

Capítulo V
"PLAN DE NEGOCIOS"

V PLAN DE NEGOCIOS

5.1 Resumen Ejecutivo

Ante el estilo de vida tan acelerado que se vive en la actualidad, se identificó la oportunidad de satisfacer la demanda de las personas que requieren cuidar y embellecer su cuerpo pero al mismo tiempo relajarse y eliminar el estrés que provoca ese estilo de vida. Esto puede lograrse a través de la creación de un negocio que permita satisfacer las necesidades ya mencionadas, pero al mismo tiempo recuperar la inversión realizada, obtener ganancias y mantenerse en el mercado, para esto se han identificado las siguiente ventajas competitivas:

- Innovación de servicios únicos en Puebla
- Excelentes Instalaciones y equipos con tecnología de punta
- Excelente Servicios y atención especializada.

De acuerdo con el análisis financiero se determinó que la inversión necesaria para la creación de este negocio es de \$ 1,027,199 y una tasa interna de rendimiento de 38%.

5.2 Descripción del Negocio

Este negocio es un spa de clasificación local o Day spa, en el cual se ofrecen tratamientos para mejorar la belleza y armonía del cuerpo con sesiones que pueden durar unas horas, un día o varias sesiones de unas horas. Sin embargo, este Day spa es un concepto más completo ya que cuenta con servicios únicos en Puebla, tal y como pueden encontrarse en un spa de

destino, diseñados especialmente para relajar y eliminar el estrés y lograr la renovación de cuerpo, mente y espíritu.

5.2.1 Misión

La Misión de la empresa es:

Lograr que nuestros clientes se sientan completamente relajados y consentidos en un ambiente de tranquilidad y confianza que proporcionan nuestras excelentes instalaciones, proporcionándoles servicios de excelente calidad, ya que creemos que su salud, bienestar, belleza y armonía son lo más importante para nosotros.

5.3 Plan de Marketing

5.3.1 Descripción de los Servicios

Como ya se mencionó anteriormente los servicios que se proporcionarán en este Day Spa son dirigidos a mejorar la estética, la salud, relajación y armonía de los clientes. En la siguiente tabla se muestran los servicios con los que cuenta, los cuales podrán brindarse al público por separado o en los paquetes elaborados de acuerdo a la demanda de estos servicios. Posteriormente se describen cada uno de los servicios y paquetes mencionados en la **tabla**

5.1

Tabla 5.1 “Servicios del Day Spa”

<u>SERVICIOS “DAY SPA”</u>	
<u>Faciales</u>	<u>Corporales</u>
Limpieza facial	Sauna Exfoliante
Tratamiento Nutritivo	Tratamientos Hidratante
Tratamiento Hidratante	Tratamiento Reafirmante
Tratamiento Reafirmante (sin equipo/ con equipo)	Tratamiento Reductivo
Tratamiento Anti Envejecimiento	Tratamientos Anticelulítico
	Tratamiento Estrías
<u>Masajes</u>	<u>Envolturas</u>
Sueco	De Algas
Shiatsu	De Fango
Drenaje Linfático	De Parafina
Reflexología	De Parafango
Aromaterapia	
<u>SERVICIOS INNOVADORES:</u>	
<u>Anti estrés y Relajación</u>	
Talasoterapia	
Flotario	
Janzú	
*Brossage complementario para los tratamientos faciales y corporales	

Fuente: Elaboración propia

Limpieza Facial:

Es un tratamiento básico para equilibrar la piel y devolver luminosidad a base de una limpieza profunda de la cara con vapor, extracción, mascarillas, masajes y una ampollita de hidratación nutritiva o anti- edad.

Tratamiento Nutritivo

Este tratamiento esta dirigido para pieles que han perdido vitalidad por efectos externos como sol o frío y requieren vitaminas de refuerzo.

Tratamiento Hidratante

Es para pieles que han perdido un grado de hidratación por efectos del clima o paso del tiempo, su objetivo es recuperar balance hídrico de la piel.

Tratamientos Reafirmantes

Este tratamiento puede darse sin equipo o con equipo, el primero consiste en aportar nutrientes que apoyen el colágeno y elastina de la piel para evitar la flacidez.

El tratamiento con equipo es llamado también “Electro Impulso”, y se basa en un grado bajo de impulsos eléctricos que ayudan a reafirmar los músculos como glúteos, senos y abdomen; a eliminar celulitis y ayuda también en los tratamientos para bajar de peso.

Tratamiento Anti Envejecimiento

Este tratamiento está dirigido a pieles que han perdido la firmeza, vitalidad e hidratación o que están propensas a sufrir con mayor rapidez los cambios que se presentan con el paso del tiempo. Consiste en una hidratación intensiva a base de nutrientes que ayudan a recuperar la firmeza y vitalidad de la piel.

Tratamiento Corporal Hidratante

Este tratamiento aporta los niveles de hidratación necesarios para aquellas pieles asoleadas o que requieren hidratación especial.

Tratamiento Anticelulítico

Específico para tratar los problemas de cúmulos de grasa en zonas no deseadas que a través de productos cuyos componentes facilitan la respuesta de la piel antes este problema anti estético como lo es la celulitis.

Tratamiento Reductivo

Este tratamiento es para efecto de lipólisis en zonas específicas con la ayuda de equipo y producto destinado con estos fines, puede darse también a través de fango y algas.

Tratamiento Estrías

Destinado a tratar de evitar la pérdida de elasticidad, dándole nutrición e hidratación a las antiestéticas estrías.

Masaje Shiatsu

Tipo de masaje procedente de Oriente que consiste en realizar presiones sobre determinadas zonas del cuerpo consideradas como puntos de energía del organismo.

Masaje Drenaje linfático

Este masaje ayuda a nuestro cuerpo a eliminar toxinas a través de un masaje suave en las áreas donde están localizados los nodos linfáticos proporcionando un mejor flujo de toxinas en el sistema linfático de manera que pueden eliminarse más fácilmente

Reflexología

Este es un masaje extremadamente efectivo ya que es una técnica para curar incorporando mente, cuerpo y espíritu sin tratar sintomáticamente las enfermedades. Tratando a la persona como un todo, introduciéndolo a un estado de balance y armonía.

Aromaterapia

Masaje de aceites esenciales aromáticos de plantas y flores, que provocan la relajación o la actividad del organismo estimulando el flujo natural linfático.

Envoltura de Algas

Es una envoltura de algas marinas puras, crema hidratante de algas y aceites esenciales que ayudan a remineralizar, reafirmar y revitalizar el cuerpo.

Envoltura en Fango o Fangoterapia:

Es una envoltura de lodo que promueve el desalojo de las toxinas y quita dolores musculares así como oxigena y remineraliza.

Envoltura Parafina

Es un tratamiento en cual se sumerge el cuerpo en parafina templada, cubriéndolo después con un film transparente que al quitarlo después de 15 minutos deja la piel suave, hidratada y aumentan la movilidad muscular y de articulaciones.

Envoltura Parafango

Es una combinación de parafina y ceniza volcánica natural para estimular la movilidad y la relajación de las articulaciones y de los músculos para aliviar dolores originados por enfermedades o heridas.

Brossage (Innovación)

Consiste en un tratamiento para pulir finamente la piel a base de una serie de cepillos y sales satlicylic que ayudan a crear una textura muy fina en el exterior de la piel.. Este servicio es un complemento de los tratamientos faciales y corporales.

Talasoterapia (Innovación)

Masaje de presión en jacuzzi con sales minerales, el cual ayudan a aliviar problemas musculares, artritis, reumatismo y dolores de espalda, así como a desintoxicar mientras proporciona nutrientes y oxigena.

Flotario (Innovación)

Es una cápsula de flotación donde se experimenta el mayor nivel de relajación y descanso mientras se flota sobre 30 cm de agua concentrada en 450 Kilos de sales Epsom y a la

temperatura del cuerpo logrando los siguientes beneficios: Reducir la frecuencia cardiaca e hipertensión, reduce el consumo de oxígeno y aumenta la producción de éste, reduce los niveles de sustancia bioquímica asociados al estrés y reduce también la presión sanguínea mientras incrementa la circulación del flujo de sangre y oxigenación al cerebro.

Janzú (Innovación)

Es una técnica acuática basada en la habilidad del agua de transmitir energía y relajación, mientras se flota en una tina (Holandesa) especialmente diseñada para ayuda a nuestro cuerpo a eliminar los nudos de tensión y relajarse en un estado natural inducido a la meditación, permitiendo a nuestro cuerpo soltar un flujo constante de energía y armonizar nuestros canales internos.

Paquetes

Estos paquetes fueron realizados de acuerdo a los resultados de investigación obtenidos donde encontramos que los servicios que más utilizarían son: tratamiento reafirmante o electo impulso, brossage, janzú, talasoterapia, sauna exfoliante y flotario. En la siguiente tabla se muestran los paquetes que se proporcionarían:

Tabla 5.2 “Paquete Básico”

<p>PAQUETE BÁSICO</p> <p>1 Limpieza Facial</p> <p>1 Sauna Exfoliante</p> <p>1 Masaje Drenaje Linfático (60 min)</p> <p>PAQUETE BÁSICO ROSTRO</p> <p>1 sesión de Brossage</p> <p>3 sesiones de Tratamiento Nutritivo, Hidratante, Reafirmante(según diagnostico)</p> <p>PAQUETE BÁSICO CUERPO</p> <p>1 sesión de Sauna Exfoliante</p> <p>10 sesiones Electro Impulso</p> <p>PAQUETE BÁSICO RELAJACIÓN</p> <p>1 Masaje Shiatzu (80 min)</p> <p>1 Envoltura de Algas</p> <p>1 Sesión de Florario</p>

Fuente:Elaboración Propia

5.3.2 Análisis del Mercado

Los spas son un concepto que cada vez tiene más aceptación entre las personas que viven en grandes ciudades, debido a que el ritmo acelerado de vida y constantes presiones a que están sometidos, hace que encuentren en un concepto como éste una solución a este tipo de problemas.

Pero debido a estas condiciones de estilo de vida, el concepto de spa el cual es un servicio completo que va desde hospedaje, diagnóstico y tratamientos de 3 hasta 7 días; no sería tan factible como un Day Spa en una ciudad con estas características de estilo de vida, en el cuál se pueden encontrar servicios que se otorgan en un spa con la diferencia de que en lugar de quedarse tantos días se pueden recibir estos beneficios en tan solo unas horas.

5.3.2.1 Tamaño del Mercado

En la ciudad de Puebla el tamaño de la población (**Anexo 3**) que se encuentra entre 20 y 60 años, que trabajan más de 41 horas a la semana y reciben más de 10 salarios mínimos mensuales es de 26,580 (Instituto nacional de estadística, geografía e informática, 2001)

5.3.2.2 Segmentación

El segmento meta al que se dirige el negocio es: Hombres y Mujeres entre 20 y 60 años de clase media alta y alta que se encuentren sometidos a constantes presiones lo cual les genera estrés.

5.3.2.3 Clientes

De acuerdo con los resultados obtenidos del instrumento de medición, los cuales sirvieron también para conocer al cliente se obtuvieron los siguientes resultados.

El 73 % es económicamente activo, de los cuáles la mayoría son profesionistas y empleados, el rango de ingresos que reciben es entre \$5,000 y \$15,000, el rango de edad en que se encuentran esta entre 20 y 30 años, y el 87 % son mujeres. Por lo que podemos determinar

que las mujeres son quienes tienen más tendencia a visitar este tipo de negocios; esto puede ser debido a los servicios como faciales y corporales que son dirigidos a mujeres.

Se encuentra una oportunidad en los profesionistas y empleados los cuáles pueden acudir a este tipo de servicios para atender necesidades como tratamientos que ayuden a combatir el estrés y que reciben los ingresos suficientes como pagar este tipo de servicios.

5.3.2.4 Competencia

De las 131 personas que han visitado algún “Day Spa o “Spa” 66 personas si conocían un “Day Spa o “Spa en Puebla. Los principales competidores identificados son: el “Spa del Hotel Fiesta Americana”; “Visage Day Spa”; “Piel, Alma y Cuerpo” y “Skin Care Center”. Sin embargo la gente lo percibe como servicios cuya atención e instalaciones son buenas a precios accesibles y con una ubicación buena para ellos.

Con esto se puede percibir que no hay una fuerte participación del mercado a estos competidores ya que no son muy identificados o conocidos por el mercado.

5.3.3 Determinación de estrategias

A continuación se presenta la determinación de ventaja competitiva, precios, promoción y publicidad utilizadas como estrategias para entrar al mercado.

5.3.3.1 Determinación de ventajas competitivas

La principal ventaja competitiva radica en los nuevos servicios con tecnología única en Puebla y que están dirigidos a atender las necesidades de reducir el estrés y lograr la relajación y armonía del cuerpo, estos servicios son: flotario, janzú y talasoterapia. También se considera una oportunidad, el horario para las personas que no puedan asistir en horarios comerciales.

Otras ventajas con las que contamos son excelentes instalaciones con espacios amplios, iluminados y mobiliario ergonómico, diseñadas especialmente para que los clientes se sientan cómodos y confiados cada vez que visiten el Day Spa. La atención especializada y calidad en el servicio es otra ventaja ya que las cosmetólogas que proporcionarán los tratamientos se encuentran especialmente capacitadas para brindar servicios como en los mejores spas de Europa.

5.3.3.2 Determinación de Precios

Los precios se ofrecerán fueron determinados tomando en cuenta el costo de los materiales utilizados y los precios de la competencia, considerando también la información proporcionada por el Centro de Estudios de Estética y Cosmetología Albada. En la siguiente tabla se muestran los precios individuales, así como de los paquetes:

Tabla 5.3 Precios del “Day Spa”

<u>"SERVICIOS "DAY SPA"</u>			
<u>Faciales</u>		<u>Corporales</u>	
Limpieza facial	\$300	Sauna Exfoliante	\$300
T. Nutritivo	\$400	T. Hidratante (10 sesiones)	\$3150
T. Hidratante	\$400	T. Reafirmante(10 sesiones)	\$3500
T. Reafirmante		T. Reductivo (10 sesiones)	\$2800
ó Electro Impulso	\$500	T. Anticelulítico(12 sesiones)	\$3500
T. Reafirmante		T. Estrías (1 sesión)	\$600
Sin equipo	\$400		
T. Anti Edad	\$500		
<u>Masajes</u>		<u>Envolturas</u>	
Sueco (50 min.)	\$350	De Algas	\$560
Shiatsu (45 Min.)	\$450	De Fango	\$560
Shiatsu (80 min)	\$600	De Parafina	\$700
Drenaje Linfático(60 min.)	\$450	De Parafango	\$700
Reflexología(45 min.)	\$350		
Aromaterapia			
<u>SERVICIOS INNOVADORES:</u>			
<u>Anti estrés y Relajación</u>		<u>PAQUETES</u>	
Talaso terapia	\$420	Paquete Básico	\$950
Flotario	\$560	Paquete Básico Rostro	\$1200
Janzú	\$420	Paquete Básico Cuerpo	\$3500
		Paquete Básico Relajación	\$770
		Paquete Relajación Total	\$1260
*Brossage complementario para los tratamientos faciales y corporales			

Fuente Elaboración propia

5.3.3.3 Determinación de la promoción

La promoción del negocio se hará a través de publicidad y promoción de ventas. La promoción de ventas consistirá en:

- Convenios de descuentos a empresas del 10% al presentar credencial de la empresa. Este es otro punto de vital importancia ya que siendo los empleados de las empresas los que están constantemente sometidos a presión y estrés que genera el trabajo, al ofrecer este tipo de descuentos se logrará atraer su atención hacía el negocio para que lo conozcan y se hagan clientes del mismo. Por lo que se hará mucho énfasis en la búsqueda de empresas para establecer este tipo de convenios.
- Descuentos a estudiantes que presenten cupones con las que se tenga convenio.
- Cliente consentido, el cual consistirá en una tarjeta que será perforada por cada servicio que reciban y por cada 5 perforaciones recibirán una sesión de masaje por 5 tratamientos faciales, una envoltura por 5 tratamientos corporales y una sesión de flotario por 5 paquetes adquiridos.

5.3.3.4 Determinación de Publicidad

La publicidad utilizada será de tipo informativa, siendo un punto importante porque con esto se pretenderá informar al cliente sobre la misión y ventaja competitiva del negocio, así como convencerlo de utilizar nuestros servicios y se hará a través de:

- Trípticos (**Anexo 4 y 5**) que enfatizan la misión del negocio así como la ventaja competitiva del mismo. Este tríptico se elaborará en papel de calidad, a color y con imágenes que muestren los equipos e instalaciones; así como los precios de los paquetes que se ofrecen. Estos trípticos serán repartidos en los más importantes centros comerciales de Puebla, universidades como Udlu e Ibero, y al personal administrativo de empresas como Volkswagen y Adams.

5.4 Plan de Operaciones

El plan de operaciones es una parte importante de este plan de negocios ya que con éste se establecerán los procesos, recursos materiales y humanos.

5.4.1 Localización del Negocio

Como ya se menciona en el plan de marketing el negocio estará ubicado en la colonia “La Paz” ya que este lugar fue elegido de acuerdo a las necesidades de cercanía de los futuros clientes. La ubicación del negocio respecto a el proveedor de materia prima el cual es “Germaine Capuccini”, es bueno ya que está ubicado en la Plaza Galería Las ánimas.

5.4.2 Descripción del Plan de Operaciones

En esta parte del plan de operaciones se describirán los procesos, los recursos materiales necesarios, recursos humanos, la distribución de las instalaciones del negocio, infraestructura, costos e inversiones.

5.4.2.1 Procesos

El proceso de operaciones iniciará desde que el cliente se pone en contacto con la empresa y termina con la atención del recepcionista para la programación de su próxima visita en caso de que haya adquirido algún paquete o varias sesiones. En el **anexo 6** aparecen el diagrama enfocados al objeto del proceso identificando los siguientes momentos de verdad que son de vital importancia para que el cliente perciba la calidad y atención de los servicios que está recibiendo y quede completamente satisfecho los cuáles son:

1. Contacto del cliente con la recepcionista para solicitar información, costos, etc. esta actividad es un momento de verdad de suma importancia ya que dependiendo del trato y la información el cliente tomará la decisión de comprar algún servicio, el contacto puede ser vía telefónica o bien personal cuando el cliente visite las instalaciones.
2. Recepción del cliente al llegar al “Day Spa” también es importante que el cliente se sienta atendido e importante desde que llega al negocio
3. Diagnóstico de la cosmetóloga, siendo importante porque se transmitirá la experiencia y conocimiento de la cosmetóloga para que el cliente se sienta con la confianza de saber que está siendo atendido por expertos.
4. El cliente recibiendo el servicio, es el momento de verdad más importante porque de este punto dependerá la satisfacción del cliente.
5. Confirmación del recepcionista para próxima visita o bien despedida del recepcionista hacia el cliente. Es importante detectar la actitud que tiene el cliente después de los servicios para plantear mejoras para la siguiente visita.

5.4.2.2 Detección de Materiales necesarios

La materia prima para realizar alguno de los tratamientos faciales son: desmaquillante, tónico, crema de día, crema de noche, mascarilla, activos (ampolletería especial para rostro).

Para los tratamientos corporales: crema para masaje, esencia, mascarilla o crema especial, así como insumos para ambos tratamientos como son: algodones, gasas y pañuelos desechables. En cuanto al equipo requerido para la realización de los servicios es el siguiente: cápsula de flotación, tina holandesa, jacuzzi, liposuctor ultrasónico externo, sauna vapor.

5.4.2.3 Recursos Humanos necesarios

El equipo humano es una parte importante para la correcta operación y éxito del negocio, derivado de los procesos anteriormente descritos y a las necesidades percibidas en cuanto administración del negocio, se detectaron las siguientes necesidades en cuanto a recursos humanos: administrador, secretaria y cosmetólogas. Las descripciones de los puestos son las siguientes:

Administrador: Su función principal es de administrar los recursos de manera eficiente con el fin de lograr los propósitos de cualquier empresa que son: recuperar la inversión y generar ganancias. También será la encargada de supervisar que los procedimientos de operación mostrados en el anexo 3 se cumplan para que tanto los servicios como la

atención que brinden a los clientes del Day Spa sean de la completa satisfacción de los mismos.

- **Secretaria:** Esta persona apoyará en actividades administrativas, vigilará que las existencias de materiales sean las adecuadas para la correcta operación de los servicios, otra actividad importante será la recepción y despedida a los clientes al momento de llegada y salida del negocio o en su caso programación de próxima visita, así como dar la información necesaria que requieran los clientes que hagan contacto con la empresa, debido a que es el primer contacto que se tendrá con el cliente es necesario que la persona que ocupe este puesto tenga habilidades especiales para lograr informar y convencer al cliente de los servicios que se ofrecen y los beneficios de los mismos.

- **Cosmetólogas:** Son las personas expertas en el área de spa, con los conocimientos y experiencia en el tratamiento de las diferentes áreas del cuerpo, así como de la promoción de los beneficios de estos.

5.4.2.4 Distribución del “Day Spa”

En el **anexo 7** aparece la distribución de las instalaciones del Day Spa esto con el fin de identificar los recursos y espacios que forman parte de los momentos de verdad.

5.4.2.5 Infraestructura física

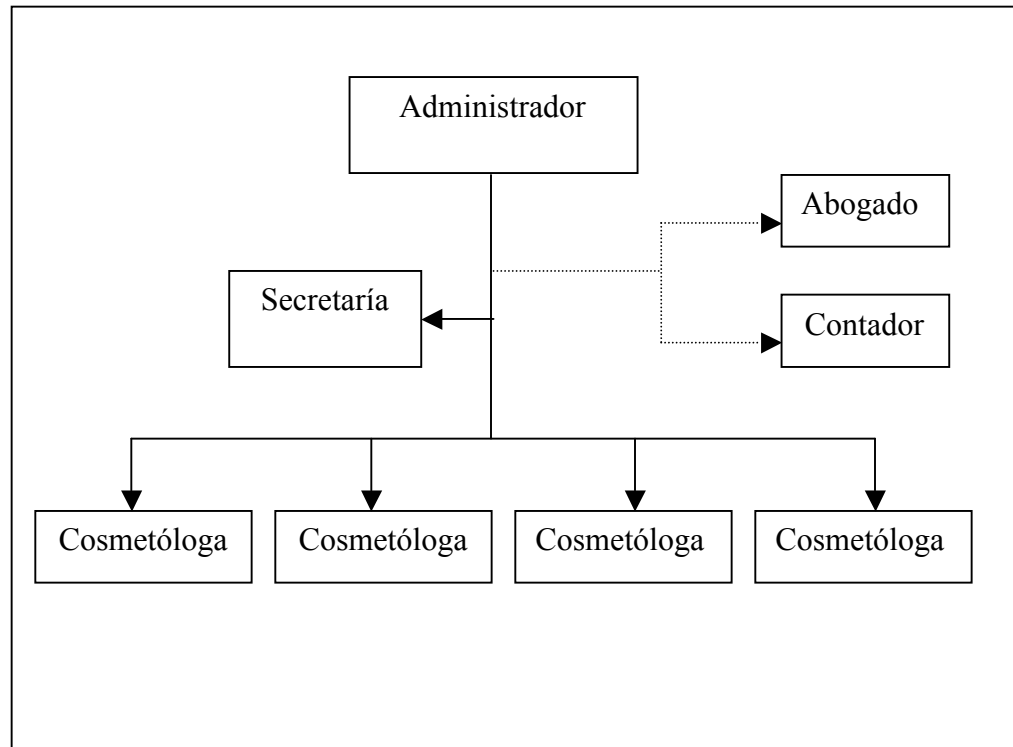
La estructura física es el edificio e instalaciones en donde se llevan a cabo los servicios. Este negocio tiene una superficie de 30 m², ya que de acuerdo a las características de un spa tipo local, este no debe ser mayor a 72m².

5.5 Plan de Organización

En esta sección se especificara la estructura organizacional de la empresa, la forma de reclutamiento y contratación, así como los asesores externos que colaboraran con la empresa.

5.5.1 Estructura del “Day Spa”

La estructura organizacional de le empresa se muestra en el siguiente organigrama donde aparecen los nombres de los puestos y se refleja también los canales de comunicación de la misma.

Tabla 5.4 “Estructura Organizacional de la Empresa”

Fuente: Elaboración propia

5.5.2 Reclutamiento y selección

Esta es una parte fundamental ya que por medio del reclutamiento, selección y contratación se formará el equipo de trabajo con habilidades especiales que lleven a cumplir con la misión y los objetivos de la empresa.

El proceso de reclutamiento de los terapeutas se hará a través de las recomendaciones hechas por el Centro de Estudios de Estética y Cosmetología Albada quienes se encargan de formar a cosmetólogos especializados en el área de spa que conocen el funcionamiento de los equipos por lo que no es necesario capacitarlos, la selección de

estos se realizará de acuerdo a pruebas psicológicas de personalidad que nos muestren que tan orientado se encuentra hacia el servicio al cliente.

En cuanto al proceso de reclutamiento para el resto de los puestos se realizará a través de contactos con universidades y anuncios en periódicos. La selección de los mismos se realizará por medio de la revisión de curriculum y entrevistas personales.

5.5.3 Asesores Externos

Como asesores externos se contará con la colaboración de un contador y un abogado, el primero asesorará en todos los procesos contables que se requieran realizar para la empresa, el abogado será quien asesore en los problemas laborales así como en la elaboración de los contratos de trabajo o bien otros asuntos legales, pagándoles una iguala mensual de dos mil pesos al contador y dos mil quinientos pesos al abogado.

5.6 Plan financiero

Inversión

En la tabla 5.5 se muestra la maquinaria y equipo que se requiere para iniciar el negocio así como sus costos. También se muestra los gastos de mobiliario.

Tabla 5.5 “Inversión en maquinaria y equipo”

<u>Concepto</u>	<u>Costo</u>
Maquinaria y Equipo:	
Computadora PC	\$11000
Multifuncional	\$2199
Equipo Sauna	\$8000
Bélex 08	\$50000
Presor 03	\$25000
Corpo 02	\$150000
Jacussi	\$11000
Capsula de flotación	\$350000
Tina holandesa	\$360000
Planchas para masaje	\$6000
Total maquinaria y equipo	\$989199
<u>Mobiliario</u>	
Mobiliario de cabinas	\$12000
Escritorio	\$20000
Sillas	\$10000
Sillones	\$6000
Teléfono	2000
Total mobiliario	\$38000

Fuente: Elaboración propia

El lugar donde estará ubicado el negocio se rentará por lo que no hay que incurrir en inversión en edificio pero se pagará una renta mensual de ocho mil pesos mensuales.

Ventas

Las ventas fueron calculadas por servicios que resultaron con más demanda. Se consideró la población con las características del mercado meta que estarían dispuestas a asistir a

esos servicios y aplicando un porcentaje de incremento en ventas para los siguiente años del 10%.

Sueldos

Como ya se menciona en el plan de organización se contará con un administrador, secretaria y cosmetólogas. En la siguiente tabla se muestra el pago que se les realizará

Tabla 5.6 “Salarios de los empleados del Day Spa”

Mano de Obra directa	sueldo mensual	comisión	Total sueldo	beneficios	TOTAL
Cosmetologas 4 empleadas	3,000	489	3,489	1,047	4,535
Salarios			13,955		167,462
1 Administrador	5,000		5,000	1,500	78,000
1 Secretaria			4,000		48,000
igual a contador			2,000		24,000
igual a abogado			2,500		30,000
					180,000

Fuente: Elaboración propia

Depreciación

De acuerdo al código fiscal de la federación, el porcentaje de depreciación para la computadora y multifuncional será del 30%, para el equipo utilizado para los tratamientos es de 10% así como el mobiliario del negocio. En la tabla 5.7 aparece la depreciación por año.

Tabla 5.7 “Tabla de depreciación”

TABLA DE DEPRECIACIÓN					
	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Equipo	97,600	97,600	97,600	97,600	97,600
PC	4,400	4,400	4,400	0	0
Mobiliario	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800
	105,800	105,800	105,800	101,400	101,400

Fuente: Elaboración propia

Proyecciones a futuro

En la siguiente tabla 5.8 aparecen los resultados de las proyecciones realizadas a cinco años.

Como resultado de las proyecciones, se obtuvo una tasa interna de retorno (TIR) del 38.06% a cinco años, el valor presente neto de (VPN) de \$733,417 considerando una TREMA del 15.5%. Para el cálculo de la TREMA se considero una tasa de premio al riesgo del 12% ya que se considera que este negocio se encontrará en una industria competitiva, se encuentra bien financiado, estará manejado por un administrador capaz, y el futuro del mismo es bueno, así como la proyección de sus utilidades.

Análisis de sensibilidad

Como ya se mencionó anteriormente este proyecto tendrá una TIR del 38.06%, con un VPN de \$733,417, si se considera que no habrá incremento en ventas ni aumento en precios el TIR será de 29.59% con un VPN de \$397,192, debido a que el punto máximo al cual podrían decrecer las ventas para que el VPN sea 0 es de -16%. Por lo que aún cuando no exista aumento en ventas el proyecto sigue seguiría siendo rentable.

Tabla 5.8 “Proyecciones a futuro”

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas (unidades)					
faciales	3,836	4,219	4,641	5,105	5,616
masajes relajantes	1,770	1,947	2,142	2,356	2,592
masajes de reflexología	1,377	1,515	1,666	1,833	2,016
Ventas (\$)					
faciales	1,150,695	1,265,765	1,392,341	1,531,575	1,684,733
masajes relajantes	708,120	778,932	856,825	942,508	1,036,758
masajes de reflexología	413,070	454,377	499,815	549,796	604,776
Ventas totales	2,271,885	2,499,074	2,748,981	3,023,879	3,326,267
descuentos sobre venta	16,268	17,894	19,684	21,652	23,817
VENTAS NETAS	2,255,617	2,481,179	2,729,297	3,002,227	3,302,449
Costo de ventas					
costo material de facial	379,729	417,702	459,473	505,420	555,962
costo material de masaje relajante	331,931	365,124	401,637	441,800	485,981
costo material de masaje de reflexología	137,690	151,459	166,605	183,265	201,592
mano de obra directa	144,000	158,400	174,240	191,664	210,830
cargos indirectos de servicio	304,800	335,280	368,808	405,689	446,258
COSTO DE VENTAS	1,298,151	1,427,966	1,570,762	1,727,838	1,900,622
UTILIDAD BRUTA	957,467	1,053,213	1,158,535	1,274,388	1,401,827
Gastos de Operación					
gastos de instalación	40,000	44,000	48,400	53,240	58,564
sueldos administrativos	180,000	198,000	217,800	239,580	263,538
rentas	96,000	105,600	116,160	127,776	140,554
publicidad	10,000	11,000	12,100	13,310	14,641
uniformes	20,000	22,000	24,200	26,620	29,282
mantenimiento		48,800	48,800	48,800	48,800
gastos administrativos	20,000	22,000	24,200	26,620	29,282
gastos de depreciación	105,800	105,800	105,800	101,400	101,400
GASTOS DE OPERACIÓN	471,800	557,200	597,460	637,346	686,061
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	485,667	496,014	561,075	637,042	715,767
ISR	169,983	173,605	196,376	222,965	250,518
PTU		49,601	56,108	63,704	71,577
UTILIDAD NETA	315,684	272,808	308,591	350,373	393,672
más depreciación	105,800	105,800	105,800	101,400	101,400
más Valor de rescate de Activo Fijo					715,767
FLUJO DE EFECTIVO NETO DESPUÉS DE IMPUESTOS	421,483	378,607	414,391	451,773	1,210,838

TIR **38.06%** a cinco añosVPN **\$ 733,417**

CETES 8%

INFLACIÓN 4.50%

TASA LIBRE DE
RIESGO S/INF. 3.5%

PREMIO AL RIESGO 12%

TREMA 15.5%

Fuente: Elaboración propia

Supuestos

- Se consideró una tasa de cetes del 8%
- Una tasa libre de riesgo sin inflación del 3.5%
- El porcentaje del premio al riesgo del 12%
- Se consideró un aumento en ventas del 10% para cada año
- Los costos y gastos se consideraron con un aumento igual que las ventas
- Los gastos de mantenimiento se consideraron con un incremento del 5%

5.7 Aspectos legales

Esta empresa será constituida bajo una sociedad de capital social, para lo cuál se deberá levantar una escritura de constitución con la asesoría del abogado y ante un notario público cumpliendo con todos los requerimientos que se muestran en el **anexo 8**