



UNIVERSIDAD JUÁREZ
AUTÓNOMA DE TABASCO

"ESTUDIO EN LA DUDA. ACCIÓN EN LA FE"



SECRETARÍA DE SERVICIOS ACADÉMICOS
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO

PLAN DE NEGOCIO



Guappa!
Every day

Emprendedor:

Judith Magdalena Aguilar Castellanos
Guadalupe Coronel López



Villahermosa, Tabasco. Septiembre del 2016



Centro de Emprendimiento

Plan de Negocio: Startup de Belleza On-Demand a domicilio "Guappa!"

Emprendedor (a): Judith Magdalena Aguilar Castellanos / Guadalupe Coronel López

Contenido del Plan de Negocios



I. NATURALEZA DEL NEGOCIO	4
1.1. INTRODUCCIÓN	4
1.2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	4
1.3 NOMBRE DE LA EMPRESA	4
1.4 JUSTIFICACIÓN	4
1.5.1 UBICACIÓN DE LA EMPRESA	5
1.5 MISIÓN	5
1.6 VISIÓN	5
1.7 OBJETIVOS DE LA EMPRESA	5
1.10 VENTAJAS COMPETITIVA	5
1.11 ANÁLISIS DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS (FODA)	5
II. MERCADOTECNIA	7
2.1 OBJETIVOS DE MERCADOTECNIA	7
2.1.1 OBJETIVO GENERAL INVESTIGACIÓN	7
2.4 SEGMENTACIÓN DE MERCADO	7
2.5 CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO DE MERCADO	7
2.8 MARCO MUESTRAL	8
2.9 CONSUMO APARENTE	8
2.10 DEMANDA POTENCIAL	8
2.12 ESTRATEGIAS DE PRODUCTOS	8
2.12.1 NECESIDADES QUE CUBRE EL PRODUCTO	9
2.12.2 DESEOS QUE SATISFACE EL PRODUCTO	9
2.12.3 PROBLEMÁTICA QUE RESUELVE EL PRODUCTO	9
2.12.4 DESARROLLO DE LA MARCA	9
2.13 ESTRATEGIAS DE PRECIOS	9
2.14 ESTRATEGIAS DE PLAZA	10
2.14.1 CANALES DE DISTRIBUCIÓN	10
2.15 PUNTO DE VENTA	10
2.16 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN	10
2.18 PLAN DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO	11
II. PRODUCCIÓN	12
3.1 OBJETIVOS DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN	12
3.3 ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO	12
3.4 DESCRIPCIÓN DE LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN U OPERACIÓN	13
3.5 DIAGRAMA DE FLUJO DE LOS PROCESOS	16



Centro de Emprendimiento

Plan de Negocio: Startup de Belleza On-Demand a domicilio "Guappa!"

Emprendedor (a): Judith Magdalena Aguilar Castellanos / Guadalupe Coronel López

3.6 INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO	18
3.6.1 EQUIPO DE TRABAJO	18
3.6.2 EQUIPO DE CÓMPUTO	18
3.6.4 EFECTIVO DE RESERVA	18
3.6.5 PUBLICIDAD DE ARRANQUE	19
3.8 COMPRAS	19
3.9 CAPACIDAD INSTALADA	19
3.10 PROCEDIMIENTOS DE MEJORA CONTINUA	20
IV. ORGANIZACIÓN	20
4.1 OBJETIVOS DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN	20
4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	20
4.3 FUNCIONES ESPECÍFICAS DE PUESTO	21
4.5 DESARROLLO DEL PERSONAL	24
4.12 MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN	25
4.13 ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS	25
V. FINANZAS	25
5.1 OBJETIVOS DEL ÁREA FINANCIERA	25
5.2 INVERSIÓN INICIAL	25
5.3 FLUJO DE EFECTIVO	25
5.3.1 ENTRADAS	25
5.4.2 SALIDAS	26
5.5 INDICADORES FINANCIEROS	26
5.5.1 RAZONES DE LIQUIDEZ	26
5.5.2 RAZONES DE APALANCAMIENTO	26
5.5.3 RAZONES DE EFICIENCIA Y OPERACIÓN	26
5.5.4 RAZONES DE RENTABILIDAD	27
5.5.2 TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)	27
5.5.3 VPN (VALOR PRESENTE NETO)	27
5.5.4 PRI (PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN)	27
5.6 PUNTO DE EQUILIBRIO	28
5.7 SUPUESTOS	28
ANEXOS	28



I. NATURALEZA DEL NEGOCIO

1.1. Introducción

Para la mayoría de las personas, el cuidado de la imagen personal forma parte de su estilo de vida. Esto se observa, sobre todo, en las mujeres que trabajan y que hoy en día ocupa lugares ejecutivos y estratégicos, por otro lado, existen nichos de mercado de mujeres jóvenes que están a la vanguardia de la moda, belleza e imagen, ellas cuidan su cuerpo, hacen ejercicio y son fuertes demandantes de productos y servicios de belleza. Tener una muy buena imagen en la mujer actual ya no es un lujo, es una necesidad constante por verse bien, en su día a día; quiere lucir bella todo el tiempo, pero sin sacrificar su tiempo es por ello que en este documento se propone un modelo de negocios basado en una oportunidad en la demanda del servicio de la imagen femenina.

Se considera social por que el objetivo es el empoderamiento de mujeres a través de servicios dirigido a mujeres, el modelo de negocio consiste en plataformas digitales de belleza On-Demand a domicilio para mujeres donde los servicios son realizados por mujeres especializadas en el servicio.

1.2. Descripción de la empresa

Guappa! pretende ser una Startup que facilite el enlace entre las mujeres que ofrecen servicios de belleza y mujeres que necesitan de una emergencia un servicio de belleza o bien que sólo quieren consentirse, contribuyendo a que más trabajadoras de belleza se profesionalicen y tengan mejores condiciones laborales.

1.3 Nombre de la Empresa

Guappa! "Every day"

1.4 Justificación

El sector que se dedica a prestar servicios de belleza está conformado en su mayoría por micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), según datos de la Secretaría de Economía el 52% son MiPymes; en particular este tipo de negocio con un local a los que conocemos como salones de belleza o estéticas, mientras que el otro 48% son personas que ofrece los servicios de belleza domicilio de manera informal. Sin embargo, se trata de un mercado al que todavía le falta mucho por explotar.

Según datos del INEGI al 2013 aproximadamente en México existen 2 millones de mujeres que trabajan casa por casa realizando estos servicios de belleza de manera informal. Por lo que trabajan a domicilio cada que les "cae" un trabajo, en promedio atienden a 6 clientes por semana, y aunque tienen la experiencia no laboran todos los días, tampoco cuentan con Seguro Social e Infonavit y no cuentan con una cartera de clientes asiduos, sino más bien esporádicos. Lo que no les permite crecer en este ámbito.



1.5.1 Ubicación de la Empresa

La empresa denominada **GUAPPA!**, se pretende ubicar en la calle; Rio Concordia casi Esquina con Paseo la Pigua No. 421, Col. Espejo 2. Villahermosa, Tabasco. CP. 86109.

1.5 Misión

Somos una Startup de emprendimiento social de belleza on-demand a domicilio exclusivo para mujeres donde todos los servicios son realizados por mujeres. Generando un empoderamiento y desarrollo económico entre ellas a través de un servicio cómodo, fácil y seguro.

1.6 Visión

Ser un referente en servicios de belleza On-Demand brindando confianza y seguridad a nuestras clientas, empoderándolas por medio de la generación de recursos económicos e imagen impecable.

1.7 Objetivos de la empresa

- Justificar y sustentar la viabilidad técnica, financiera y de mercado de la empresa.
- Crear alianzas para beneficios de nuestras Guappa!, Descuentos, promociones y acceso a micro financiamientos.
- Lanzamiento de plataforma Guappa.mx
- Consolidar a la empresa como "Empresa Innovadora en Tecnología".
- Mantener y mejoramiento continuo en la calidad del servicio y atención a clientes.
- Ser un referente laboral en la entidad.
- Lograr un incremento de ventas en un 20%
- Estandarizar los procesos generales de la empresa.

1.10 Ventajas Competitiva

- Servicio a domicilio.
- Amplio Horario de 6am a 10pm.
- Certeza de tarifa pagas lo que es.
- Seguridad a nuestras clienta al saber los datos y trabajos previos de la Consultora que le atenderá.
- Facilidad tecnológica, al disponer de una plataforma web.
- Opciones de pago en línea.
- Atención exclusiva y personalizada.

1.11 Análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA)

Fortalezas:

- Idea de negocio que genera una economía de impacto social al ser una fuente generadora de autoempleos directos a mujeres de manera masiva.
- Empoderamiento a mujeres.



Centro de Emprendimiento

Plan de Negocio: Startup de Belleza On-Demand a domicilio "Guappa!"

Emprendedor (a): Judith Magdalena Aguilar Castellanos / Guadalupe Coronel López



- Nicho de mercado bien definido.
- Modelo de negocio innovador.
- Innovación en los servicios de belleza.
- Socios fundadores con experiencia en el sector.
- Recursos tecnológicos.
- Nuestro Marketplace es de 2 vías: clientes y profesionales de belleza.
- Emprendimiento social.
- Registro propiedad intelectual.

Oportunidades:

- Obtener un espacio de trabajo en co-working.
- Más socios fundadores que se sumen al proyecto.
- Financiamiento.
- Subsidios e Inversionistas Ángeles.
- Posibilidades de Scale Up.
- Expansión en México.
- Expansión en Países de habla hispana y América Latina.
- Alianzas con estéticas, centros de belleza y spa.
- Ampliación de la gama de servicios.
- Ampliación a venta de productos específicos.
- Ampliación hacia el mercado masculino bajo el mismo modelo de negocio.

Debilidades:

- Recursos financieros.
- Oficinas corporativas.
- Acceso a tecnologías de comunicación móvil.
- Desconfianza en transacciones digitales (Pagos)

Amenazas:

- Plagio de idea.
- Nacimiento de nuevos competidores que traten de imitar la idea de negocio.
- Culturas de otros países limiten la expansión.
- Legislación.
- Condiciones climatológicas
- Traslados de Consultoras
- Compromiso y ética de consultoras.



II. MERCADOTECNIA

2.1 OBJETIVOS DE MERCADOTECNIA

2.1.1 Objetivo General Investigación

Los objetivos de la investigación, es sustentar y justificar la viabilidad de mercado del Proyecto Guappa! estos se relaciona en los siguientes puntos:

- Identificar la demanda potencial, que ofertará los servicios Guappa!
- Cuantificar la participación de la industria en la Entidad.
- Conocer el gasto o consumo per-camita del segmento de mercado
- Identificar los servicios postventas u otros productos que demande el mercado.
- Conocer los tipos de promociones de mayor agrado del segmento.
- Conocer servicios o productos complementarios.

2.4 SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Mujeres económicamente activas, de clase social media baja a clase media alta, de la ciudad de Villahermosa, Tabasco.

2.5 CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO DE MERCADO

Criterios de Segmentación	Segmentos típicos del mercado.
<u>Geográficos</u>	
Región geográfica	Ciudad de Villahermosa, Tabasco.
Tamaño de la ciudad o Municipio	Tiene una población de 353,577 Habitantes
Densidad	Tiene una población de 104,192 Mujeres entre 18 a 45 años.
Clima	Zona Urbana.
	Cálido Húmedo
<u>Demográficos</u>	
Sexo	Femenino
Clase Social	Clase Media Baja (D+), Media (C) y Media Alta (C+)
Ingresos	C+ \$ 35,000.00 - \$ 84,990.00
	C \$ 11,600.00 – \$ 34,999.00
	D+ \$ 6,800.00 - \$ 11,599.00
Distribución de Nivel Socioeconómico en México para localidades de 50 mil y 400 mil habitantes.	C+ 13 %
	C 18 %
	D+ 28 %

Fuentes: AMAIA / INEGI / AGEB INEGI



Centro de Emprendimiento

Plan de Negocio: Startup de Belleza On-Demand a domicilio "Guappa!"

Emprendedor (a): Judith Magdalena Aguilar Castellanos / Guadalupe Coronel López

2.8 MARCO MUESTRAL

Mujeres de clase D+ a A/B	Población
Población Total de Mujeres	104,192
Distribución Nivel Socioeconómico	66%
Población de Segmento de Mercado	68,766

2.9 CONSUMO APARENTE

El consumo aparente que tendría la empresa al iniciar operaciones se estima en;

Variable	Descripción
Segmento de Mercado	68,766
Porcentaje de mujeres interesadas en el modelo de negocios de Guappa!	71%
Cantidad de personas según el porcentaje de participación 71%	48,823
2% de Participación en el Mercado del 71%	977
Mujeres que afirman adquirirían promedio de 3 servicios al mes	2930
Consumo aparente mensual de servicios	2930

El consumo aparente mensual, estimado de servicios mensuales a través de las plataformas de guappa! Es de 2,930.

2.10 DEMANDA POTENCIAL

Según la investigación realizada y el consumo aparente se pretenden tener una participación en el mercado del 2% al iniciar operaciones, por lo que se estiman la demanda potencial mensualmente de la siguiente forman:

Servicios	Demanda
Guappa Fashion (Pedicura y Manicura)	1,635
Guappa Fashion (Peinado y Maquillaje)	613
Guappa Spa (Masaje)	409
Guappa Gold (Manicura, Pedicura, Peinado y Maquillaje)	273

2.12 ESTRATEGIAS DE PRODUCTOS

La empresa ofrecerá 3 líneas de servicios para el cuidado e imagen de las mujeres estos servicios son Guappa Fashion, Guappa Spa y Guappa Gold, al iniciar operaciones la empresa incursionara con 4 productos específicos estos son:

- Guappa Fashion (Servicio de Pedicura, Manicura, Peinado, Maquillaje)
- Guappa Spa (Servicio de Masajes)
- Guappa Gold (Servicio Premium de Pedicura, Manicura, Peinado, Maquillaje)

En un mediano plazo se integran productos complementarios o específicos acorde a la demanda del mercado.

2.12.1 Necesidades que Cubre el Producto

Proporcionar soluciones en cuidado y arreglo de imagen personal, permitiendo a nuestros clientes disfrutar de una experiencia y la optimización de su tiempo.

2.12.2 Deseos que Satisface el Producto

Ofrecer soluciones eficientes, de calidad e innovadoras en el cuidado de la imagen de la mujer a través de aplicaciones móviles, permitiéndoles a nuestros clientes no desplazarse de su hogar o lugar de trabajo.

2.12.3 Problemática que Resuelve el Producto

Optimización de tiempo, transado y esperas, ofreciendo servicios personalizados a través de consultoras expertas en el cuidado de la imagen de la mujer.

2.12.4 Desarrollo de la Marca

Como estrategia para el desarrollo y posicionamiento de la marca se desarrolló un proceso de imagen corporativa que permitan posicionar a la marca con imagen, innovadora, joven, competitiva y fresca acorde a los servicios, estos se diferenciarán por colores específicos con la finalidad de identificar el servicio y concepto que pretende reflejar al target.

Plataforma Web: www.guappa.mx

Facebook: Guappamx

Instagram: Guappamx

Diseño de servicios específicos de la empresa



2.13 ESTRATEGIAS DE PRECIOS

Las estrategias de precios que utilizará micro empresa, como introducción al mercado se establecieron después de realizar un monitoreo en la industria, quedando de la siguiente manera:



Centro de Emprendimiento

Plan de Negocio: Startup de Belleza On-Demand a domicilio "Guappa!"

Emprendedor (a): Judith Magdalena Aguilar Castellanos / Guadalupe Coronel López



Producto	Unidad de Medida	Precio de venta (\$)
Guappa Fashion (Pedicura y Manicura)	Servicio	490.00
Guappa Fashion (Peinado y Maquillaje)	Servicio	890.00
Guappa Spa (Masaje)	Servicio	690.00
Guappa Gold (Manicura, Pedicura, Peinado y Maquillaje)	Servicio	1,590.00

2.14 ESTRATEGIAS DE PLAZA

Los servicios que ofertará la empresa, los realizará en las instalaciones o ubicación que solicita vía plataforma los clientes, las consultoras contarán con los equipos y herramientas adecuadas para realizar el servicio solicitado de una manera profesional y óptima.

2.14.1 Canales de Distribución

CANAL	RECORRIDO			
Directo	Fabricante			Consumidor
Corto	Fabricante		Detallista	Consumidor
Largo	Fabricante	Mayorista	Detallista	Consumidor
Doble	Fabricante	Agente	Mayorista	Detallista
				Consumidor

2.15 PUNTO DE VENTA

Al iniciar operaciones la empresa renta oficinas de co-working en Boulevard Adolfo Ruiz Cortines 1344, Atasta de Serra, Villahermosa, Tabasco. Torre DG

2.16 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

Las estrategias promocionales que desarrollará la empresa durante los primeros meses de operación son las siguientes:

- **Redes sociales:** Se desarrollarán promociones en las principales redes sociales de FACEBOOK E INSTAGRAM.
- **Mail marketing.**
- **Estrategias de Growth-Hacking** para multiplicar los beneficios en poco tiempo.
- **Patrocinio.** Lanzamiento de la startup Guappa! con el Patrocinio de manicure, pedicura, peinado y maquillaje del certamen de belleza de mayor prestigio de la ciudad.
- **Calificación del servicio.** Cada vez usen el servicio, la plataforma les pedirá a las clientas que califiquen en escala de 1 a 5 estrellas a su Consultora de Guappa que le haya atendido. Del mismo modo las Consultoras evaluarán en escala de 1 a 5 estrellas a la clienta.
- **Cupones de descuento después de cada calificación en el servicio.** Después de haber realizado la evaluación, la clienta recibirá un cupón de descuento de nuestra red de aliados comerciales como lo son empresas de entretenimiento, cine, gimnasio, boutiques de ropa y de artículos de belleza entre otros.



Centro de Emprendimiento

Plan de Negocio: Startup de Belleza On-Demand a domicilio "Guappa!"

Emprendedor (a): Judith Magdalena Aguilar Castellanos / Guadalupe Coronel López



- **¡Certificado de regalo Guappa! El certificado es un servicio todo incluido y se puede personalizar.** Podrá ser adquirido en línea directo desde nuestra plataforma web por cualquier persona que desee sorprender y consentir a una mujer. Como valor añadido, el día que se realice el servicio en el domicilio indicado la clienta recibirá una caja de regalos Guappa (suvenires de la marca) como parte de la experiencia del regalo.
- Estrategia de un plan de medios para generar entrevistas en programas de TV y RADIO

2.18 PLAN DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO

Guappa! Every Day
CALCULO DE VENTAS PROYECTADAS

Descripción del Producto o Servicio	Año 1											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Manicura y Pedicura (Gappa Fashion)	120	132	120	120	138	145	132	120	132	120	126	151
Peinado y Maquillaje (Giappa Faschion)	45	50	45	45	52	54	50	45	50	45	47	57
Masaje (Guapa Spa)	30	33	30	30	35	36	33	30	33	30	32	38
Manicura, Pedicura, Peinado y Maquillaje (Guapa G	20	22	20	20	23	24	22	20	22	20	21	25

Descripción del Producto o Servicio	Año 2											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Manicura y Pedicura (Gappa Fashion)	132	145	132	132	152	159	145	132	145	132	139	166
Peinado y Maquillaje (Giappa Faschion)	50	54	50	50	57	60	54	50	54	50	52	62
Masaje (Guapa Spa)	33	36	33	33	38	40	36	33	36	33	35	42
Manicura, Pedicura, Peinado y Maquillaje (Guapa G	22	24	22	22	25	27	24	22	24	22	23	28

Descripción del Producto o Servicio	Año 3											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Manicura y Pedicura (Gappa Fashion)	143	157	143	143	164	172	157	143	157	143	150	180
Peinado y Maquillaje (Giappa Faschion)	53	59	53	53	61	65	59	53	59	53	56	67
Masaje (Guapa Spa)	36	39	36	36	41	43	39	36	39	36	37	45
Manicura, Pedicura, Peinado y Maquillaje (Guapa G	24	26	24	24	27	29	26	24	26	24	25	30

Descripción del Producto o Servicio	Año 4											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Manicura y Pedicura (Gappa Fashion)	157	172	157	157	180	189	172	157	172	157	165	198
Peinado y Maquillaje (Giappa Faschion)	59	65	59	59	68	71	65	59	65	59	62	74
Masaje (Guapa Spa)	39	43	39	39	45	47	43	39	43	39	41	49
Manicura, Pedicura, Peinado y Maquillaje (Guapa G	26	29	26	26	30	32	29	26	29	26	27	33

Descripción del Producto o Servicio	Año 4											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Manicura y Pedicura (Gappa Fashion)	162	178	162	162	186	195	178	162	178	162	170	204
Peinado y Maquillaje (Giappa Faschion)	61	67	61	61	70	73	67	61	67	61	64	76
Masaje (Guapa Spa)	40	44	40	40	46	49	44	40	44	40	42	51
Manicura, Pedicura, Peinado y Maquillaje (Guapa G	27	30	27	27	31	33	30	27	30	27	28	34

Descripción del Producto o Servicio	Año 6											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Manicura y Pedicura (Gappa Fashion)	170	187	170	170	195	205	187	170	187	170	178	214
Peinado y Maquillaje (Giappa Faschion)	64	70	64	64	73	77	70	64	70	64	67	80
Masaje (Guapa Spa)	42	47	42	42	49	51	47	42	47	42	45	53
Manicura, Pedicura, Peinado y Maquillaje (Guapa G	28	31	28	28	33	34	31	28	31	28	30	36

II. PRODUCCIÓN

3.1 OBJETIVOS DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN

Los objetivos del área operativa de la empresa **Guappa!**, especialista en el cuidado de la imagen personal femenina integrando tecnología de comunicación digital, tiene como principal objetivo desarrollar con visión innovadora, creativa, tecnológica y sustentable, un servicio especializado, distinguiéndose por el trato y atención al cliente en el punto de venta, con estas estrategias se pretenden posicionar la marca, con estándares de calidad competitiva en sus servicios. Esto ayudara a la empresa a tomar decisiones estratégicas en el área operativa, las cuales se reflejan en los objetivos a corto, mediano y largo plazo.

3.3 ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO

Guappa Fashion

Para las emergencias de belleza o la vida diaria.

➤ **Alaciado exprés**

Duración del servicio: 60 minutos

Preparación del cabello y alaciado con plancha.

➤ **Brushing exprés**

Duration del servicio: 60 minutos

Preparación del cabello y peinado del cabello con cepillo y pistola hasta conseguir el volumen adecuado para el cabello.

➤ **Manicure y Pedicure (polish, gelish, nail art)**

Duración del servicio: 120 a 180 minutos

La técnica o método que se usa es la del manicure y pedicura spa que consiste en mantenimiento preventivo y embellecimiento de pies y manos con productos especializados, corte en uñas, limado y eliminación de asperezas en manos y pies, exfoliación en manos y pies, masaje relajante en manos y pies. El acabado la clienta también lo elige en la App y puede ser:

Polish: Esmalte

Gelish: Gel

Nail Art: Baño de acrílico o uñas de acrílico con decoración con o sin pedrería.

➤ **Peinado y Maquillaje**

Duración del servicio: 120 a 180 minutos

Estilizado y arreglado del cabello y estilizado y arreglado en facciones y rostro. El acabado la clienta también lo elige en la App y los estilos en peinado pueden ser largo, corto, recogido, trenza y los estilos en maquillaje pueden ser couturing, baking, aerógrafo, de fantasía.

Guappa Spa

Para relajarte y consentirte

- Duración del servicio: 60 a 90 minutos

La técnica o método que se usan son 4

Masaje Relajante: Técnica para relajar el cuerpo y la mente y aliviar dolores musculares superficiales

Masaje estético: Técnica con fines estéticos de belleza para mejorar el estado de diferentes partes del cuerpo

Masaje oriental: Técnica para eliminar toxinas en el cuerpo y descontracturar músculos del cuerpo

Masaje terapéutico: Técnica para mejorar la circulación, recuperar la movilidad y descontracturar

Guappa Gold

Para eventos que valen oro

- **Guappa XV:** Servicio especializado de manicure, pedicura, peinado y maquillaje para quinceañeras
- **Guappa Novias:** Servicio especializado de manicure, pedicura, peinado y maquillaje para Novias
- **Guappa Modelos:** Servicio especializado de manicure, pedicura, peinado y maquillaje para modelos
- **Guappa Golden:** Servicio especializado de manicure, pedicura, peinado y maquillaje para mujeres del medio del espectáculo, tv, teatro y para la mujer que desee este servicio.

3.4 DESCRIPCIÓN DE LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN U OPERACIÓN

1. **Acceder a guappa.mx desde cualquier dispositivo móvil:** demanda un registro de usuario por primera vez que solicita obligatoriamente:
 - pueden registrarse con su perfil de Facebook o bien con su correo, número de celular y una contraseña.
2. Proceso de ordenar un servicio en la Plataforma web. Una vez registrada la clienta en la Plataforma web, ella podrá ordenar el servicio de su preferencia mediante 4 sencillos pasos:
 - a. **Paso 1.** Elegir el servicio y personalizarlo si así lo requiere
 - b. **Paso 2.** . Elegir hora y fecha
 - c. **Paso 3.** Ubicar domicilio tecleando su código postal vía GPS. La clienta tendrá la opción de guardar su dirección para futuras órdenes.

- d. **Paso 4.** Confirmar y Pagar la orden en línea (todos los pagos son online y por anticipado)
 - e. **Paso 5.** Recibirá el perfil con foto de la Consultora Guappa que te atenderá por seguridad la recibirá directo en su CORREO y SMS en el cel.
3. **Servicio postventa.** Una vez que la clienta haya sido atendida en su domicilio, le llegará directo a su CORREO Y SMS un MENSAJE para calificar el servicio de acuerdo a la escala de satisfacción en una escala de 1 a 5 estrellas. La clienta al calificar el servicio obtendrá una recompensa en promociones y descuentos en tiendas departamentales de la industria de la moda y del entretenimiento con las que se hagan alianzas.
4. **Otros usos de la Plataforma web.** La plataforma web dará la opción para que las clientas consulten su historial de servicio, elijan su consultora de belleza recurrente y para que puedan recomendarnos con una amiga.
5. **Cancelaciones del servicio.** Si la clienta ordenó y pagó el servicio y luego lo quiere cancelar. La política de cancelación es que se puede cancelar hasta con 2 horas de anticipación sin ninguna penalización, reembolsando el dinero al cliente a su tarjeta de débito o crédito a las 72 horas de haber efectuado la cancelación. De acuerdo a las políticas bancarias. Posterior a este límite de horas para cancelar, solo se puede re agenda la cita y programarla de nuevo para el mismo servicio o escoger otro servicio de igual monto o de mayor monto. No se realizan reembolsos en efectivo.

El uso de la Plataforma web para las Consultoras Guappa será el siguiente:

1. **ACCEDER:** a guappa.mx desde cualquier dispositivo móvil: demanda un registro de usuario por primera vez que solicita obligatoriamente: número de celular, correo y número de Consultora Guappa. Este número se le asignará al momento que haya aprobado satisfactoriamente el proceso de reclutamiento y selección y que hayan sido comprobadas sus referencias y haya firmado el acuerdo laboral.

La Plataforma web para la Consultora Guappa tendrá herramientas muy sencillas que le permitirán administrarse en sus citas de servicios.

- Itinerario
 - Mis Citas
 - Mis Clientes
 - Mis cuentas
2. **ITINERARIO:** La Consultora Guappa tendrá la libertad de armar su itinerario de trabajo. Ella decide qué días, que horarios y que zonas le interesa trabajar, estas zonas pueden ser cercanas a su domicilio donde viven o bien zonas de su interés.

En la opción de "programar mi itinerario". El itinerario una vez hecho queda fijo toda la semana. Pero tendrá la responsabilidad de armar su itinerario cada término de semana o usar el mismo si así le parece.

3. **MIS CITAS:** Una vez que la Consultora Guappa haya armado su itinerario de trabajo, podrá empezar a recibir notificaciones de citas por atender. Las "citas por atender" tendrán un perfil de la cita, este perfil de cita contendrá la fecha y hora, dirección y el servicio requerido. En ningún momento se mostrará datos personales de cliente como fotografía, nombre, número de celular, correo etc.

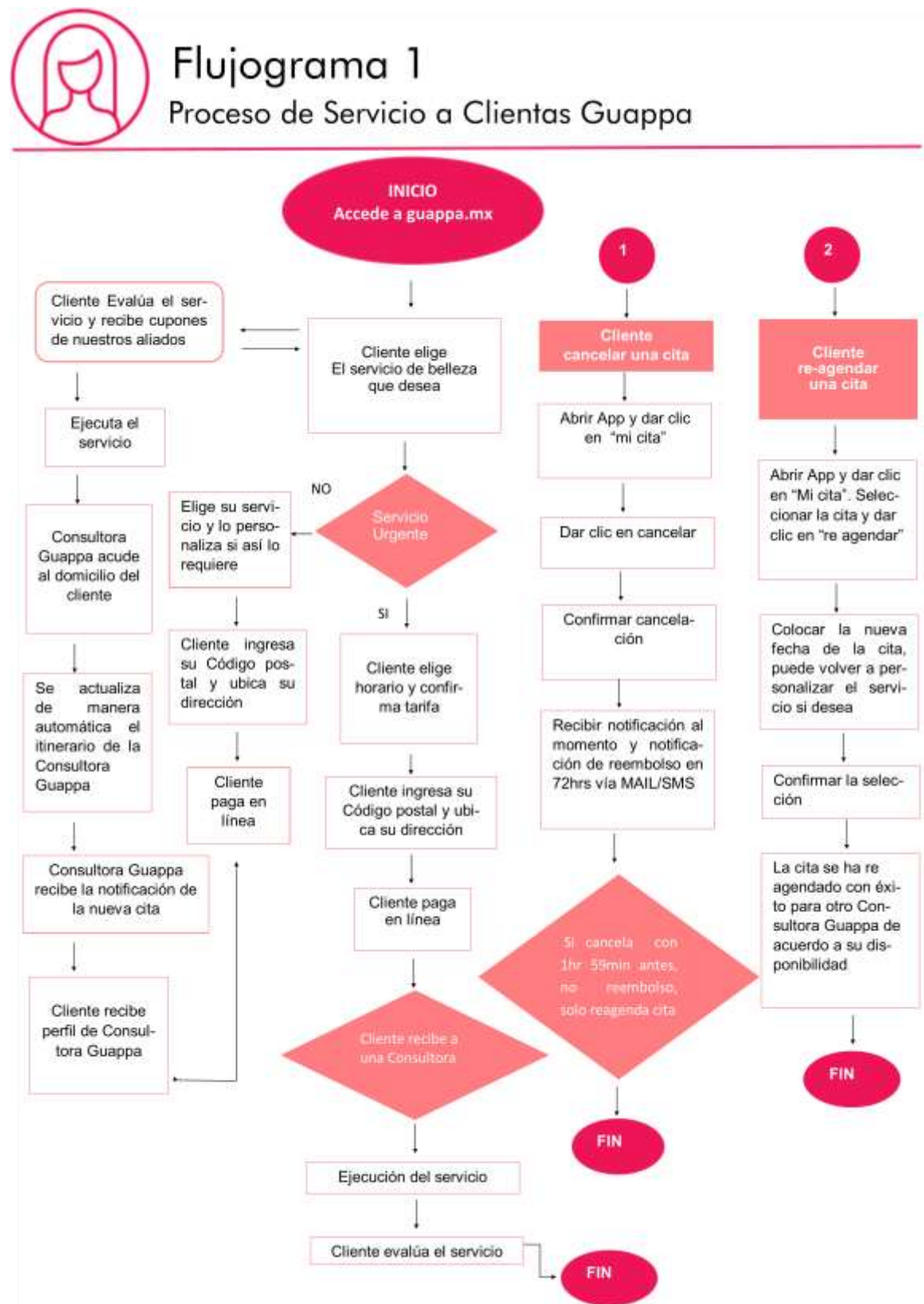
Conforme le vayan llegando las nuevas citas por atender, el itinerario se irá llenando en automático, así sabremos que Consultora Guappa está más disponible en la semana.

Ceder citas. También tendrá la opción de "ceder cita" a otra Consultora Guappa que se encuentre "sin citas" en caso de no poder atender al cliente, por cuestiones de imprevistos personales.

En ningún momento podrá cancelar la cita de un servicio, ya que se tomará como una falta administrativa. Al momento de acumular 3 faltas o inasistencias sin justificación se le dará un convenio para que no vuelva a reincidir. En caso de reincidir se le dará de baja de la Plataforma web. Por ello la aplicación les da la libertad de decidir qué días y cuantas horas desean trabajar.

4. **MIS CLIENTES:** En esta sección arrojará el número de citas atendidas en el mes con los detalles de la evaluación del cliente y comentarios en el servicio. Entre más puntuación positiva tengan serán beneficiadas con recompensas de parte de nuestros proveedores y tiendas departamentales de la industria de la moda y el entretenimiento con los que se hagan alianzas
5. **MIS CUENTAS:** Será el sitio donde podrán conocer el número de servicios realizados y saber cuánto llevan ganado por semana. Los servicios realizados se pagarán semanal mediante una tarjeta de nómina. Además podrán decidir si destinarán un porcentaje de sus ganancias a su caja de ahorros personal, ahorro para el retiro, seguro de vida entre otras cosas.

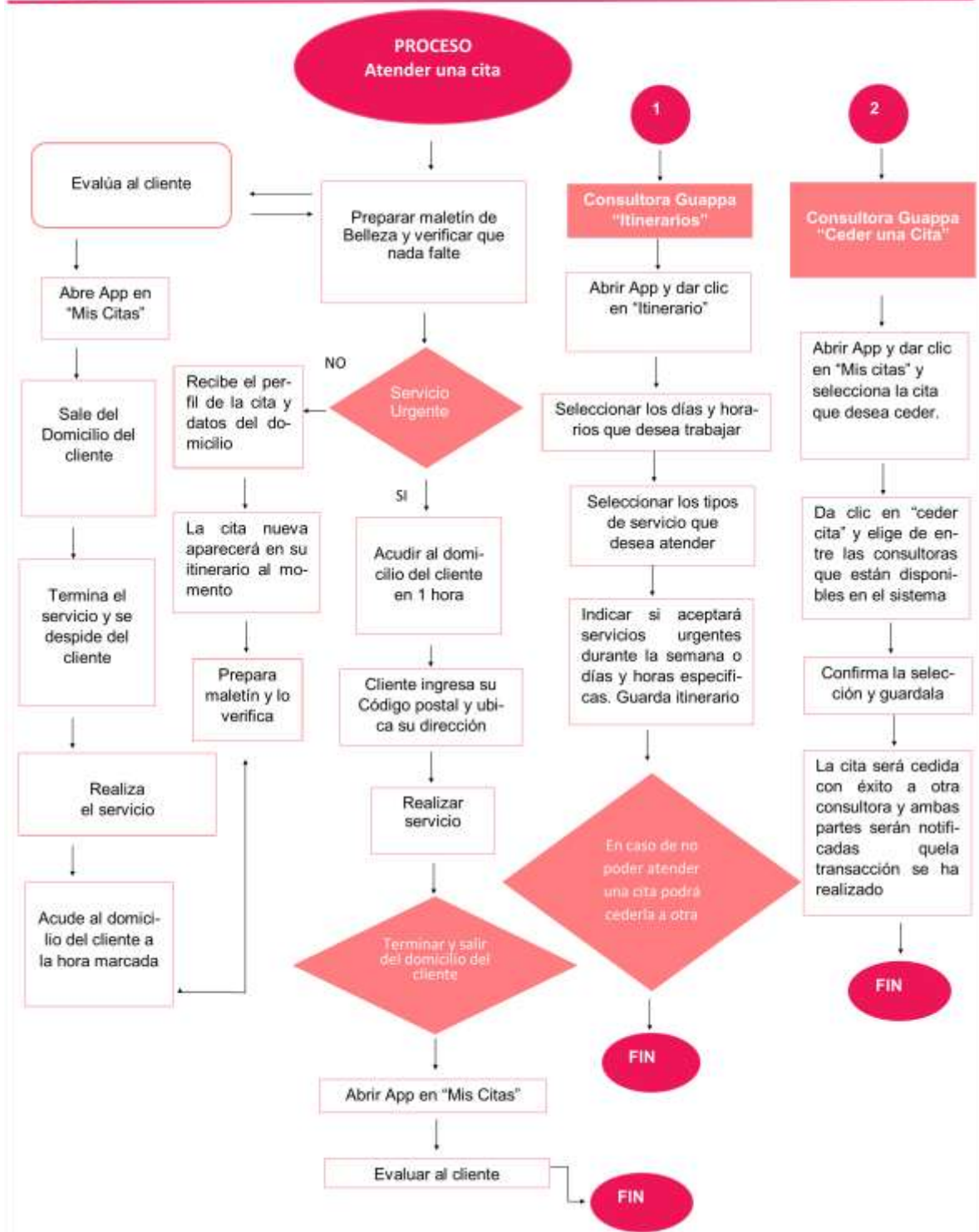
3.5 DIAGRAMA DE FLUJO DE LOS PROCESOS





Flujograma 2

Proceso de Operación Consultoras Guappa



3.6 INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO

La empresa utilizará tecnología moderna en comunicación y plataformas para la comercialización, programación y seguimiento de los servicios que pretende ofrecer.

3.6.1 Equipo de Trabajo

Cantidad	Concepto	Costo	Importe Total
1	Archivero Vertical de 4 Gavetas.	\$3,446.55	\$3,446.55
1	Escritorio De Trabajo Kanna Blanco Mdfcristal	\$3,187.93	\$3,187.93
1	Silla Ejecutivo Bolt Negro Meshnylon	\$3,877.59	\$3,877.59
4	Silla De Visitas Miles Negro Polipiel	\$1,377.59	\$5,510.34
1	Desarrollo de aplicación Móvil	\$136,560.00	\$136,560.00
5	Estaciones para maquillaje	\$3,500.00	\$17,500.00
Total			\$170,082.41

3.6.2 Equipo de Cómputo

Cantidad	Concepto	Costo	Importe Total
1	Computadora IMAC 21.5 pulg. Procesador 3.1 1TB DD Core I5	\$26,723.28	\$26,723.28
1	MacBook Pro Procesador 2.7 ghz 128 gb Intel Core I5 8GB Ram	\$23,275.00	\$23,275.00
1	Ipad AIR 2 64GB	\$8,706.03	\$8,706.03
Total			\$58,704.31

3.6.4 Efectivo de Reserva

Cantidad	Concepto	Costo	Importe Total
1	Guillotina metálica de 12 x 15	\$490.00	\$490.00
1	Perforadora de 2 orificios	\$115.00	\$115.00
1	Caja de broche archivo	\$24.00	\$24.00
2	Cajas de clip mejor estándar	\$4.00	\$8.00
2	Pzas sujeta documentos de 1 1/4	\$15.00	\$30.00
2	Cajas de sujeta documentos de 3/4	\$7.00	\$14.00
1	Calculadora 12 dígitos	\$80.00	\$80.00
100	Folder tamaño carta crema	\$0.80	\$80.00
4	Paquetes papel bons Scribe t/c	\$45.00	\$180.00
10	Marca texto varios colores	\$6.00	\$60.00
1	Grapadora tira completa de 1058	\$55.00	\$55.00

Centro de Emprendimiento

Plan de Negocio: Startup de Belleza On-Demand a domicilio "Guappa!"

Emprendedor (a): Judith Magdalena Aguilar Castellanos / Guadalupe Coronel López

1	Caja de grapas estándar	\$23.00	\$23.00
1	Escritorio viena de 1.20 x 70	\$1,587.60	\$1,587.60
1	Silla operativa	\$679.00	\$679.00
24	Pzas de bolígrafos negros	\$2.10	\$50.40
24	Pzas de bolígrafos azul	\$2.10	\$50.40
1	Directorio	\$35.00	\$35.00
1	Regla metálica	\$7.00	\$7.00
3	Marcador permanente azul	\$9.00	\$27.00
3	Marcador permanente negro	\$9.00	\$27.00
1	Archivo muerto	\$28.00	\$28.00
Total			\$3,650.40

3.6.5 Publicidad de Arranque

Cantidad	Concepto	Costo	Importe Total
2	Dos meses de campaña En Redes Sociales	\$3,500.00	\$7,000.00
1	Campaña Goolge Adwords	\$4,000.00	\$4,000.00
2	Entrevista patrocinada en diarios	\$7,500.00	\$15,000.00
3	Revista especializada	\$1,500.00	\$4,500.00
1	Papelería	\$4,000.00	\$4,000.00
Total			\$34,500.00

3.8 COMPRAS

La empresa establecerá estrategias en la adquisición de plataformas y soporte del sistema integrar en la que comercializará, cobrara y dará seguimiento de cada uno de los servicios que se ofertarán por este medio.

3.9 CAPACIDAD INSTALADA

La capacidad instalada con la que contará la empresa, durante los primeros 6 meses de operación, será la siguiente:

Periodo	Consultora	Capacidad Utilizada al Inicio de Operaciones
Guappa Fashion (Pedicura y Manicura)	5 realizar 4 servicios diarios	268 (67%)
Guappa Fashion (Peinado y Maquillaje)		100 (67%)
Guappa Spa (Masaje)		67 (67%)
Guapa Gold (Manicura, Pedicura, Peinado y Maquillaje)		45 (67%)

3.10 PROCEDIMIENTOS DE MEJORA CONTINUA

Se establecerán como parte de la estrategia de mejoramiento continuo en el servicio y calidad de los productos un seguimiento y control de lo que a continuación se expone.

Se considera de suma importancia para la empresa, mantener un control, aplicación y seguimiento que contribuya a mantener y asegurar los objetivos en los plazos establecidos, he por ello que se monitoreará mensualmente los objetivos para asegurarse que se estén cumpliendo.

Se realizarán las siguientes actividades.

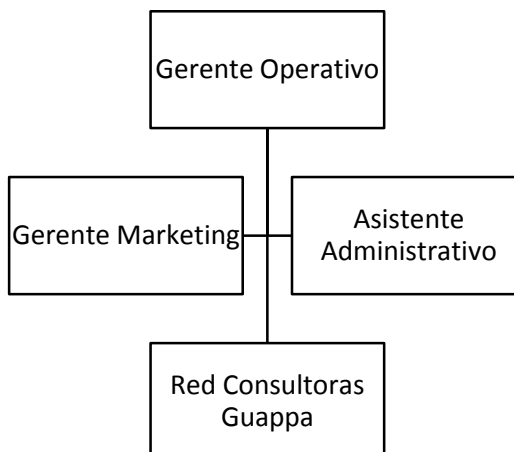
- Creación un buzón de quejas y sugerencias en las instalaciones de la empresa en el área de ventas y online.
- Mantener un seguimiento en el área de servicio y atención a clientes.
- Aplicar evaluación de desempeño de las diferentes.
- Implementar estrategia de seguimiento en redes sociales e interactuar con los clientes de la empresa facilitando información, generación de contenido y orientación de los servicios e proyectos que realiza la empresa.
- Aplicar encuestas de satisfacción de los clientes.
- Obtener certificados de calidad ISO, que permita posicionar a la empresa por su calidad, atención y servicio.

IV. ORGANIZACIÓN

4.1 OBJETIVOS DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN

El objetivo organizacional de la empresa **Guappa**, es establecer una eficiente distribución de responsabilidades y actividades, en las diferentes áreas de modo que se logren los objetivos de la empresa.

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



4.3 FUNCIONES ESPECÍFICAS DE PUESTO

Gerente operativo (socio): Responsable de implementar, y controlar los procesos que se llevan a cabo en la empresa. Coordina el trabajo de las consultoras de belleza.

Requisitos del puesto

- Maestría en administración de empresas o dirección de negocios.
- Sexo indistinto.
- Experiencia mínima laboral de dos años en desarrollo de negocios y coaching de desarrollo humano.
- Disponibilidad para viajar.
- Responsabilidad.
- Honestidad.
- Pro actividad.
- Solución de conflicto.
- Pulcritud.
- Facilidad de palabra y trabajo en equipo.
- Capacidad organizativa.
- Liderazgo.

Actividades

- Paga la nómina del personal.
- Lleva el control diario de los ingresos y egresos.
- Registro de los permisos ante las autoridades públicas.
- Coordina el trabajo de las consultoras de belleza.
- Monitorea los servicios del día y los asigna a la consultora de belleza disponible

Asistente administrativo (socio): Responsable de fortalecer y ayudar a la administración contable y financiera de la empresa.

Requisitos del puesto

- Recién egresado de la licenciatura administración de empresas o contaduría pública
- Sexo indistinto.
- Experiencia mínima de un año en programas contables
- Manejo indispensable de software de base de datos deseable crm
- Responsabilidad.
- Honestidad.
- Pro actividad.
- Gusto por el trabajo en equipo.
- Capacidad organizativa.
- Disciplina

Actividades

- Genera base de datos segmentado por proveedores, clientes, aliados estratégicos.
- Generar información de mercado para la toma de decisiones estratégicas por la gerencia.
- Gestionar los pagos a las consultoras guappa
- Pago de nómina
- Contabilidad de la empresa

Gerente de marketing (socio): Responsable del diseño de contenido en los medios digitales, creación de comunidad digital y base de datos. Posicionamiento seo de la marca. Responsable de cuidar la imagen y la reputación de la marca en los medios online.

Requisitos del puesto:

- Recién egresado de la licenciatura en mercadotecnia, publicidad o medios digitales.
- Construir, gestionar y administrar página web y redes sociales.
- Sexo indistinto.
- Experiencia de al menos un año en diseño gráfico y marketing de contenido.
- Manejo indispensable de software de diseño gráfico.
- Responsabilidad.
- Honestidad.
- Pro actividad.
- Creatividad.
- Gusto por el trabajo en equipo.
- Capacidad organizativa.

Actividades

- Diseño y gestión de redes sociales.
- Diseño de marketing de contenidos.
- Control y análisis de posicionamiento online.
- Recolección y análisis de información de mercado.
- Creación de comunidad digital.
- Desarrollo de estrategias sociales.
- Análisis de indicadores y métricas en redes sociales.
- Optimizar los recursos invertidos en marketing y aumentar el rendimiento de la comunidad digital.
- Generar información de mercado para la toma de decisiones estratégicas por la gerencia.
- Desarrolla un programa de fidelización de clientes y lealtad para los diferentes públicos.

Consultora guappa (manicure y pedicure) (outsourcing): Requisitos del puesto

- Manicurista y Pedicurista de belleza.
- Únicamente sexo femenino

- Con ética.
- Profesionalidad.
- Responsabilidad.
- Lealtad.
- Disciplina
- Compromiso.
- Trabajo independiente.
- Pro actividad.
- Capacidad organizativa.
- Adaptable a las políticas de trabajo y operación de guappa.
- Adaptable a las políticas de pago de comisiones de guappa.

Actividades

- Atender las citas recibidas y asignadas.
- Elaborar un itinerario semanal de acuerdo a su disponibilidad de tiempo y a los días y horas que desea trabajar.
- Evaluar al cliente.

Consultora guappa (peinado y maquillaje) (Outsourcing) Requisitos del puesto

- Estilista y/o Maquillista
- Únicamente sexo femenino.
- Con ética.
- Profesionalidad.
- Responsabilidad.
- Lealtad.
- Compromiso.
- Trabajo independiente.
- Pro actividad.
- Capacidad organizativa.
- Adaptable a las políticas de trabajo y operación de guappa.
- Adaptable a las políticas de pago de comisiones de guappa.
- Disciplina

Actividades

- Atender las citas recibidas y asignadas.
- Elaborar un itinerario semanal de acuerdo a su disponibilidad de tiempo y a los días y horas que desea trabajar.
- Evaluar al cliente.

Consultora guappa (masajes) (outsourcing).

Requisitos del puesto

- Profesional ó Técnico de Masaje
- Únicamente sexo femenino.
- Con ética.
- Profesionalidad.
- Responsabilidad.
- Lealtad.
- Compromiso.
- Trabajo independiente.
- Pro actividad.
- Capacidad organizativa.
- Adaptable a las políticas de trabajo y operación de guappa.
- Adaptable a las políticas de pago de comisiones de guappa.

Actividades

- Atender las citas recibidas y asignadas.
- Elaborar un itinerario semanal de acuerdo a su disponibilidad de tiempo y a los días y horas que desea trabajar.
- Evaluar al cliente.

4.5 DESARROLLO DEL PERSONAL

Adiestramiento.

La empresa tendrá un total de 3 empleados estratégicos, la capacitación y adiestramiento será desarrollará en conjunto con proveedores y especialistas en la industria, se propone un programa de capacitación inicial para el personal estratégico y consultoras independientes.

Capacitación

Programa de Certificación		
Personal a capacitar	Tipo de Capacitación	Costo
Consultora Guappa De Maquillaje y Peinado	<ul style="list-style-type: none"> • Certificación en competencia • Certificación en Couturing 	Con costo
Consultora Guappa De Manicure y Pedicure	<ul style="list-style-type: none"> • Certificación en competencia • Certificación en manicure y pedicure spa 	Con costo
Consultora Guappa De Masaje	<ul style="list-style-type: none"> • Certificación en competencia • Certificación CONAISP • Está dirigido para los profesionales en masaje que ejercen en consulta privada. 	Con costo

4.12 MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN

Al Inicio de operaciones la empresa será constituida legalmente como persona física con actividad empresarial, con el nombre de **Judith Magdalena Aguilar Castellanos**, con domicilio en calle Rio Concordia No. 421 colonia Espejo 2, en la ciudad de Villahermosa, Tabasco.

Algunos aspectos legales a considerar:

- Obtención de patentes, marcas, diseño industrial y modelos de utilidad y registro de nombres comerciales, logotipos y eslogan
- Registro ante las cámaras
- Registro público de la propiedad y del comercio (Acta constituida para sociedad)
- SAR (Sistema de ahorro para el retiro)
- IMSS (Instituto mexicano del seguro social)
- Infonavit

4.13 ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS

Puesto	Diario	Semanal	Quincenal	Mensual
Gerente de la empresa	\$ 112.46	\$ 787.22	\$ 1,574.44	\$ 10,956.00
Gerente marketing	\$ 176.62	\$ 1,236.34	\$ 2,472.68	\$ 8,764.80
Asistente administrativos	\$ 88.31	\$ 618.17	\$ 1,236.34	\$ 6,573.60
Total				\$ 26,294.40

V. FINANZAS

5.1 OBJETIVOS DEL ÁREA FINANCIERA

El Sistema contable del proyecto tiene como finalidad llevar ordenadamente las cuentas de la empresa. Estar informados de la situación diaria y buscar opciones atractivas que permitan ahorrar en costos y gastos con el objetivo de aumentar las expectativas de rendimiento.

5.2 INVERSIÓN INICIAL

La inversión inicial que requiera este proyecto **"Guappa!"**, asciende a un monto de **348 mil 585 pesos**, la inversión será mixta, de la participación quedará de la manera siguiente:

5.3 FLUJO DE EFECTIVO

5.3.1 Entradas

Los ingresos por concepto de servicios especializados en el cuidado e imagen personal (Servicios de Pedicura, Manicura, Spa, Peinados y Maquillajes) para el primer año de operación se calculan en **\$2, 276, 652.00** pesos, para el segundo año de operación será de **\$2,629,533.00** pesos, para el tercer año de operación será de **\$2, 981,891.00** pesos, para el cuarto año de

operación será de **\$3, 444,084.00** para el quinto año de operación será de **\$3, 724,776.00** pesos, para el sexto año de operación será de **\$4, 106,566.00** pesos.

5.4.2 Salidas

Las salidas serán por concepto de adquisición de los equipo, herramientas, material e insumos, además de cubrir los costos fijos, como son luz, sueldos, etc., con lo cual se calcula tener durante el primer año de operaciones, salidas por **\$1, 977,973.00** pesos, para el segundo año se calcula en **\$2, 439,907.00** pesos, para en el tercer año será de **\$2, 703,515.00** pesos, para el cuarto año será de **\$2, 956,119.00** pesos, para el quinto año será de **\$3, 279,159.00** pesos para el sexto año de operación será de **\$2, 345,479.00** pesos.

5.5 INDICADORES FINANCIEROS

5.5.1 Razones de liquidez

Razones De Liquidez	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	PROMEDIO
1 Prueba De Liquidez	4	6	19	87	33	30	25
2 Prueba De Acido	4	6	19	87	33	30	30
3 Capital De Trabajo	235,345	422,748	751,485	1,266,187	1,674,580	2,133,153	1,080,583

1. Se observa que por cada peso de deuda que pague, le quedaran **\$25.00 pesos** para continuar sin problemas de liquidez.
2. En la prueba de ácido se observa que en promedio por cada peso de deuda que se pague, le quedaran **\$30.00** pesos para continuar operando sin problemas de liquidez.
3. La Startup **Guappa** tendrá un buen capital de trabajo, ya que en promedio le quedaran **1 millón 080 mil 583 pesos**, como capital de trabajo para continuar operando sin problemas de liquidez.

5.5.2 Razones de Apalancamiento

Razones De Liquidez Endeudamiento	Año	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
1 Pasivo Total / Activo Total	0.36	0.017	0.05	0.01	0.03	1
2 Capital Contable / Activo Total	0.64	0.83	0.95	0.99	0.97	0.97

5.5.3 Razones de eficiencia y operación

Razones De Eficiencia Y Operación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	PROMEDIO
1 Rotación de activo total	3.59	3.33	2.84	2.22	1.86	1.60	3
2 Rotación de capital de trabajo	8.34	5.36	3.42	2.34	1.92	.166	4

1. Que con cada peso de activos que se tiene se generan en promedio **3** pesos de ventas netas.
2. Que en promedio la inversión en el capital de trabajo neto, se ha convertido en ventas **4 veces** en promedio.

5.5.4 Razones de rentabilidad

RAZONES DE RENTABILIDAD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	PROMEDIO
1 Retorno de Capital Total	70.05	39.52	35.86	35.42	21.61	84.28	48
2 Retorno de Activos (ROA)	44.70	32.62	34.22	35.03	20.96	81.47	42
3 Margen de Utilidad Neta	12.46	9.80	12.03	15.77	11.27	50.79	19

1. Que con el 100% del capital contable se generan en promedio el **48%** de las utilidades netas, lo que indica que es un buen porcentaje.
2. Que con el 100% del activo total se generan en promedio el **42%** de las utilidades netas en cada año.
3. Que las utilidades netas representan en promedio el **19%** en relación al 100% de las ventas netas.

5.5.2 TIR (Tasa Interna de Retorno)

Tasa Interna de Retorno (TIR): conforme al análisis y evaluación del proyecto se considera viable financieramente, ya que los flujos de efectivos retronaran al término de los 6 años, a una tasa del **85%**, cuando la tasa mínima de deuda tiene como referencia del 12%.

5.5.3 VPN (Valor Presente Neto)

Valor Presente Neto (VPN): con base en este criterio económico, el proyecto es viable financieramente porque la condición es, que cuando el $VPN > 0$; el proyecto se acepta, en este caso el VPN asciende a **1 millón 233 mil 262 pesos**; lo que es mayor al monto de la inversión inicial.

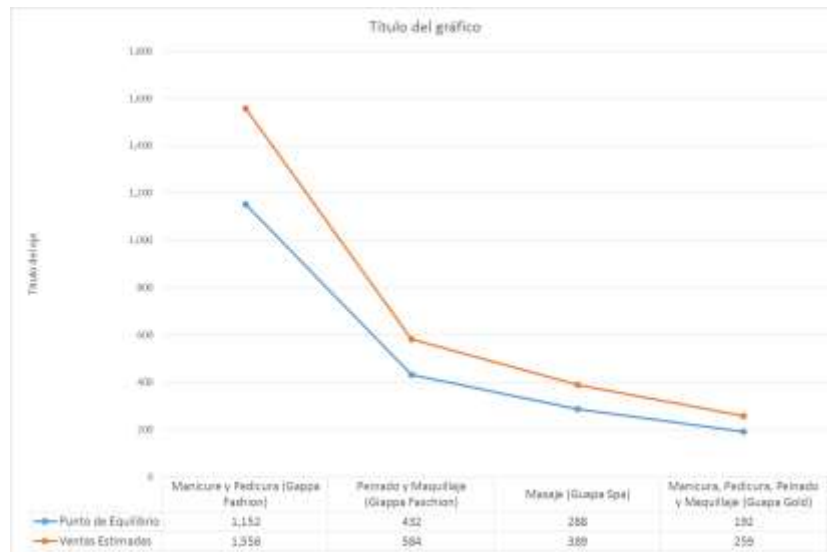
5.5.4 PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión)

Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI): el periodo para recuperar la inversión será de **16 meses**, los flujos de efectivos que se generen después de este periodo, serán íntegros para continuar fortaleciendo el proyecto.

En este proyecto se observa que las unidades a vender superan al punto de equilibrio, lo que permitirá no solo recuperar los costos y gastos, sino también se obtendrán utilidades.

5.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

Punto de Equilibrio promedio mensual



5.7 SUPUESTOS

Se estará considerando una inflación promedio de **0.3 %** al mes calculado como promedio anual (3%) de acuerdo a los pronósticos de inflación para el año 2016. (Fuente: el economista)

ANEXOS

Logotipo



Prototipo (Aplicación Solicitud de Servicio)

Pantalla de Bienvenida



