERVADOR [50% (48)]
Equipo de ultrasonido	\$ 1.350,00	5	\$ 270,00	\$ 22,50	\$ 0,23	\$ 0,47
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69,00	\$ 5,75	\$ 0,06	\$ 0,12
					\$ 0,29	\$ 0,59
LIPOSUCCION ABDOMINAL						
Ultrasonido (Vaquium)	\$ 1.350,00	5	\$ 270,00	\$ 22,50	\$ 0,23	\$ 0,47
Maderas	\$ 35,00	5	\$ 7,00	\$ 0,58	\$ 0,01	\$ 0,01
Electrodos	\$ 300,00	3	\$ 100,00	\$ 8,33	\$ 0,09	\$ 0,17
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69,00	\$ 5,75	\$ 0,06	\$ 0,12
					\$ 0,39	\$ 0,77
CIRUGIA DE CARA						
Ultrasonidos	\$ 1.350,00	5	\$ 270,00	\$ 22,50	\$ 0,23	\$ 0,47
Electrodos	\$ 300,00	3	\$ 100,00	\$ 8,33	\$ 0,09	\$ 0,17
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69,00	\$ 5,75	\$ 0,06	\$ 0,12
					\$ 0,38	\$ 0,76

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**TABLA N° 59:
COSTEO DE EQUIPOS PARA TERAPIAS POST-QUIRURGICAS**

EQUIPOS						
CIRUGIA DE PÁRPADOS						
EQUIPOS	PRECIO	TIEMPO DE VIDA UTIL	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR UNITARIO POR TRATAMIENTO	
					ESCENARIO OPTIMISTA [100% (96)]	ESCENARIO CONSERVADOR [50% (48)]
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69,00	\$ 5,75	\$ 0,06	\$ 0,06
					\$ 0,06	\$ 0,06
CIRUGIA DE CUELLO						
Ultrasonido	\$ 1.350,00	5	\$ 270,00	\$ 22,50	\$ 0,23	\$ 0,25
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69,00	\$ 5,75	\$ 0,06	\$ 0,06
					\$ 0,29	\$ 0,31
GLUTEOS Y MAMAS						
Electrodos	\$ 300,00	3	\$ 100,00	\$ 8,33	\$ 0,09	\$ 0,09
Ultrasonidos	\$ 1.350,00	5	\$ 270,00	\$ 22,50	\$ 0,23	\$ 0,25
Camilla de Altura regulable	\$ 345	5	\$ 69,00	\$ 5,75	\$ 0,06	\$ 0,06
					\$ 0,38	\$ 0,40

Fuente: "L' ESSENCE SPA"

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



**TABLA N° 60
COSTEO DE MANO DE OBRA**

TERAPISTA CIRUGÍA CARA Y CUERPO								
Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	IESS (Anual)	Vacaciones	Total Ingresos Anual	Total ingresos mensual
\$ 350	\$ 4.200	\$ 350	\$ 218	\$ 350	\$ 525	\$ 175,00	\$ 5.818	\$ 484,83

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Total de ingresos mensuales	Horas de trabajos diarios	Horas de duración de cada tratamiento	Días de trabajo mensuales	Número de tratamientos mensuales	Escenario optimista (100%)	Escenario conservador (50%)
\$ 484,83	8	2	24	96	\$ 5,05	\$ 10,10

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

4.9 ESTABLECIMIENTO DE MÁRGENES DE UTILIDAD DEL NUEVO SERVICIO

**TABLA N° 61
RENTABILIDAD DE LAS TERAPIAS POST – QUIRÚRGICAS**

TERAPIAS POST – QUIRÚRGICOS				
DETALLE	PRECIO	COSTOS	BENEFICIO	PORCENTAJE
RINOPLASTIA	\$ 25,00	\$ 8,85	\$ 16,15	64,6%
LIPOSUCCIÓN ABDOMINAL	\$ 25,00	\$ 9,63	\$ 15,37	61,5%
CIRUGÍA CARA	\$ 25,00	\$ 9,08	\$ 15,92	63,7%
CIRUGÍA PARPADOS	\$ 25,00	\$ 8,58	\$ 16,42	65,7%
CIRUGÍA CUELLO	\$ 25,00	\$ 8,31	\$ 16,69	66,8%
GLÚTEOS Y MAMAS	\$ 25,00	\$ 8,67	\$ 16,33	65%

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



El cuadro que antecede, muestra los márgenes de utilidades que generarían el establecimiento del nuevo servicio de las terapias post-quirúrgicas.

4.10 ANÁLISIS DEL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

“L´ESSENCE SPA”

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

	2006	2007	2008	2009
Ventas				
Ventas Netas	140429,0	144719,2	107798,6	110980,5
(-) Costos de Ventas	53248,8	50961,7	35276,6	36242,1
= Utilidad Bruta en Ventas	87180,2	93757,5	72522,1	74738,4
(-) Gastos Operacionales	14045,2	16457,6	17783,6	19175,1
Gastos Administrativo	12814,0	14734,0	16142,0	17342,0
Gastos de Ventas	1231,2	1723,6	1641,6	1833,1
= Utilidad Operacional	73135,0	77299,8	54738,5	55563,3
= Utilidad antes Part. Trabajadores	73135,0	77299,8	54738,5	55563,3
(-) 15% Participación Trabajadores	10970,2	11595,0	8210,8	8334,5
= Utilidad Neta antes de impuestos	62164,7	65704,9	46527,7	47228,8
(-) 25% Impuesto a la Renta	15541,2	16426,2	11631,9	11807,2
= Utilidad Neta del Ejercicio	46623,6	49278,6	34895,8	35421,6

En el año 2009, la gestión operacional de la empresa produjo una utilidad neta de USD \$ 35.421,60 mil dólares; mientras que en el ejercicio fiscal del



2008 fue de \$ 34.895,8 mil dólares, teniendo un crecimiento del 1.51%; conforme se describe a continuación:

L´ ESSENCE SPA ANÁLISIS HORIZONTAL

	2008	2009	VARIACION 2008 -2009	
			VALOR	%
Ventas Netas	107.798,64	110.980,54	3.182	2,95%
Costos de Ventas	-35.276,59	-36.242,15	-966	2,74%
UTILIDAD BRUTA	72.522,05	74.738,40	2.216	3,06%
GASTOS OPERATIVOS	-17.783,56	-19.175,08	-1.392	7,82%
Gastos administrativos	-16.142,00	-17.342,00	-1.200	7,43%
Gastos de ventas	-1.641,56	-1.833,08	-192	11,67%
UTILIDAD OPERACIONAL	54.738,49	55.563,32	825	1,51%
UTILIDAD ANTES 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	54.738,49	55.563,32	825	1,51%
Provisión 15% participación trabajadores	-8.210,77	-8.334,50	-124	1,51%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	46.527,72	47.228,82	701	1,51%
Provisión impuesto a la renta	-11.631,93	-11.807,21	-175	1,51%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	34.895,79	35.421,62	525,83	1,51%

Fuente: L´ESSENCE Spa

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Del estado de resultados comparativo merece destacarse lo siguiente:

Al analizar las ventas netas de los años 2008 y 2009 de L´ESSENCE SPA registró un incremento del 3.182 mil de dólares, monto que representa un crecimiento del 2,95% con respecto al registrado del año 2008.



El costo de ventas que representa en el año 2009, indica una variación leve a comparación del año 2008, siendo éste, del 966 dólares, teniendo un crecimiento del 2,74%, pero pese a ello obtiene una utilidad bruta del 74.738 mil de dólares que representa un margen del 67,34% de las ventas.

La empresa en el año 2009, registró una utilidad operacional de USD 55.563 mil dólares, equivalente al 50,07% de las ventas mientras que en el año 2008 presenta un margen del 70,78%, reflejando una reducción con respecto al año 2008, debido a que en el año 2009 presenta un incremento de los gastos operativos de la empresa, pero pese a ello la empresa registra ganancia.

**L´ ESSENCE SPA
ANÁLISIS VERTICAL**

	2008	2009	% 2008	% 2009
Ventas Netas	107.798,64	110.980,54	100%	100%
Costos de Ventas	-35.276,59	-36.242,15	-32,72%	-32,66%
UTILIDAD BRUTA	72.522,05	74.738,40	67,28%	67,34%
GASTOS OPERATIVOS	-17.783,56	-19.175,08	-16,50%	-17,28%
Gastos administrativos	-16.142,00	-17.342,00	-14,97%	-15,63%
Gastos de ventas	-1.641,56	-1.833,08	-1,52%	-1,65%
UTILIDAD OPERACIONAL	54.738,49	55.563,32	50,78%	50,07%
UTILIDAD ANTES DEL 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	54.738,49	55.563,32	50,78%	50,07%
Provisión 15% participación trabajadores	-8.210,77	-8.334,50	-7,62%	-7,51%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	46.527,72	47.228,82	43,16%	42,56%
Provisión impuesto a la renta	-11.631,93	-11.807,21	-10,79%	-10,64%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	34.895,79	35.421,62	32,37%	31,92%

Fuente: L´ESSENCE Spa

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



CAPITULO V: ESTRUCTURACIÓN DEL TITULO VALOR

5.1 ANÁLISIS DEL REQUERIMIENTO DE LOS INVERSIONISTAS

Se define al Mercado de Valores como el vínculo entre el inversionista y el empresario. El Mercado de Valores en el Ecuador no es muy grande ni muy variado sin embargo las empresas que llegan a él deben tener estructuras organizacionales bien definidas y transparencia en todo el giro del negocio, por ello no todas las empresas califican, adicionalmente deben ser empresas que demanden montos que para los inversionistas sean atractivos.

5.1.1 Establecimiento del mercado meta

El Mercado de Valores actual está compuesto por tres tipos de inversionistas: inversionistas de corto plazo, mediano plazo y largo plazo, los que con diferentes montos de acuerdo a su naturaleza demandaran la emisión de títulos valores del SPA L'ESSENCE.



TABLA N° 62: Administradoras de fondos

ADMINISTRADORAS DE FONDOS	PLAZO
Interfondos Administradora de Fondos y Fideicomisos	Corto Plazo
AFP Génesis Administradora de Fondos y Fideicomisos	Corto Plazo
Bolivariano Administradora de Fondos y Fideicomisos	Corto Plazo
Administradora de Fondos y Fideicomisos FODEVA S.A	Corto Plazo
Fiduciaria del Pacifico	Corto Plazo
Administradora de Fondos y Fideicomisos Produfondos	Corto Plazo
Administradora de Fondos y Fideicomisos BG S.A.	Corto Plazo
Fideival S.A. Administradora de Fondos y Fideicomisos	Corto Plazo
Administradora de Fondos del Pichincha Fondos Pichincha	Corto Plazo
AIG metropolitana	Mediano Plazo
Alianza	Mediano Plazo
Aseguradora del Sur	Mediano Plazo
Atlas	Mediano Plazo
BMI	Mediano Plazo
Seguros Cervantes	Mediano Plazo
Seguros Colonial	Mediano Plazo
Colvida	Mediano Plazo
Ecuatoriano Suiza	Mediano Plazo
Seguros equinoccial	Mediano Plazo
Equivida	Mediano Plazo
Hispana de Seguros	Mediano Plazo
Seguros Pichincha	Mediano Plazo
Reaseguradora del Ecuador	Mediano Plazo
Reaseguradora Universal	Mediano Plazo
IESS	Largo Plazo
ISSFA	Largo Plazo
ISSPOL	Largo Plazo

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



5.1.2 Cálculo de la muestra

Para realizar el cálculo de la muestra de manera apropiada, se aplicara la siguiente formula estadística:

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{N * E^2 + Z^2 * p * q}$$

Donde;

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

E= Error

p = Probabilidad de éxito o que el evento ocurra.

q = Probabilidad de fracaso o que el evento no ocurra.

Z = Margen de confiabilidad, la distribución normal que producirá el nivel deseado de confianza (para un nivel de confianza del 95% o un e= 0,05)

Z = 1,96

CALCULO DE LA MUESTRA	
Valor estadístico (Z)	1.96
P = Probabilidad de ocurrencia	0.5
Q = Probabilidad de Fracaso	0.5
Población (N)	60
Error E	10%
Nivel de confianza	95%

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{N * E^2 + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{1,96^2 * 60 * 0,5 * 0,5}{60 * 0,10^2 + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 14$$

El número de encuestas a realizarse son 14, de acuerdo a la fórmula estadística finita.

5.1.3 Diseño de la encuestas

Se desarrollará una encuesta para determinar los requerimientos de los posibles inversionistas.



ENCUESTA

OBJETIVO: Evaluar la posibilidad de que personas externas inviertan en un SPA a través del mercado de Valores y los requerimientos de los mismos.

TIPO DE NEGOCIO:

- b) Corto Plazo () b) Mediano Plazo () c) Largo Plazo ()

BANCO DE PREGUNTAS

1.- ¿Estaría interesado en comprar obligaciones de un SPA?

- a) Si () b) No ()

Nota: Si su respuesta es SI continuar la encuesta, si su respuesta es NO por favor no continúe.

2.- ¿Cómo le gustaría que se amortice el capital?

- a) Mensual () c) Semestral ()

- b) Trimestral () d) Anual ()

3.- ¿Cómo le gustaría que se pague el interés?

- a) Mensual () c) Semestral ()

- b) Trimestral () d) Anual ()

4.- ¿Qué rendimiento espera con una calificación?

- a) AAA 6,5% () b) AA 7,7 % () c) A 8,5% ()

5.- ¿Qué monto le interesaría comprar?

- a) 51.000 A 100.000 b) 50.000

6.- ¿En qué plazo le gustaría invertir?

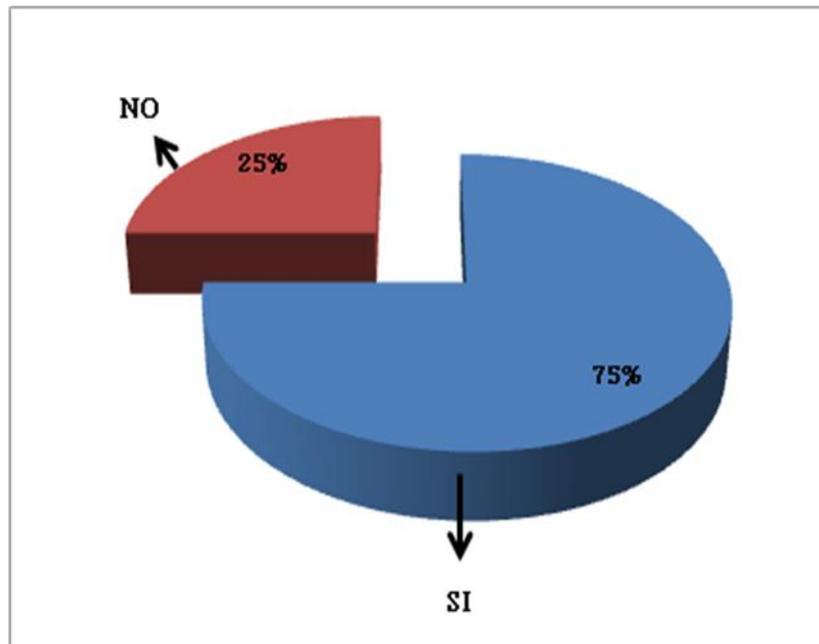
- a) Corto Plazo () b) Mediano Plazo () c) Largo plazo ()

5.1.4 Tabulación de los datos

La tabulación de datos nos permita visualizar de mejor manera el interés de las personas sobre invertir en una empresa que tiene amplias expectativas de éxito y expansión.

GRAFICO N° 52: Pregunta N° 1

¿Le interesaría comprar obligaciones de un SPA?

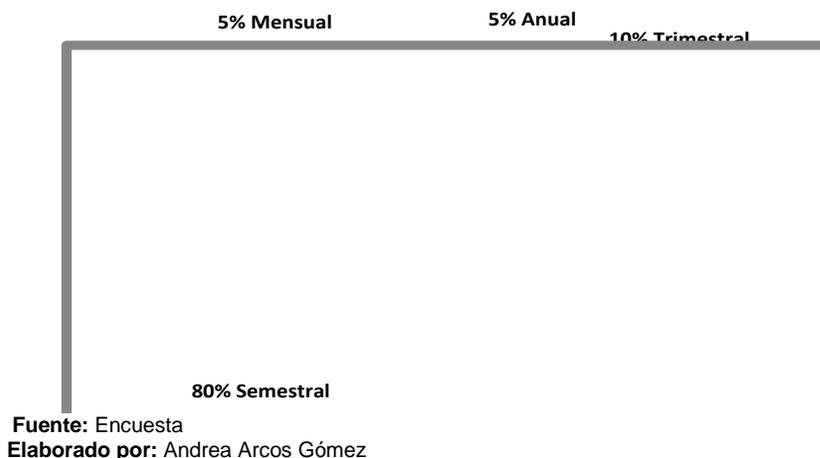


Fuente: Encuesta
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Como se puede observar en el gráfico que antecede, de la encuesta realizada a los posibles inversionistas, el 75% de ellos les interesaría comprar obligaciones de un Spa mientras que a un 25% no le interesaría adquirir dichas obligaciones.

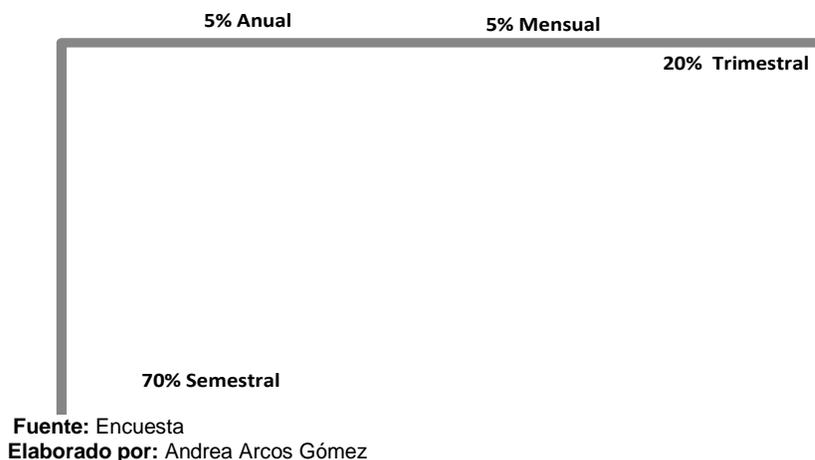


GRAFICO N° 53: Pregunta N° 2 ¿Cómo le gustaría que se amortice el capital?



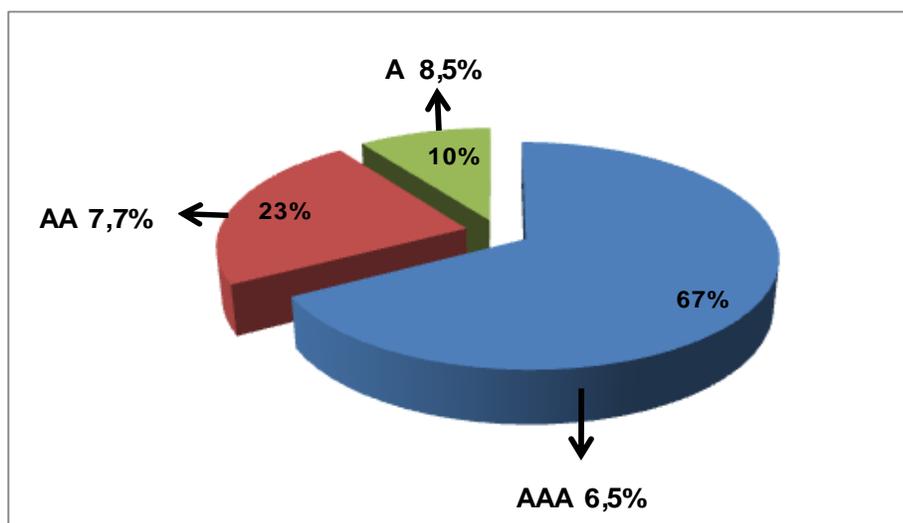
Como se puede observar al 80% de los inversionistas les gustaría que el capital se amortice de manera semestral, mientras que al 10% de estos les gustaría que sea trimestralmente, mientras que aun 5% le gustaría que se amortice de manera mensual y 5% prefieren que la amortización sea de manera anual.

GRAFICO N° 54: Pregunta N° 3 ¿Cómo le gustaría que se pague el interés?



La encuesta nos refleja que al 70% de los inversionistas les gustaría que el pago del interés se realice de manera semestral, al 20% preferiría que el pago de intereses se realice de manera trimestral, mientras que un 5% prefiere que el pago se realice de manera mensual y por último de igual manera un a 5% de los inversionistas les gustaría que el pago de los intereses se realice de manera anual.

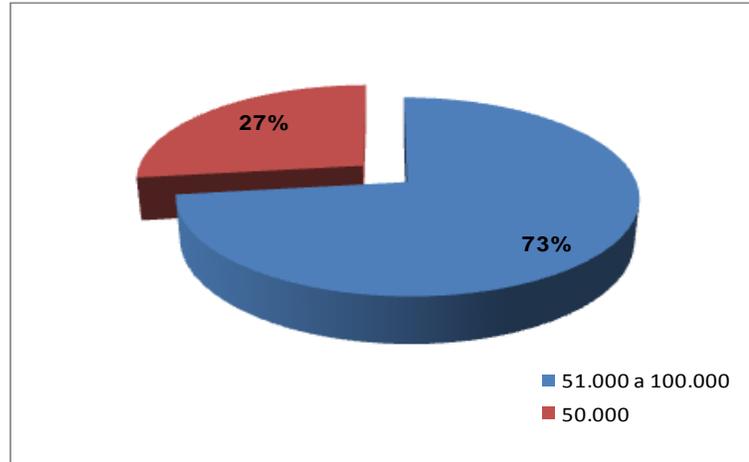
GRAFICO N° 55: Pregunta N° 4
¿Qué rendimiento espera con una calificación?



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

En conformidad con los resultados obtenidos en las encuestas realizadas, se concluye que el 67% de los inversionistas esperan obtener un rendimiento del 6,5% con una calificación de riesgo de AAA, mientras que el 23% de los inversionistas esperarían obtener un rendimiento del 7,7% con una calificación de riesgo AA y el 10% el porcentaje menor de ellos esperarían obtener un rendimiento del 8,5% con una calificación de riesgo A.

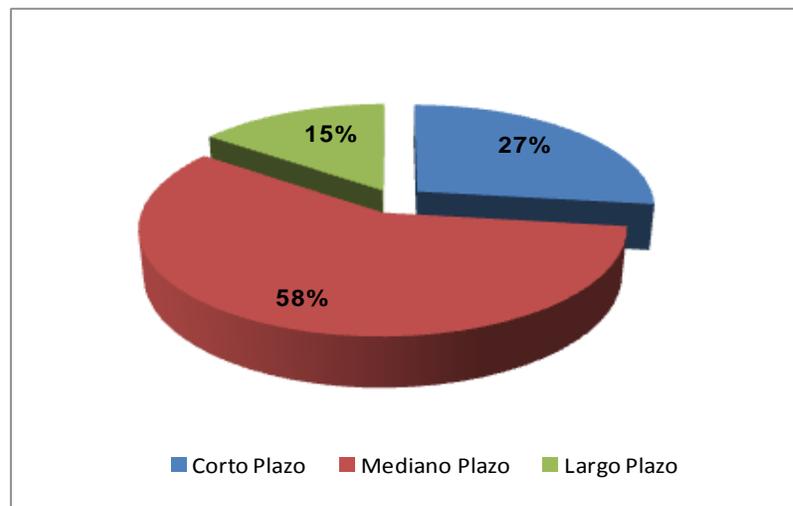
GRÁFICO N° 56: Pregunta N° 5 ¿Qué monto le interesaría comprar?



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Los inversionistas presentan una tendencia de inversión de 73% a invertir en un monto que sea de 51.000 a 100.000, mientras que un 27% de los inversionistas tiene tendencia a invertir un monto de 50.000 dólares.

GRAFICO N° 57: Pregunta N° 6 ¿En qué plazo le gustaría invertir?



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez



En conformidad con los resultados obtenidos de las encuestas, se puede concluir que el 58% de los inversionistas desean invertir a mediano plazo, mientras que un 27% invertiría a corto plazo y tan solo el 15% desea invertir a largo plazo.

TABLA Nº 63: CUADRO DE RESUMEN DE LOS REQUERIMIENTOS DE LOS INVERSIONISTAS

PROPUESTA DE EMISIÓN DE OBLIGACIONES PARA UN SPA	
1. ¿Estaría interesado en comprar obligaciones de un SPA?	La encuesta determinó que el 75% de los encuestados tienen interés en adquirir obligaciones del SPA L'ESSENCE.
2. ¿Cómo le gustaría que se amortice el capital?	La preferencia de los posibles inversionistas, para recibir un pago de la amortización de capital es de un 80% con un pago semestral
3. ¿Cómo le gustaría que se pague el interés?	La preferencia de los posibles inversionistas, para recibir un pago de la amortización de capital es de un 70% con un pago semestral.
4. ¿Qué rendimiento espera con una calificación?	Las encuestas realizadas, concluyen que los 67% de los inversionistas esperan obtener un rendimiento del: AAA 6,50%



5. ¿Qué monto le interesaría comprar?	En conformidad con los resultados obtenidos en la encuesta el 73% de los inversionistas le interesaría comprar un monto entre 51.000 a 100.000 dólares.
6. ¿En qué plazo le gustaría invertir?	Las encuestas muestran que el 58% de los inversionistas prefiere invertir a mediano plazo.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

5.2 ESTABLECIMIENTO DEL DESTINO DE LA EMISIÓN DE LAS OBLIGACIONES

“L’ ESSENCE” SPA iniciará su nueva línea de negocio referente a las terapias post-quirúrgicas lo cual le permitirá posesionarse en el mercado como uno de los mejores Spas de la ciudad de Quito, de tal manera que se acceda a captar recursos de inversionistas con el fin de aumentar su capacidad instalada y adquirir equipos que permita optimizar los resultados de los tratamientos que el Spa ofrece.

El destino de recursos que obtendrá “L’ ESSENCE” Spa a través de obligaciones, está dirigido a la compra de equipos, materia prima, mano de obra y a la compra de una casa de 600 m² de construcción con terreno de



650m². De tal manera que la empresa disponga de todos los recursos necesarios que busque satisfacer la demanda de los clientes

5.3 JUSTIFICACIÓN DEL MONTO REQUERIDO

De acuerdo al análisis financiero realizado para la implementación de una nueva línea de negocio el valor que requiere la empresa es:

TABLA N° 64: Requerimiento

REQUERIMIENTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NUEVA LÍNEA DE NEGOCIO	
Materia Prima	3.175
Equipos	6.020
Mano de obra	1.454,50
Costos indirectos	1.740
Casa (600m ² de construcción) y terreno de 650m ²	285.000
Total del Requerimiento	297.390,50

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

El costo de maquinaria o equipos asciende a \$ 6.020 que comprende:

TABLA N° 65: Equipos requeridos

EQUIPOS	PRECIO	UNIDADES	TOTAL
Equipo de ultrasonido	\$ 1.350	1	\$ 1.350
Camilla de Altura regulable	\$ 345	3	\$ 1.035
Ultrasonido (Vaquium)	\$ 1.350	2	\$ 2.700
Maderas	\$ 35	1	\$ 35
Electrodos	\$ 300	3	\$ 900



Esta maquinaria permite desarrollar las diversas terapias post – quirúrgicas, a través, de la estimulación que los mismos generan para lograr que la piel se desinflame y a su vez recupere su elasticidad.

Se ha destinado un monto de \$ 285.000 para la compra de una casa de 600m² de construcción y terreno de 550m² donde funcionará el Spa.

El costo que la empresa requiere para desarrollar las terapias es de \$6.369,5, el cual consta de costos indirectos (luz, agua, teléfono), mano de obra y material o materia prima para poder brindar las diversas terapias.

L'ESSENCE SPA

ESTADO DEL FLUJO DE EFECTIVO (Ventas de servicios existentes)						
CUENTAS	2009	2010	2011	2012	2013	2014
INGRESOS						
Ventas Netas	110.980,5	113.063,00	115.184,54	117.345,88	119.547,78	121.791,00
Ingresos Financieros	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE INGRESOS	110.980,50	113.063,00	115.184,54	117.345,88	119.547,78	121.791,00
Costos de Ventas	36.242,2	35.762,9	35.290,0	34.823,3	34.362,8	33.908,4
Sueldos y Salarios	17.342,00	19.249,62	21.367,08	23.717,46	26.326,38	29.222,28
Promoción y Publicidad	1.833,08	2.034,72	2.258,53	2.506,97	2.782,74	3.088,84
TOTAL DE EGRESOS	55417,23	57047,24	58915,60	61047,76	63471,96	66219,56
FLUJO REAL	55.563,27	56.015,77	56.268,94	56.298,13	56.075,83	55.571,44

Elaborado por: Andrea Arcos
Fuente: L'Essence Spa

Se muestra el Estado del Flujo de Efectivo de las ventas de los servicios existentes, es decir el flujo de efectivo no toma en cuenta la nueva línea de negocio que el Spa ampliara. La proyección de las ventas de los servicios



existentes se realizó a través de uno de los métodos de proyección de ventas denominado Tasa de crecimiento, la cual determina que el crecimiento de las ventas por año es del 1,9%, mientras que el costo de ventas decrece en -1,3% anualmente; en lo referente a los gastos operativos, como lo son: Gastos de Ventas y Gastos administrativos crecen anualmente un 11%.

L'ESSENCE SPA

ESTADO DEL FLUJO DE EFECTIVO					
CUENTAS	2010	2011	2012	2013	2014
INGRESOS					
Ventas Netas	171.368,00	179.320,04	187.894,93	197.151,74	207.155,35
Ingresos Financieros	0	0	0	0	0
TOTAL DE INGRESOS	171.368,00	179.320,04	187.894,93	197.151,74	207.155,35
Costos de Ventas	56.402,87	57.993,95	59.797,69	61.834,64	64.127,42
Sueldos y Salarios	19.249,62	21.367,08	23.717,46	26.326,38	29.222,28
Promoción y Publicidad	5.447,22	5.841,66	6.269,25	6.733,14	7.236,76
TOTAL DE EGRESOS	81099,71	85202,69	89784,40	94894,15	100586,46
FLUJO REAL	90.268,30	94.117,35	98.110,53	102.257,59	106.568,90

Elaborado por: Andrea Arcos
Fuente: L'Essence Spa

Se muestra el Estado del Flujo de Efectivo Proyectado de las ventas de los servicios existentes y el nuevo servicio implementado.

El Estado del flujo de Efectivo Proyectado refleja que la empresa dispone de capital necesario para los cinco años que dura la emisión de obligaciones que se realizará en el Mercado de Valores, el crecimiento de Ventas luego de incluir la nueva línea de negocio que consiste en las terapias post-quirúrgicas será aproximadamente de un 60%, debido a la demanda que dichas terapias pudieran tener, para los próximos años se prevé que las ventas de la nueva



línea de negocio aumenten un 10% debido a los datos que se tienen del crecimiento anual de las operaciones estéticas, según datos de la Sociedad Ecuatoriana de Cirugía Plástica. Es decir que anualmente las ventas conjuntas crecerán un 11,9%. (1,9% anual crecimiento de servicios existentes y 10% de crecimiento anual de la nueva línea de negocio)

5.4 JUSTIFICACIÓN DEL PLAZO DE LA EMISIÓN

La empresa debe mantener liquidez para atender el giro del negocio adicionalmente debe contar con recursos suficientes para honrar las obligaciones emitidas en el Mercado de Valores por ello como la Inversión es en activos, el plazo que el flujo permite es de cinco años; de las encuestas realizadas a los inversionistas del mercado de valores se desprende que tiene en un 58% el interés en adquirir títulos valores de mediano plazo en donde estaría comprendido el plazo de cinco años y de esta manera existe la perfecta relación entre la oferta y la demanda.

5.5 ESTABLECIMIENTO DEL PAGO DE CAPITAL E INTERESES

De acuerdo a la encuesta realizada a los inversionistas del Mercado de Valores ecuatoriano donde se ofertará el título valor emisión de obligaciones del Spa, el capital e interés que les interesa que se les pague es semestralmente y el plazo de la emisión es de 5 años



TABLA N° 66:

Tabla de amortización de la emisión de obligaciones

L'ESSENCE SPA

Monto : \$ 300.000
Interés : 6,5%
Plazo : 5 años
Dividendos : Semestrales
Valor Dividendo : \$ 35.629,32
Días por periodo : 180 días

Cuota	Periodo	Interés	Capital	Renta	Capital Reducido
0					300.000
1	180	(\$ 9.750,00)	(\$ 25.869,32)	(\$ 35.619,32)	\$ 274.130,68
2	360	(\$ 8.909,25)	(\$ 26.710,07)	(\$ 35.619,32)	\$ 247.420,60
3	540	(\$ 8.041,17)	(\$ 27.578,15)	(\$ 35.619,32)	\$ 219.842,45
4	720	(\$ 7.144,88)	(\$ 28.474,44)	(\$ 35.619,32)	\$ 191.368,01
5	900	(\$ 6.219,46)	(\$ 29.399,86)	(\$ 35.619,32)	\$ 161.968,15
6	1080	(\$ 5.263,96)	(\$ 30.355,36)	(\$ 35.619,32)	\$ 131.612,79
7	1260	(\$ 4.277,42)	(\$ 31.341,91)	(\$ 35.619,32)	\$ 100.270,89
8	1440	(\$ 3.258,80)	(\$ 32.360,52)	(\$ 35.619,32)	\$ 67.910,37
9	1620	(\$ 2.207,09)	(\$ 33.412,23)	(\$ 35.619,32)	\$ 34.498,13
10	1800	(\$ 1.121,19)	(\$ 34.498,13)	(\$ 35.619,32)	(\$ 0,00)
Totales		(\$ 56.193,22)	(\$ 300.000,00)	(\$ 356.193,22)	

Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

Al financiar USD 300.000 a cinco años con pagos de capital e interés semestral a un rendimiento del 6,5% con una calificación AAA el dividendo es de USD 356.193,22 y al término de la emisión se cancelará USD 56.193,22 por concepto de intereses.



FLUJO PROYECTADO

CUENTAS	FLUJO PROYECTADO				
	2010	2011	2012	2013	2014
FLUJO DISPONIBLE PARA PAGO DE OBLIGACIONES	90.268,30	94.117,35	98.110,53	102.257,59	106.568,90
PAGO DE OBLIGACIONES DEL MERCADO DE VALORES	71.238,64	71.238,64	71.238,64	71.238,64	71.238,64
FLUJO DISPONIBLE DE ACCIONISTAS	19.029,65	22.878,70	26.871,89	31.018,94	35.330,25

Elaborado por: Andrea Arcos
Fuente: L'Essence Spa

Del Flujo Proyectado donde se incorporó la nueva línea de negocio que es las terapias post-quirúrgicas se demostró que existe flujo disponible para honrar la emisión de obligaciones, de esta manera si las ventas llegaran a disminuir en un 20% el pago de las obligaciones no se verían afectados.

FLUJO DE EFECTIVO

(Con una disminución en ventas del 20%)

CUENTAS	2010	2011	2012	2013	2014
INGRESOS					
Ventas Netas	137.094,40	143.456,03	150.315,95	157.721,39	165.724,28
Ingresos Financieros	0	0	0	0	0
TOTAL DE INGRESOS	137.094,40	143.456,03	150.315,95	157.721,39	165.724,28
Costos de Ventas	45.122,30	46.395,16	47.838,15	49.467,71	51.301,94
Sueldos y Salarios	15.399,70	17.093,66	18.973,97	21.061,10	23.377,82
Promoción y Publicidad	4.357,77	4.673,33	5.015,40	5.386,51	5.789,41
TOTAL DE EGRESOS	64879,76	68162,15	71827,52	75915,32	80469,16
FLUJO REAL	72.214,64	75.293,88	78.488,42	81.806,07	85.255,12
FLUJO DISPONIBLE PARA PAGO DE OBLIGACIONES	72.214,64	75.293,88	78.488,42	81.806,07	85.255,12
PAGO DE OBLIGACIONES DEL MERCADO DE VALORES	71.238,64	71.238,64	71.238,64	71.238,64	71.238,64
FLUJO DISPONIBLE DE ACCIONISTAS	976,00	4.055,23	7.249,78	10.567,43	14.016,47

Elaborado por: Andrea Arcos
Fuente: L'Essence Spa



5.6 ESTABLECIMIENTO DE GARANTÍAS

Las Garantías de esta emisión será constituir un fideicomiso en garantía y al patrimonio autónomo se le transferirán 3 departamentos, los mismos que son de propiedad de los dueños del SPA. Dichos departamentos están valorados de la siguiente manera:

2 suites (70m c/u)	\$160.000
1 Departamento (150m)	\$180.000
1 local comercial (100m)	\$150.000

En caso de incumplir se procederá a vender dichos bienes al 50% del valor comercial, con el fin de obtener la recuperación inmediata.

- **Establecimiento de series de emisión (desde 5000 10.000 20.000 y 50.000)**

La emisión se realizará de la siguiente forma con ello se pretende atender la diversidad de valores.

SERIE A	VALOR	CANTIDAD	TOTAL
	5.000	10	50.000
	10.000	7	70.000
	20.000	4	80.000
	50.000	2	100.000
TOTAL A EMITIR			\$ 300.000



- **Establecimiento del agente colocador**

El Agente Colocador se lo seleccionará con los siguientes aspectos de ponderación:

FACTOR	PONDERACIÓN	CASA DE VALORES
Precio	50%	
Presencia en el Mercado de Valores	15%	
Certeza de colocar el 100%	35%	
TOTAL	100%	
	Bueno	1
	Malo	2
	Optimo	3

1. Para la empresa el precio es el factor más importante en razón que se ha esforzado por obtener una calificación AAA y este costo incide directamente al costo del rendimiento que se paga al inversionista.
2. La certeza de colocar en el 100% da una señal al mercado que la empresa cumplió con todas las expectativas de los inversionistas y para futuras emisiones le queda la puerta abierta.
3. La credibilidad y presencia del colocador es importante debido a que este es parte complementaria de que es una emisión seria.

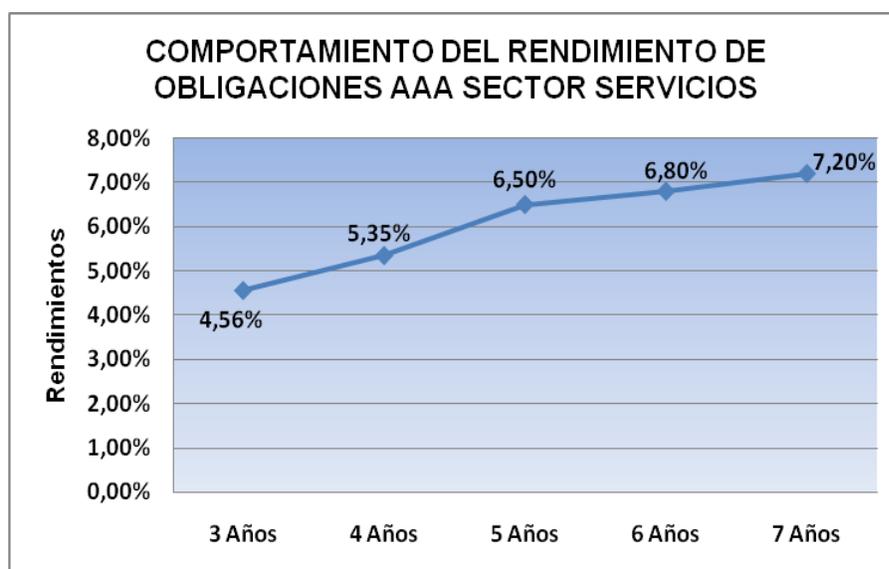
5.7 FIJACIÓN DE LA TASA DE INTERÉS

La tasa de interés que devenga la emisión de obligaciones dependerá de la calificación de riesgo y del giro del negocio se fijará el rendimiento de la



emisión de obligaciones basado en el vector de precios realizado por la Bolsa de Valores de Quito, para empresas del sector de servicios.

GRAFICO Nº 58: Comportamiento del rendimiento de obligaciones AAA Sector Servicios



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Andrea Arcos Gómez

5.8 CALIFICACIÓN DE RIESGO

- **Sostenibilidad de los flujos**

Los ingresos de la empresa son procedentes de la línea de negocio existente mas la nueva línea del negocio, la misma dará excedentes de liquidez.



- **Garantías**

La empresa se respaldará a través de la creación de un fideicomiso en garantía y al patrimonio autónomo se le transferirán 3 departamentos, los mismos que son de propiedad de los dueños del SPA. Dichos departamentos están valorados de la siguiente manera:

2 suites (70m c/u)	\$160.000
1 Departamento (150m)	\$180.000
1 local comercial (100m)	\$150.000

En caso de incumplir se procederá a vender dichos bienes al 50% del valor comercial, con el fin de obtener la recuperación inmediata.

5.9 SÍNTESIS DE LA CARACTERÍSTICAS DE LA EMISIÓN

L'ESSENCE SPA. ha considerado para la emisión de obligaciones, captar recursos de inversionistas del mercado de inversiones de corto, mediano y largo plazo, con lo cual mediante encuesta realizada a un total de 14 empresas, determinó que el 75% de los encuestados adquiriría obligaciones de L'ESSENCE SPA. con un monto de 50.000 a 100.000 dólares americanos, debido a que por el momento no existe mucha información que asegure la permanencia de este mercado en el Mercado de Valores siendo las terapias post- quirúrgicas nuevas en el mercado.

Inversión	\$ 300.000
Amortización del capital	Semestralmente
Rendimiento deseado por inversionistas	6,50 %



L´ESSENCE SPA, invertirá el dinero en la compra de infraestructura (casa y terreno), maquinaria, materia prima, mano de obra, entre otros costos. Por lo cual la inversión es de \$ 300.000.

La empresa respaldará el financiamiento con un fideicomiso elaborado sobre propiedades de los dueños del SPA.



CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

1. En los últimos años las personas muestran mayor interés en tener un cuerpo con formas, simétrico y escultural, y de igual manera un rostro corregido de imperfecciones, este sentir del género humano ha permitido que se prolifere las intervenciones quirúrgicas con la cirugía estética; estas intervenciones generan traumas (hinchazón, hematomas, etc.) los mismos que en forma normal requieren de un lapso de tiempo para obtener el resultado esperado, sin embargo las personas deben reincorporarse a sus actividades casi de forma inmediata, por lo que requieren ayuda especializada a fin de cumplir con este objetivo.
2. Los desafíos profesionales que exigen las actividades económicas en este siglo, generan personas ansiosas, nerviosas y con un estrés elevado; esta alteraciones ocasionan una baja de las defensas, siendo vulnerables a las enfermedades virales y de esta manera el rendimiento de la persona decrece, los retos actuales no permiten este tipo de decrecimientos por lo que se debe buscar mecanismos adicionales que ayuden a superar estos rendimientos decrecientes.



3. Las intervenciones quirúrgicas, como su nombre lo indica son utilizadas para transformar, pero parte de su éxito depende de su desinflamación y que la piel recobre su elasticidad, por ello requiere de ayuda profesional para obtener los mejores resultados
4. De acuerdo a nuestra hipótesis con la implementación de las terapias post-quirúrgicas se lograría incrementar las utilidades en un 40% y minimizar los tiempos de recuperación de las intervenciones disminuyéndolas un 20% del tiempo. De acuerdo a los estudios realizados se determinó que con la implementación de la nueva línea de negocio, se lograría incrementar las utilidades alrededor de un 60%.
5. El sector empresarial mira como una alternativa de financiamiento al Mercado de Valores, cuyos rendimientos van acorde a los niveles de seguridad, manejo el negocio y sostenibilidad en el tiempo del mismo ello permite que los negocios transparenten su información y de esa manera crezca la demanda de recursos a través de títulos valores



6.2 RECOMENDACIONES

1. Buscar convenios con médicos cirujanos para que ellos recomienden el uso de los tratamientos post- quirúrgicos, en terapias de Spa.
2. Difundir las bondades que tienen los masajes de descontracturación con esencias de plantas medicinales y la cromoterapia, la misma que elimina las alteraciones nerviosas de ansiedad y estrés permitiendo levantar el sistema inmunológico y mejorar la concentración intelectual y la capacidad de razonar.
3. Utilizar productos y tecnología de calidad que ayuden a cubrir las necesidades de los clientes y de esta forma, los mismos que hagan uso de este servicio posteriormente recomienden o publiciten su uso en un SPA.
4. Se recomienda obtener una calificación de AAA o AA basada en un flujo suficiente para responder con el pago de títulos valores y garantías necesarias y de fácil realización que respalden al inversionista en un evento fortuito.



BIBLIOGRAFIA

- BITTEL / J Ramsey, Enciclopedia del Management

- FABOZZI - Modigliani, Mercados e Instituciones Financieras; México; Editorial Prentice Hall.

- LAMB HAIR Mcdaniel, Marketing, pág 216 – 221

- PHILIP Kother Gary, “Fundamentos de mercadotecnia”, Segunda Edición, Capitulo 4, Pág109.

- OCHOA Setzer, G. Administración financiera. (2002). México: McGraw Hill.

- DICCIONARIO TÉCNICO FINANCIERO ECUATORIANO: glosario de términos, Luis Alberto Chiriboga Rosales, Luis Alberto, Quito, Editorial Impretec.

- DICCIONARIO TÉCNICO ENCICLOPÉDICO DE TÉRMINOS TÉCNICOS”, Javier L. Collazo, McGRAW-HILL

- DICCIONARIO CONTABLE...Y MÁS: DICCIONARIO DE CONTABILIDAD, FINANZAS, AUDITORÍA, ADMINISTRACIÓN Y AFINES. Dávalos, N. & Córdova J., G. (2003). Quito: Corporación Edi Abaco.



- ENCICLOPEDIA INTERACTIVA ADMINISTRACIÓN TOTAL DE LA CALIDAD, SENA, Colombia Año 2000.
- La FAMILIA, Revista del Comercio (4 de Octubre 2009), Especial Estética, Pág10
- NACIONAL FINANCIERA MÉXICO, Guía para la formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, pág 5.
- <http://www.proyectosfindecarrera.com/definicion/cirugia-plastica.htm>
- <http://www.publispain.com/cirugia-estetica>
- <http://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado>
- <http://www.secap.ec>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/cirugias>
- <http://www.ecuadorencifras.ec>
- <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Inflacion/anual/Inflacion2005.pdf>
- <http://www.bce.fin.ec>



- [http://www.inec.ec/Glosario de términos](http://www.inec.ec/Glosario%20de%20términos)