



**Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y
Comercial**

Carrera:

Tecnología en Contabilidad y Auditoría

TRABAJO DE TITULACIÓN

Tema:

“Implementación De Un Sistema Contable Dentro De Un Salón De Belleza”.

Autora:

Anabella Patricia Escudero Garcia.

Tutor:

Msc. Juan Carlos Tapia Andino

Guayaquil-

Ecuador 2022



**Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y
Comercial**

Carrera:

Tecnología en Contabilidad y Auditoría

TRABAJO DE TITULACIÓN

Tema:

“Implementación De Un Sistema Contable Dentro De Un Salón De Belleza”.

Autora:

Anabella Patricia Escudero Garcia.

Tutor:

Msc. Juan Carlos Tapia Andino.

Guayaquil-

Ecuador 2022

Reconocimiento de Responsabilidad

Yo, **Anabella Patricia Escudero García**, declaro bajo juramento que el presente trabajo de titulación, válido para optar por el título de Tecnólogo (a) en Contabilidad y Auditoría, titulado: **“Implementación De Un Sistema Contable Dentro De Un Salón De Belleza”**. es de mi autoría; que no lo he presentado en ninguna otra institución educativa para obtener algún título, grado o calificación profesional.

Reconozco que he consultado todas las fuentes bibliográficas que aquí detallo.

De la misma manera, según lo que establece la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y el Reglamento Interno del Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, cedo los derechos de propiedad intelectual de este trabajo de titulación, al Instituto ya mencionado.

Autorizo la reproducción parcial o total de este trabajo con fines académicos por cualquier forma, medio o procedimiento, siempre y cuando se incluya la cita bibliográfica del documento.

.....

Anabella Patricia Escudero Garcia.

C.I 094157288-5





Factura: 001-006-000092595



20220901038D15645

DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20220901038D15645

Ante mí, NOTARIO(A) HUMBERTO ALEJANDRO MOYA FLORES de la NOTARÍA TRIGÉSIMA OCTAVA , comparece(n) ANABELLA PATRICIA ESCUDERO GARCIA portador(a) de CÉDULA 0941572885 de nacionalidad ECUATORIANA, mayor(es) de edad, estado civil SOLTERO(A), domiciliado(a) en GUAYAQUIL, POR SUS PROPIOS DERECHOS en calidad de COMPARECIENTE; quien(es) declara(n) que la(s) firma(s) constante(s) en el documento que antecede RECONOCIMIENTO DE RESPONSABILIDAD, es(son) suya(s), la(s) misma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), para constancia firma(n) conmigo en unidad de acto, de todo lo cual doy fe. La presente diligencia se realiza en ejercicio de la atribución que me confiere el numeral noveno del artículo dieciocho de la Ley Notarial -. El presente reconocimiento no se refiere al contenido del documento que antecede, sobre cuyo texto esta Notaria, no asume responsabilidad alguna. – Se archiva un original. GUAYAQUIL, a 10 DE AGOSTO DEL 2022, (16:44).



ANABELLA PATRICIA ESCUDERO GARCIA
CÉDULA: 0941572885

NOTARIO(A) HUMBERTO ALEJANDRO MOYA FLORES
NOTARÍA TRIGÉSIMA OCTAVA DEL CANTÓN GUAYAQUIL





CERTIFICADO DIGITAL DE DATOS DE IDENTIDAD



Número único de identificación: 0941572885

Nombres del ciudadano: ESCUDERO GARCIA ANABELLA PATRICIA

Condición del cedulaado: CIUDADANO

Lugar de nacimiento: ECUADOR/GUAYAS/GUAYAQUIL/CARBO
(CONCEPCION)

Fecha de nacimiento: 9 DE JUNIO DE 1998

Nacionalidad: ECUATORIANA

Sexo: MUJER

Instrucción: BACHILLERATO

Profesión: BACHILLER

Estado Civil: SOLTERO

Cónyuge: No Registra

Fecha de Matrimonio: No Registra

Datos del Padre: ESCUDERO ARGUELLO JULIO PATRICIO

Nacionalidad: ECUATORIANA

Datos de la Madre: GARCIA LUNA BLANCA IRENE

Nacionalidad: ECUATORIANA

Fecha de expedición: 23 DE DICIEMBRE DE 2021

Condición de donante: NO DONANTE

Información certificada a la fecha: 10 DE AGOSTO DE 2022

Emisor: HUMBERTO ALEJANDRO MOYA FLORES - GUAYAS-GUAYAQUIL-NT 38 - GUAYAS - GUAYAQUIL

N° de certificado: 221-747-26051



221-747-26051

Ing. Fernando Alvear C.

Director General del Registro Civil, Identificación y Cedulación

Documento firmado electrónicamente



CÉDULA DE IDENTIDAD



REPÚBLICA DEL ECUADOR

DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL IDENTIFICACION Y CEDULACION
SIGNIFICACION CIUDADANIA



ESCUDERO
GARCIA
NOMBRES
ANABELLA PATRICIA
NACIONALIDAD
ECUATORIANA
FECHA DE NACIMIENTO
09 JUN 1988
LUGAR DE NACIMIENTO
GUAYAS QUAYAGUR
CARBO (CONCEPCION)
FIRMA DEL TITULAR

SEXO
MUJER
Nº DOCUMENTO
02073981
FECHA DE VENCIMIENTO
23 DIC 2031
NACION
991042

NUI.0941572885



APELLIDOS Y NOMBRES DEL PADRE
ESCUDERO ARGUELLO JULIO PATRICIO
APELLIDOS Y NOMBRES DE LA MADRE
GARCIA LUNA BLANCA IRENE
ESTADO CIVIL
SOLTERO

CÓDIGO DACTILAR
A13331222
TIPO SANGRE N/R

DONANTE
No donante

LUGAR Y FECHA DE EMISIÓN
GUAYAQUIL 23 DIC 2021

F. Alvarado
DIRECTOR GENERAL



I<ECU0202260518<<<<<0941572885
9806098F3112238ECU<NO<DONANTE6
ESCUDERO<GARCIA<<ANABELLA<PATR



PROVINCIA: GUAYAS
CIRCUNSCRIPCIÓN: 1
CANTÓN: GUAYAQUIL
PARROQUIA: XIMENA
ZONA: 1
JUNTA No. 0107 FEMENINO



ESCUDERO GARCIA ANABELLA PATRICIA






**Certificación del Tutor del Trabajo de
Titulación**

Yo, **Msc. Juan Carlos Tapia Andino**, en calidad de Tutor del trabajo de titulación:

CERTIFICA

Que el trabajo de titulación válido para optar por el título de Tecnóloga en Contabilidad y Auditoría, cuyo tema es: : **“Implementación De Un Sistema Contable Dentro De Un Salón De Belleza”**, fue elaborado por la Srta. Anabella Patricia Escudero Garcia, ha sido debidamente revisado y está en condiciones de ser entregado para que se siga lo dispuesto por el Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, correspondiente a la sustentación y defensa del mismo, previo a la obtención de su título.



.....

Magister Juan Carlos Tapia Andino

Tutor de trabajo de Titulación

DEDICATORIA

El siguiente proyecto de tesina, se lo dedico a Dios por guiarme, darme fuerzas cada día a mis hijos que fueron mi mayor motivación para no rendirme a mi madre por siempre apoyar me, creer en mí, a mi padre, abuelos y hermana por ser siempre una gran ayuda para mi.

Anabella Patricia Escudero Garcia.

AGRADECIMIENTO

A mi Dios le agradezco por ser mi todo nunca soltarme y levantarme en cada caída de la vida a mis retoños por ser mi vida entera motivándome con su presencia a no rendirme a mi madre por ser mi inspiración en la vida por su amor incondicional estar en todo momento a mi lado este título se lo debo a Dios y a ella a mi padre por su amor pleno a mis abuelos por su apoyo sin la ayuda de ellos no hubiera logrado llegar hasta aquí a mi hermana por cuidar de mis bebés siendo un gran apoyo en mi vida, agradecimiento primero a Dios, por permitirme tener una experiencia más de vida, a mi hermana por su noble dedicación y ser mi apoyo constante en todo momento.

Al Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, y a sus docentes de la carrera de Contabilidad y Auditoría, por permitirme ser parte de esta gran familia donde he aprendido mucho llevando conmigo los mejores recuerdos y conocimientos que he adquirido esta prestigiosa institución a los maestros por brindar cada clase con amor y dedicación.

Anabella Patricia Escudero Garcia.

Índice

| | |
|--|----|
| Índice de Gráficos..... | 11 |
| Índice de Imágenes | 12 |
| Índice de Anexos | 13 |
| Abstract | 16 |
| INTRODUCCION..... | 1 |
| 1 CAPÍTULO I..... | 6 |
| FUNDAMENTACIÓN | 6 |
| 1.1. Marco Histórico | 6 |
| 1.2. Marco Teórico..... | 10 |
| 1.3. Marco Conceptual | 11 |
| 1.4 Marco Jurídico | 13 |
| 2 CAPÍTULO II..... | 15 |
| METODOLOGÍA EMPLEADA | 15 |
| 2.1. Tipos de investigación..... | 15 |
| 2.2. Métodos de investigación | 15 |
| 3 CAPÍTULO III..... | 29 |
| 3.1. Instrumentos para Justificar la propuesta. | 30 |
| 3.2. Precisiones acerca de la propuesta. | 33 |
| 4 Conclusiones | 44 |
| 5 Recomendaciones..... | 45 |
| 6 Bibliografía | 46 |
| 7 Anexos..... | 48 |

Índice de tablas

| | |
|--------------------------------------|----|
| Tabla 1 Resultados: Pregunta 1 | 18 |
| Tabla 2 Resultados: Pregunta 2 | 20 |
| Tabla 3 Resultados: Pregunta 3 | 21 |
| Tabla 4 Resultados: Pregunta 4 | 22 |
| Tabla 5 Resultados: Pregunta 5 | 24 |
| Tabla 6 Resultados: Pregunta 6 | 25 |
| Tabla 7 Resultados: Pregunta 7 | 26 |

Índice de Gráficos

| | |
|---|----|
| Gráfico 1 Le gustan los servicios que ofrece el Salón de belleza | 19 |
| Gráfico 2 Frecuencia de visita al salón de belleza | 20 |
| Gráfico 3 Cómo le parecen el sistema contable de nuestro salón de belleza | 22 |
| Gráfico 4 Ambiente de nuestro salón de belleza..... | 23 |
| Gráfico 5 Que es lo más importante en el salón de belleza | 24 |
| Gráfico 6 Promociones que le gustaría con frecuencia | 25 |
| Gráfico 7 Cuánto tiempo gastaría en un salón de belleza..... | 26 |

Índice de Imágenes

| | |
|---|----|
| Ilustración 1 Análisis PEST | 30 |
| Ilustración 2 Análisis FODA | 30 |
| Ilustración 3 Análisis CAPA..... | 32 |
| Ilustración 4 Demografía. | 35 |
| Ilustración 5 Tipos de Sistema Contables..... | 37 |
| Ilustración 6 Contífico | 38 |
| Ilustración 7 Módulos del programa | 39 |
| Ilustración 8 Contabilidad..... | 40 |
| Ilustración 9 Inventario..... | 41 |
| Ilustración 10 Recursos Humanos..... | 42 |

Índice de Anexos

| | |
|-------------------------|----|
| ANEXO 1 ENTREVISTA..... | 48 |
|-------------------------|----|

CERTIFICACIÓN

En calidad de revisor del trabajo de titulación “**Implementación De Un Sistema Contable Dentro De Un Salón De Belleza**”

CERTIFICO

Que el trabajo de la estudiante **ESCUDERO GARCIA ANABELLA PATRICIA** ha sido analizado por un sistema de reconocimiento de texto automático **COPYLEAKS**.

Los resultados alcanzados evidencian el cumplimiento del nivel de coincidencias permitido hasta el 17%. Por tanto, se autoriza su impresión y presentación al acto de defensa



Dr. C. Rafael Bell Rodríguez

Vicerrector Académico



ESCUDERO GARCIA ANABELLA PATRICIA.docx

Scanned on: 20:38 July 22, 2022 UTC



Overall Similarity Score



Results Found



Total Words in Text

| | |
|--------------------------|------|
| Identical Words | 1283 |
| Words with Minor Changes | 0 |
| Paraphrased Words | 0 |
| Omitted Words | 520 |



Website | Education | Businesses

Resumen

El presente proyecto explicamos brevemente la importancia de conocer y aprender de forma explícita el buen manejo de la contabilidad en un salón de belleza con un sistema que se adapte a las necesidades del salón siendo una gran ayuda para obtener ganancias del negocio de una forma eficaz siendo eficiente en el manejo de la contabilidad.

Para esto se necesita conocer las debilidades y fortalezas del negocio para obtener resultados positivos en el transcurso del manejo del sistema contable que se va a utilizar durante el negocio al no tener un buen sistema contable no obtendremos resultados concretos en menor tiempo posible para el beneficio del salón.

El proyecto consiste en la mejora de un buen control del sistema contable para la ayuda del negocio su crecimiento y satisfacción de sus clientes con el servicio que se brinda logrando atraer más clientes al salón de belleza realizando promociones acordes a las necesidades de la población y a los servicios que se brindan.

El sistema contable contífico es un servicio completo que se ajusta a las necesidades que tiene el salón de belleza con un costo accesible tiene una estructura bien organizada el sistema contable es fácil de manejar es una herramienta, digital que motoriza las operaciones contables como el inventario.

Utilizar el sistema contable será parte fundamental para el crecimiento del salón de belleza se obtendrá resultados verídicos si se obtuvieron pérdidas o ganancias y así se podrá realizar un buen manejo de forma adecuada los suministros y sus ganancias.

Abstract

This project probably explains the importance of knowing and explicitly learning the good management of accounting in a beauty salon with a system that adapts to the needs of the salon, being of great help to obtain profits from the business in a effective being efficient in handling accounting.

For this, it is necessary to know the weaknesses and strengths of the business to obtain positive results in the course of managing the accounting system that is going to be used during the business, since we do not have a good accounting system, we will not obtain concrete results in the shortest possible time for the benefit. of the living room

The project consists of the improvement of a good control of the accounting system for the help of the business its growth and satisfaction of its clients with the service that is provided, managing to attract more clients to the beauty salon by carrying out promotions according to the needs of the population and the services that are provided.

The contifico accounting system is a complete service that adjusts to the needs of the beauty salon with an affordable cost. It has a well-organized structure. The accounting system is easy to manage. It is a digital tool that motorizes accounting as well as inventory.

Using the accounting system will be a fundamental part for the growth of the beauty salon, true results will be obtained if losses or profits will be acquired and thus good management of supplies and profits can be carried out properly.

INTRODUCCION

El incremento del negocio de un Salón de Belleza en nuestro país ha generado tanto interés que hoy hasta podemos hablar de competitividad en esta clase de negocio, aquí se ha generado mucho interés y cada uno le va otorgando valor al servicio que ofrece, el presente proyecto consiste en el diseño del sistema contable en un salón de belleza esto se debe principalmente para llevar un buen control de las finanzas tenemos el objetivo de ofrecer un servicio único a un económico precio en el mercado por eso el Salón de belleza “FIORELIT VARIEDADES” es un emprendimiento donde daremos el servicio de PELUQUERIA Y SPA .

Donde los servicios de PELUQUERIA serán:

- ✓ Cuidado del cabello
- ✓ Lavado
- ✓ Corte
- ✓ Peinado
- ✓ Teñido
- ✓ Ondulación y Actuaciones Similares En El Cabello,
- ✓ Los servicios de SPA serán
- ✓ Faciales.
- ✓ Tratamientos Corporales.
- ✓ Tratamientos VIP.
- ✓ Masajes Terapéuticos.
- ✓ Servicio de Uñas.
- ✓ Maquillaje Permanente.

En la actualidad es de suma importancia supervisar los productos y servicios que se ofrecen, ya que las personas están buscando nuevas vivencias y es por esto que poco a poco los salones de belleza se ven en la necesidad de ofrecer un producto de mejor calidad y un servicio único.

Aquí se encuentra una visión del mercado de PELUQUERIA SPA, se agrega un valor al negocio y será la comercialización de maquillaje.

Se va a poner en marcha un plan, primero para la adquisición de Capital y luego la apertura de un local posicionarnos virtualmente ha ayudado a crear una cartera de clientes fidelizada y lograr que el Salón de Belleza “FIORELIT VARIEDADES” sea reconocida en la mente del consumidor..

Se proyecta una estrategia de inserción en el mercado para ofrecer servicios de calidad y satisfacción a los clientes en todas las facetas de nuestro negocio.

FIORELIT VARIEDADES será un establecimiento en el que se presten servicios relacionados con el cuidado de la imagen.

En la actualidad, existen algunos salones de belleza con las mismas características, pero una gran falencia es que llevan su contabilidad desorganizada esto causa pérdida para el negocio atrasa el crecimiento del mismo la implementación de un Sistema Contable en el Salon de belleza “Fiorelit Variedade” sirve para poder darnos cuenta el rendimiento del emprendimiento y el adecuado control de inventarios de los productos.

El sistema contable va en lasado con el inventario de los productos que se utiliza en un salón de belleza para así darnos cuenta que productos nos favorece utilizar y saber cuál del servicio es el más rentable en el salón de belleza realizar ajustando a las necesidades del cliente, se deberá determinar con qué frecuencia varía los productos y qué tan pronto se debe reponer.

Esto permite verificar tanto en los costos de adquisición y de costos de elaboración, para así poder obtener los resultados esperados y que se ajusten a la realidad económica del salón.

Problema general:

¿Cómo implementar un Sistema de Contabilidad en un Salón de Belleza?

La gran problemática del negocio del salón de belleza que tienen en común y causa el cierre de los establecimientos es la falta de un buen control de sus finanzas y inventarios por eso es recomendable un sistema contable.

Para tener todos los datos bajo control se debe organizar de forma adecuada el inventario y las finanzas así se podrá conseguir un negocio próspero es una opción perfecta de gran beneficio para los salones de belleza que recién inicia no optan por conseguir un sistema de contabilidad y aplicarlo utilizan en su mayoría el programa de Excel donde se crean plantillas para el manejo de un control de esa forma no se pierde información pero no es una manera eficiente de llevar el funcionamiento del negocio.

Al manejar un sistema contable acorde a lo que necesita el salón de belleza se optimiza el tiempo para ver como va las finanzas y el inventario con unas cifras exactas sabiendo así que estrategia utilizar para el crecimiento del negocio.

Objetivo general:

El objetivo principal del proyecto es poder ser elegibles, ganar personas teniendo independencia económica, todo esto a cambio de poder darle la oportunidad a un sector de economía baja a acceder a los servicios relajantes y embellecedores que brindaremos en el Salón de Belleza “FIORELIT VARIEDADES”, con precios accesibles a este mercado los cuales nos permitan obtener rentabilidad.

Implementar un Sistema Contable con el objetivo de ejecutar un orden en las finanzas del Salón de Belleza con sus servicios y tener así consolidadas las cuentas de los ingresos, costos y gastos, para alcanzar una administración eficaz, eficiente y obtener mayores beneficios económicos.

Tipos de Servicios de Belleza

- Cortes de Cabello

Consisten en darle la forma al cabello que el cliente desea conforme a su requerimiento con base a técnicas de arte.

- Tinturado de Cabello

Esta incluye el diagnóstico de la cliente y identificar su tono de piel, organizar una estrategia para poder alcanzar los resultados que busca sin maltratar su pelo o dañarlo.

El teñido del cabello es el procedimiento para cambiar el color del cabello; “un tinte es capaz de transformar el color natural del cabello, con este fin se puede utilizar fórmulas temporales, semipermanentes según la necesidad de incorporar al cabello permanencia en el tono” (Machado, 2015).

Por lo tanto, el tinturado del cabello se enfoca en investigaciones actuales en las que se debe aplicar tintes que realcen el brillo y la duración del color a través de las lavadas, reduciendo los daños y con colores innovadores.

- Tratamientos corporales

En tratamientos corporales se brinda un tipo de servicio que va enfocado a los peelings corporales, masajes, limpiezas que sirve para mantener una piel bella y saludable a base de mascarillas, cremas hidratantes, son

terapias que ayudan para mejorar la apariencia, eliminar imperfecciones de la piel, donde se acumulan las células muertas que impiden la correcta oxigenación, para permitir que exista una mayor acción de los tratamientos humectantes.

En esta clase de tratamientos se encuentran los masajes para favorecer la función de los diferentes órganos del cuerpo, proporcionar una gran relajación, activar la circulación, ayudar a redistribuir las grasas corporales y disminuir el peso en el caso de los masajes reductores.

- Tratamientos faciales

En tratamiento faciales consiste en aplicar los mismos tratamientos que se aplican para el cuerpo, pero adaptados al rostro y permiten realizar una limpieza profunda del rostro, mejorar la textura de la piel, manchas leves, y eliminar arrugas, que no requieran de tratamientos más enérgicos.

- Depilaciones

Se realizan depilaciones temporales con cera en las diferentes áreas del cuerpo como: piernas, cejas, bigote, bikini y axilas.

- Peluquería

En la sección peluquería son algunos de los servicios que se brindan en las peluquerías como corte, peinado, manicure y pedicure, ya que nuestro spa está enfocado a dar algo adicional para marcar la diferencia.

- Alisar

Es la acción de poner liso el cabello.

- Cabello

Son las extensiones que están especializada de la epidermis. Su parte vital se halla enclavada en la piel del cuero cabelludo, de ella sobresale lo que conocemos como cabello.

- Cepillar

Es peinar o desenredar el pelo con cepillo.

- Cutícula

Película de piel delgada y delicada, en especial la que se une a la base de las uñas.

- Exfoliar

Es eliminar las células muertas de la piel que son superficiales mediante un producto específico (exfoliante) que contenga partículas de arrastre y se aplica como una crema mascarilla y se retira con agua. Se puede exfoliar la cara solo una vez a la semana y todo el cuerpo.

- Extensiones

Estas son mechas de pelo natural y del propio color que se sueldan al original con una pinza térmica y queratina sintética. Las uniones pasan desapercibidas bajo el cabello natural. Con esta aplicación se consigue un pelo más largo o más poblado en un par de horas.

- Manicura

Aquí se hace el arreglo y cuidado de las manos.

- Maquillaje

Se realiza la acción de maquillar el rostro, aplicando cosméticos para embellecer o para obtener determinados efectos en el rostro.

- Pedicura

Es el cuidado y embellecimiento de los pies y sus uñas.

En los capítulos que se menciona a continuación, se detalla el siguiente desarrollo:

Capítulo 1 – Fundamentación: Este capítulo, es el cimiento para la breve reseña histórica, como los procesos legales que se utilizaran para la creación del salón de belleza y venta de cosméticos .

Capítulo 2 – Metodología Empleada:

Capítulo 3 – Desarrollo de la Propuesta:

1 CAPÍTULO I

FUNDAMENTACIÓN

1.1. Marco Histórico

1.1.1. Historia de un Sistema contable y Evolución de un Salón de Belleza y

El primer sistema de contabilidad apareció en Sudamérica en el primer milenio de la nueva era. Los incas que habitaban los territorios de países como Bolivia y Perú en la actualidad) lo basaron en la bipa un tipo de escritura nudosa, que combinaba las ventajas de los sistemas binarios y decimal. Así, la doble entrada apareció en ese momento. En el siglo XVIII se formularon las reglas del débito y del crédito reglas de Barrem. A mediados del siglo XIX, Vanier propuso que la contabilidad de las empresas se hiciera en nombre de la misma, en lugar de en nombre de su propietario. (Pérez)

El origen de la peluquería como profesión, se puede dividir en varias épocas de la historia.

Época Antigua

Peinados generalmente realizados por esclavas/os

Egipto

Tienen un sorprendente dominio de los productos capilares y sobre todo de la coloración. Son expertos comerciantes e inician el comercio de exportación de productos cosméticos a países vecinos.

Aparecen los primeros cosméticos surgen establecimientos dedicados a la especialidad de peluquería, encargados de la fabricación de pelucas y postizos su especialidad en pelucas de color negro o caoba.

Grecia

Se crean las primeras escuelas de peluquería donde se imparte el arte de peinar, aunque generalmente siguen siendo los esclavos especializados los encargados de este trabajo. Existen también barberías, las cuales se convierten en un lugar de encuentro y charla mientras se ponen en manos de profesionales para arreglarse el cabello o la barba.

Aunque muchos de sus productos proceden de Egipto, Grecia desarrolla también su propia industria cosmética. Es un pueblo con un refinado gusto estético. El culto a la belleza constituye una de sus características esenciales

Roma

Las mujeres romanas envidiaban las cabelleras rubias de las mujeres del norte de Europa que los soldados traían prisioneras, para lo cual utilizaban diversos productos colorantes, el más usado está compuesto por sebo de cabra y ceniza de haya. La agresividad de ciertas fórmulas hace estragos en el pelo, lo que da lugar al auge de la fabricación de pelucas. Existen distintos modelos de peinado que

corresponden a cada época del imperio. El más característico es el del cabello rodeando la cabeza como una toca, la melena con rizos, o bien el cabello recogido y trenzado.

Se extiende la práctica de peluquería creándose incluso especialidades dentro de esta profesión: encargados del peinado, tinturista, posticera /o, ayudan-te.

Las aportaciones más importantes son en el campo de la posticaría y la coloración capilar.

Época Moderna

Edad media Sencillez y austeridad. Barberos como Gremio.

Las invasiones bárbaras terminan con la dominación romana y con las civilizaciones de la antigüedad. A si mismo tiempo el cristianismo exhorta a la sencillez y la austeridad se convierte en una cualidad funda-mental.

Las damas se limitaban a llevar el pelo dividido con una raya en medio y a veces rematado con dos gruesas trenzas, general mente postizas, cayendo sobre sus hombros o rodeando su frente.

Es una época de total oscurantismo en lo que se refiere a la cosmética y la peluquería.

Sólo los barberos, que aparecen como Gremio organizado, desempolvan antiguas recetas que constituyen los cimientos de lo que con el tiempo será la gran industria de la belleza en nuestros días.

Renacimiento

El despertar del Renacimiento devuelve a la humanidad su pasión por la belleza y el adorno. Multitud de cremas, ungüentos y polvos aparecen para dar respuesta a esa nueva inquietud por el arreglo personal. La simplicidad del peinado ha terminado. Las cabezas femeninas pasan a constituirse en un catálogo de fantasías.

En el arbitrario transcurrir de la moda aparecen gran-des moños, trenzas adornadas con joyas, redecillas, coronas. Las mujeres venecianas extienden la moda del cabello rojo.

La tonalidad rojiza, dominante en la moda dela época, la consiguen aplicando sobre el cabello una mezcla desulfuro negro, alumbre y miel. Luego dejaban los cabellos expuestos al sol sobre las alas de un sombrero sin copas.

Siglos XVII-XVIII

París en el siglo XII es el corazón de Europa, Francia impulsa y populariza el arte de la peluquería Gran monumentalidad en el peinado, las damas tienen que arrodillarse para entrar en las carrozas. Se mezclan con el cabello gasas, joyas, plumas, flores, frutas.

Hasta maque-tas de castillos y bar-cos. Los cabellos blancos en la Francia cortesana hacen furor, hombres y mujeres empolvan su cabello natural y sus pomposas pelucas.

Siglos XIX

La revolución francesa impone la sencillez y la naturalidad. La revolución industrial acelera el

ritmo de vida obligando a optar por la simplicidad y la comodidad en el peinado en este siglo se interrumpen períodos en los que se pretende imponer el rebusca-miento sin demasiado éxito.

La carrera de la moda tiende hacia la sencillez y a finales de siglo las pelucas, los bouftons y los poufs duermen el sueño del olvido. Auge de los peluqueros a domicilio.

El agua oxigenada aparece en 1867, lo que representa un considerable progreso frente a viejas recetas abrasivas. A finales de siglo aparecen los primeros colorantes sintéticos.

Siglo XX

Culto a la imagen. Se empiezan a utilizar los primeros colorantes sintéticos.

1902 El primer salón de belleza de la historia en París por Beauty Valaze.

1906 Inventan la primera permanente en caliente.

1917 Aparecen los primeros salones de peluquería.

1945 Las primeras permanentes en frío. Papel de los Medios de Comunicación en la difusión y universalización de la moda. (Hernando Valdizan)

La historia de la contabilidad, en el contexto de la Revolución Industrial, esta ciencia empieza a tener modificaciones de fondo y forma. Los comerciantes necesitaban medir con mayor precisión sus activos e ingresos y conocer el beneficio de sus actividades económicas. En consecuencia, se perfeccionó el método de la partida doble y se desarrollaron los estados financieros, siendo el beneficio neto el documento de información más solicitado.

Además, durante la época se fundaron importantes instituciones:

- En 1854, el "The Institute of Chartered Accountants of Scotland".
- En 1880, el "The Institute of Chartered Accountants of England and Wales".
- En 1887, bajo el nombre de "Principios de Contabilidad", se funda la "American Association of Public Accountants".

Los 90 y el auge del software de contabilidad

En los noventa, el desarrollo tecnológico fue notable. Se lanzaron al mercado varios softwares de contabilidad para automatizar muchos de los procesos repetitivos que registra esta actividad.

Este amplio y productivo surgimiento de soluciones tecnológicas hizo posible la aparición de complejas herramientas como las que conocemos en la actualidad. (Herrera)

1.1.2. Historia del Fiorelit Variedades

En la actualidad Fiorelit Variedades se maneja de forma virtual planeación de este proyecto es con el objetivo de abrir un Salón de Belleza física.

Que sea de un ambiente diferente donde las mujeres de toda edad tengan un mismo lugar donde

poder relajarse, distraerse y su vez arreglarse para todo tipo de ocasión.

La creación un Salón de Belleza es uno de esos pocos negocios que trascienden de generación en generación. Es un negocio fácil de aprender y que no exige necesariamente ninguna clase de especialización particular.

La gama de productos y servicios es muy amplia en un Salón de belleza eso nos permitirá ofrecer a nuestros clientes encontrar alguna alternativa a su gusto.

Como:

- Depilación con cera u otros métodos innovadores
- Tratamientos para el acné y eliminación de cicatrices
- Estética y sala de belleza con los servicios usuales.
- Salón de belleza ejecutivo.
- Aplicación de uñas acrílicas
- Aplicación de pestañas postizas
- Maquillista profesional para bodas
- Venta de cosméticos
- Depilación permanente
- Depilación de cejas

Fiorelit Variedades se plantea para ser un Salón de Belleza con personas de poco tiempo, pero interesadas en cuidar su apariencia y sobre todo un tiempo de relajación consintiéndose.

La idea principal es realizar servicios express para que las clientas con corto de tiempo no tengan excusas para arreglarse y dedicarse tiempo así mismas poder tener su apariencia física agradable para si mismas desde el cabello limpio hasta las uñas.

El ambiente que se optara será tranquilo un lugar donde no se puede ingresar con niños y por motivo de la pandemia solo ingresara la persona que se va ha realizar algún servicio, esto será de más comodidad para las clientas mismas.

1.2. Marco Teórico

Fiorelit Variedades se plantea para ser un Salón de Belleza con personas de poco tiempo, pero interesadas en cuidar su apariencia y sobre todo un tiempo de relajación consintiéndose.

La idea principal es realizar servicios express para que las clientas con corto de tiempo no tengan excusas para arreglarse y dedicarse tiempo así mismas poder tener su apariencia física agradable para si mismas desde el cabello limpio hasta las uñas.

El ambiente que se optara será tranquilo un lugar donde no se puede ingresar con niños y por motivo de la pandemia solo ingresara la persona que se va ha realizar algún servicio, esto será de más comodidad para las clientas mismas.

En este subtítulo, se realizará la definición de un salón de belleza con la importancia de un sistema contable.

“Un salón de belleza, también llamado centro de belleza, instituto de belleza o estética, es un establecimiento en el que se prestan todo tipo de servicios relacionados con la belleza y el cuidado de la imagen, realizados por los esteticistas, como cuidado de la piel, peluquería, cuidado de manos, pies y uñas, estética facial o depilación, entre otros.

Los salones de belleza pueden ofrecer varios servicios o ser centros especializados.”
(Prácticas)

“La peluquería es un tipo de comercio muy particular llevar un control con un sistema contable acorde a los servicios beneficia al salon, que comparte más rasgos con un bar que con una tienda de ropa, aunque a simple vista no sea fácil de notar.

La razón es que los clientes entablan una relación muy cercana con los peluqueros, ya que pueden llegar a pasar varias horas con ellos, charlando de temas variados, bebiendo café o esperando a que se asiente un tinte mientras los miran trabajar” (Publicado)

También se hará un análisis de segmentación, estudio de mercado y los productos, servicios que ofrecerá dar a la demanda se deberán estudiar estrategias competitivas del mercado que se tendrán en cuenta en este proyecto.

Un salón de belleza bien organizado puede ser un negocio rentable, independiente.

Las personas siempre están dispuestas a pagar por los servicios que no pueden hacer en sus casas la belleza está en el primer lugar para tener una buena apariencia.

Administrar un salón de belleza es muy diferente a trabajar en uno como estilista, ya

que necesitarás constituir una empresa, contratar a los empleados, atraer a los clientes y asegurarte de que estén felices.

En la actualidad nuestro país cuenta algunos programas contables especializado para resolver los problemas que conlleven administrar un centro de belleza, es por ello que en el presente proyecto se ha escogido el sistema contable Dora que nos ayuda a tener un mejor control de las finanzas.

Los sistemas contables son importantes porque deben ajustarse, por completo, a las necesidades y los objetivos de la empresa u organización. Para su correcto funcionamiento e implementación, es necesario que los encargados del sistema contable tomen en cuenta el giro o actividad del negocio y las estrategias competitivas que han establecido dentro del mercado, permitiéndoles estandarizar los procedimientos y definir las estructuras de costos.

Estas estrategias le permitirán al sistema contable presentar a la gerencia información estandarizada y fácil de interpretar, permitiendo realizar un análisis financiero de la empresa u organización. (Marketing)

Es importante contar con un sistema contable, a través del cual podrás automatizar muchísimas de las tareas que se dan día a día en el área contable, podrás trabajar de manera más rápida y precisa, obteniendo, además, informes y cifras exactas que te ayuden a tomar mejores decisiones del negocio. (Nuño)

1.3. Marco Conceptual

Balance General

Es de gran importancia para dar a conocer a los propietarios, socios y accionistas si la operación de la empresa se ha llevado de la manera correcta, si los recursos se han administrado eficientemente y si los resultados de estos procesos son óptimos o son deficientes. Es un buen punto de referencia para conocer la salud financiera de la organización. (Castro)

Tiene grandes objetivos el reporte del balance General como son el saber si ha tenido excedente o insuficiencia de fondos en efectivo, bancos o inversiones, sobrante o faltante de inventarios debido a una planeación errónea de compras, montos elevados de ventas a crédito y ineficiencia de cobranza.

Salón de Belleza

Un salón de belleza, también llamado centro de belleza, instituto de belleza o estética, es un establecimiento en el que se prestan todo tipo de servicios relacionados con la

belleza y el cuidado de la imagen, realizados por los esteticistas, como cuidado de la piel, peluquería, cuidado de manos, pies y uñas, estética facial o depilación, entre otros. Los salones de belleza pueden ofrecer varios servicios o ser centros especializados. (Prácticas, Guías Prácticas)

Cliente

Es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios. (Thompson)

Cuentas Contables

Las cuentas no son otra cosa que medios contables con instrumentos de operación, mediante los cuales podemos subdividir el activo, el pasivo y el capital y agruparlos de acuerdo a ciertas características de afinidad, las cuales nos permiten graficar todos los aumentos y disminuciones que ocurren en los diversos elementos de la ecuación. (Hernández)

Compras

En esta cuenta incluimos todas las mercancías que compramos durante el período contable con el objeto de volver a venderlos. En general, incluirá en la cuenta compra, la adquisición de mercancía que normalmente entran en la empresa con ánimo de venderlas y cumplir con el objeto para el cual fue creada la misma. No incluirá en esta cuenta la compra de terrenos maquinarias, edificios, equipos, instalaciones, etc. La cuenta Compras tendrá siempre saldo deudor. (Thompson)

Estado de Resultados de Pérdidas y Ganancias

El Estado de Pérdidas y Ganancias es un informe financiero que permite identificar el nivel de eficiencia de la empresa, es decir, muestra que tan rentable ha sido a lo largo de un período determinado y con esa información poder analizar su situación financiera, su estructura de ingresos, costos y gastos para tomar decisiones sobre el futuro de la misma. (Humberto)

Emprendimiento

Se conoce como emprendimiento a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El emprendimiento es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos. (Emprendimiento)

Gastos

Son los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien por la generación o aumento de los pasivos que dan como resultado decrementos en el patrimonio, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este patrimonio. (Melara)

Ingresos

Son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio. (Melara)

Inventario

Un inventario es la clasificación detallada de los bienes muebles e inmuebles que forman el caudal comercial de una persona o de una empresa. Los inventarios se realizan en un período determinado de tiempo con el inventario, empresas grandes y chicas llevan un control exhaustivo de mercadería y de las ventas que se realizan mientras transcurre el período comercial. Al final de este período, la empresa obtiene el balance final y lo compara con el de otros años para sacar conclusiones y tomar acciones comerciales según el resultado. (Raffino)

1.4 Marco Jurídico

Constitución de la república del Ecuador

NIF para PYME'S

Sección 1

Pequeñas y Medianas Entidades

Las pequeñas y medianas entidades son entidades que:

- No tienen obligación pública de rendir cuentas, y publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos. Son ejemplos de usuarios externos los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.

Una entidad tiene obligación pública de rendir cuentas si:

- Sus instrumentos de deuda o de patrimonio se negocian en un mercado público o están en proceso de emitir estos instrumentos para negociarse en un mercado

público ya sea una bolsa de valores nacional o extranjera, o un mercado fuera de la bolsa de valores, incluyendo mercados locales o regionales, o una de sus principales actividades es mantener activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros.

- Este suele ser el caso de los bancos, las cooperativas de crédito, las compañías de seguros, los intermediarios de bolsa, los fondos de inversión y los bancos de inversión.

Sección 2

Presentación de Estados Financieros

Esta sección explica la presentación razonable de los estados financieros, los requerimientos para el cumplimiento de la NIIF para las PYMES y qué es un conjunto completo de estados financieros. (IASCF)

Sección 3

Ley del Artesano

Art. 1.- Esta Ley ampara a los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por sí mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieron posteriormente.

Art. 10.- Los valores que los artesanos deben pagar para la obtención de su título profesional no podrán exceder de un equivalente al sesenta por ciento (60%) del salario mínimo vital vigente para los trabajadores en general.

Art. 15.- Los maestros debidamente titulados y los artesanos autónomos podrán ejercer el artesanado, abrir y mantener sus talleres, una vez que se hayan registrado en la Junta Nacional de Defensa del Artesano, la que les conferirá el Carnet Profesional Artesanal, al momento mismo de su registro.

Los aprendices y operarios podrán formar parte de las cooperativas de producción y consumo, cuyo fomento y extensión se encarga de manera especial a la Junta Nacional de Defensa del Artesano. Nota: Artículo declarado inconstitucional de fondo por Resolución del Tribunal Constitucional No. 38-2007-TC, publicada en Registro Oficial Suplemento 336 de 14 de Mayo del 2008 .

Art. 16.- Los artesanos amparados por esta Ley no están sujetos a las obligaciones impuestas a los LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO. (FINDER)

2 CAPÍTULO II METODOLOGÍA EMPLEADA

2.1. Tipos de investigación

Una vez teniendo en claro el problema del proyecto se analizara el método a utilizar A continuación, se detalla los tipos de investigación que se pueden emplear:

Investigación descriptiva

Como su título lo indica, se encarga de describir las características de la realidad a estudiar con el fin de comprenderla de manera más exacta. En este tipo de investigación, los resultados no tienen una valoración cualitativa, solo se utilizan para entender la naturaleza del fenómeno.

Por ejemplo, los censos a la población son una investigación descriptiva. (Significados.com)

El método descriptivo es uno de los métodos cualitativos más utilizado su objetivo es la evaluación de algunas características de una población fue seleccionado con el fin de estudiar actualmente las estrategias para el reconocimiento del salón de belleza.

Investigación explicativa

Es el tipo de investigación más común y se encarga de establecer relaciones de causa y efecto que permitan hacer generalizaciones que puedan extenderse a realidades similares. Es un estudio muy útil para verificar teorías.

Por ejemplo, los estudios de mercado que se realizan después del lanzamiento de un producto para entender las razones de su éxito o fracaso. (Significados.com)

La investigación explicativa tiene la facultad de encontrar las causas que conlleva a tener la poca acogida en los medios digitales y la razón de la falta de interacción con los seguidores.

2.2. Métodos de investigación

Se utilizará métodos de investigación que ayuden para obtener y analizar los datos.

2.2.1. Método Teórico

- **Análisis y sintético**

El objetivo primordial, es lograr una síntesis de la investigación profunda que se realizó para conocer el origen del negocio, como también su evolución y la problemática, este método analítico el cual partió de un estudio de diferentes fuentes bibliográficas que fueron utilizadas al momento de armar el marco teórico el mismo que se encuentra conformado por libros, blog esto permite examinar y demostrar el punto de vista de los

datos alcanzados por intermedio de varias fuentes consultada.

- **Histórico lógico**

Se integran para lograr realizarse más completa o efectivo por ejemplo: dentro de Fiorelit Variedades, su historia servirá para resolver situaciones del presente. El método lógico requiere de datos básicos para desunir de todo suceso que genere argumentos irreales es necesario el desarrollo histórico para ir más allá de los hechos.

- **Inductivo y deductivo**

Este es un procedimiento de deducir que se basa en la lógica para emitir su argumento su principal práctica se enlaza de un modo particular con los cálculos limpios.

El método de inducción-deducción se lo utiliza con hechos extraordinarios, siendo deductivo en un sentido, de lo común a lo privativo, e inductivo en sentido contrario, de lo privativo a lo común.

2.2.2. Método empírico

En el método empírico se utilizarán las técnicas que se requiere para este proyecto que son las siguientes:

Entrevista:

Es un instrumento técnico que adopta la forma de un diálogo coloquial. Canales la define como "la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio, a fin de obtener respuestas verbales a las interrogantes planteadas sobre el problema propuesto.

La entrevista es más eficaz que el cuestionario porque obtiene información más completa y profunda, además presenta la posibilidad de aclarar dudas durante el proceso, asegurando respuestas más útiles. (Laura Pamela Díaz-Bravo)

Será una entrevista donde se realizará una conversación con preguntas claras y concisas a la representante de Fiorelit Variedades consiguiendo datos que se necesiten para poder proceder a realizar la solución al problema planteado. (Ver anexo #1)

Encuesta:

Las encuestas son un método de investigación y recopilación de datos utilizados para obtener información de personas sobre diversos temas.

Las encuestas tienen una variedad de propósitos y se pueden llevar a cabo de muchas maneras dependiendo de la metodología elegida y los objetivos que se deseen alcanzar.

Los datos suelen obtenerse mediante el uso de procedimientos estandarizados, esto con

la finalidad de que cada persona encuestada responda las preguntas en una igualdad de condiciones para evitar opiniones sesgadas que pudieran influir en el resultado de la investigación o estudio. (Questionpro)

La encuesta es un método de investigación que lleva a cabo mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de personas esto proporciona información sobre las opiniones, actitudes y comportamientos de los ciudadanos sobre el Salón de Belleza Fiorelit Variedades sea aplica este método para probar una hipótesis o descubrir una solución a un problema. (Ver anexo #2)

Observación:

La observación es la técnica de recogida de la información que consiste básicamente, en observar, acumular e interpretar las actuaciones, comportamientos y hechos de las personas o objetos, tal y como las realizan habitualmente.

En este proceso se busca contemplar en forma cuidadosa y sistemática como se desarrolla dichas características en un contexto determinado, sin intervenir sobre ellas o manipularlas.

También se conoce a este término como la nota escrita que explica, aclara o corrige un dato, error o información que puede confundir o hacer dudar. Por lo general, esta aclaratoria se encuentra en libros, textos o escritos. (Mariana)

Sirve para poder observar e interpretar hechos y causas que pudiera generar un problema dentro del Salón de belleza con un mal manejo de la contabilidad y no poder tener así un estado de situación financiera real. (Ver anexo #3)

2.2.3. Método estadístico

Este método estadístico pertenece a la investigación cuantitativa que permite interpretar las cantidades de encuestas realizadas esto Facilita el manejo de categorías tanto deductivas como inductivas al convertirlas en variables numéricas.

Universo

Esta investigación de potenciales clientes da a conocer que la población está compuesta por mujeres de todas las edades en la zona sur de la ciudad de Guayaquil con un total de 300 mujeres.

Muestra

Se utilizará los datos otorgados por Fiorelit Variedades para calcular la muestra se detalla a continuación la fórmula que será utilizada para obtener la información;

2.2.4. Análisis de los resultados

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

Con las herramientas de análisis nos permite conocer las debilidades, fortalezas y oportunidades del proyecto mediante un análisis;

- Foda,
- Capa
- Pest

Esto se hace con la finalidad de tener la capacidad de entender el plan de negocio, plan estratégico y el plan financiero que necesita el Salón de Belleza.

Análisis de los resultados

1 ¿Le gustan los servicios que ofrece el Salón de belleza?

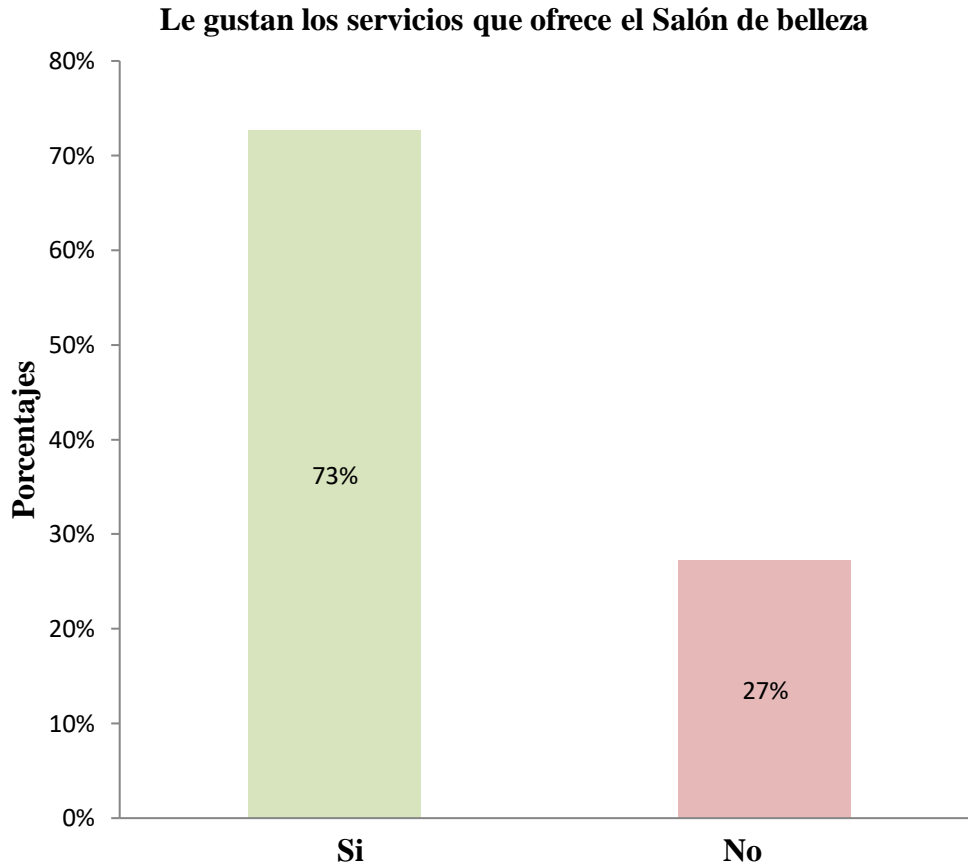
Tabla 1 Resultados: Pregunta 1

| Alternativas | Cantidad | Porcentaje |
|--------------|----------|------------|
| Si | 80 | 73% |
| No | 30 | 27% |
| Total | 110 | 100 |

Elaborado por Anabella Escudero.

Gráfico 1

Gráfico 1 Le gustan los servicios que ofrece el Salón de belleza



Elaborado por Anabella Escudero

Análisis

Del total de 110 personas encuestadas, el 73% determinaron que les gustan los servicios que ofrece el salón de belleza porque prefieren la calidad del servicio y el 27% indicaron que, no les gusta porque la sala de star es un poco pequeña para las clientas que van acompañada.

2¿ Con qué frecuencia sueles visita nuestro salón de belleza?

Resultados:

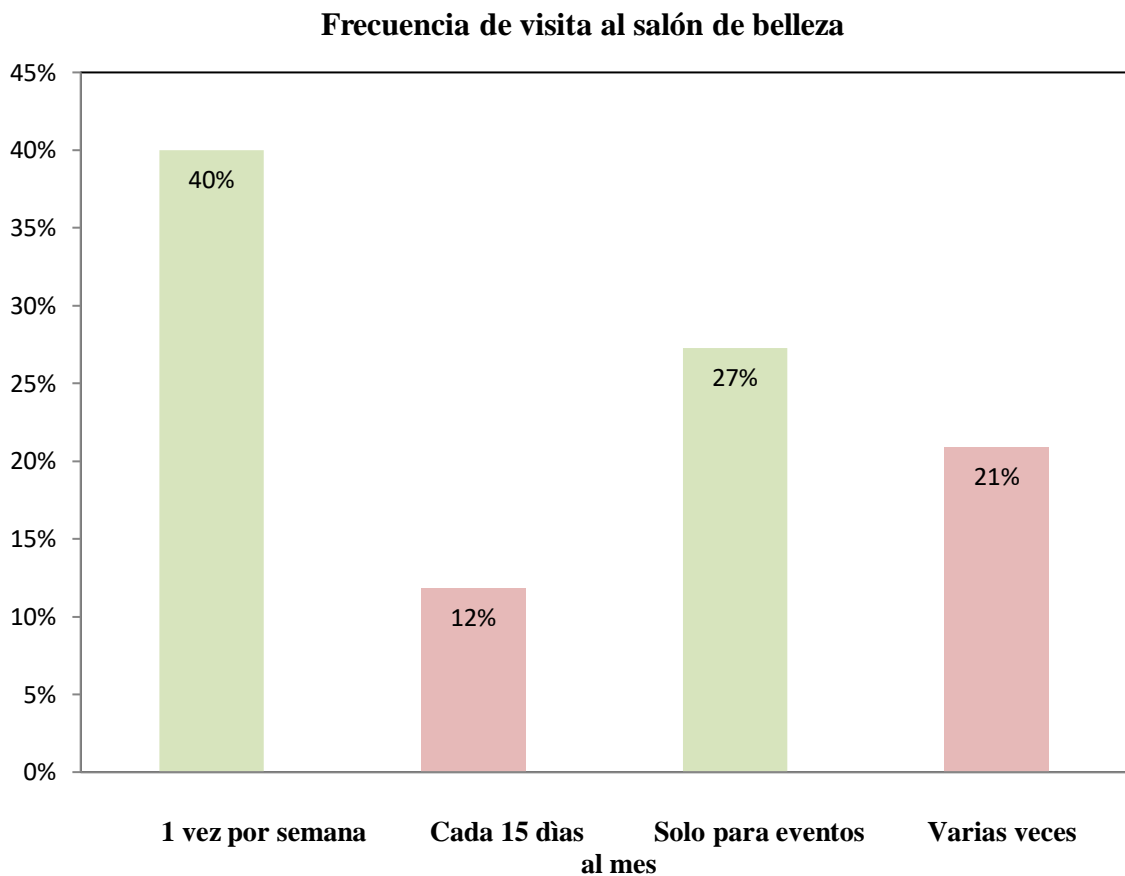
| Alternativas | Cantidad | Porcentaje |
|---------------------|------------|-------------|
| 1 vez por semana | 44 | 40% |
| Cada 15 días | 13 | 12% |
| Solo para eventos | 30 | 27% |
| Varias veces al mes | 23 | 21% |
| Total | 110 | 100% |

Tabla 2
Pregunta 2

Elaborado por Anabella Escudero.

Gráfico 2

Gráfico 2 Frecuencia de visita al salón de belleza



Elaborado por Anabella Escudero

Análisis:

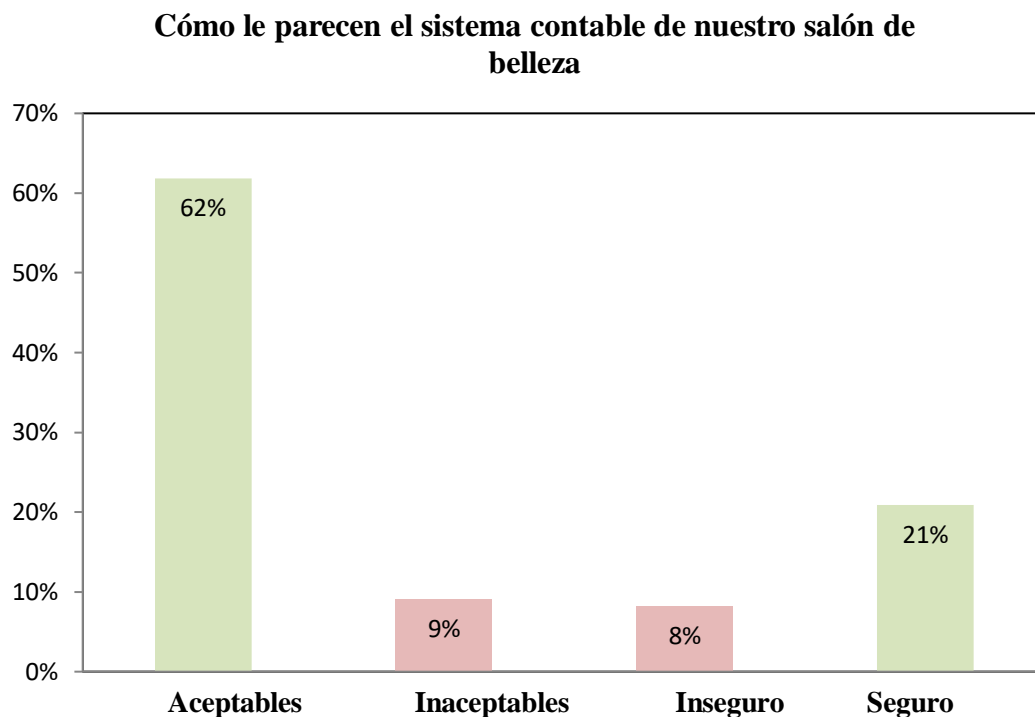
Las encuestas indican que visitan el salón de belleza 1 vez por semana con más frecuencia considerando que es muy oportuno para el salón las encuestas arrojaron que las clientas que visitan cada 15 días el salón son un 12% que utilizan nuestros servicios.

3¿Cómo le parecen el sistema contable de nuestro salón de belleza?*Tabla 3 Resultados: Pregunta 3*

| Alternativas | Cantidad | Porcentaje |
|--------------|----------|------------|
| Aceptables | 68 | 62% |
| Inaceptables | 10 | 9% |
| Inseguro | 9 | 8% |
| Seguro | 23 | 21% |
| Total | 110 | 100% |

Elaborado por Anabella Escudero.

Gráfico 3



Elaborado por Anabella Escudero

Análisis:

El sistema contable del salón de belleza según el resultado de las encuestas tiene un 62% de aceptable así mismo arrojaron que un 8% de las clientas opinan que es inseguro el sistema del salón de belleza.

4¿Cómo es el ambiente del salón de belleza?

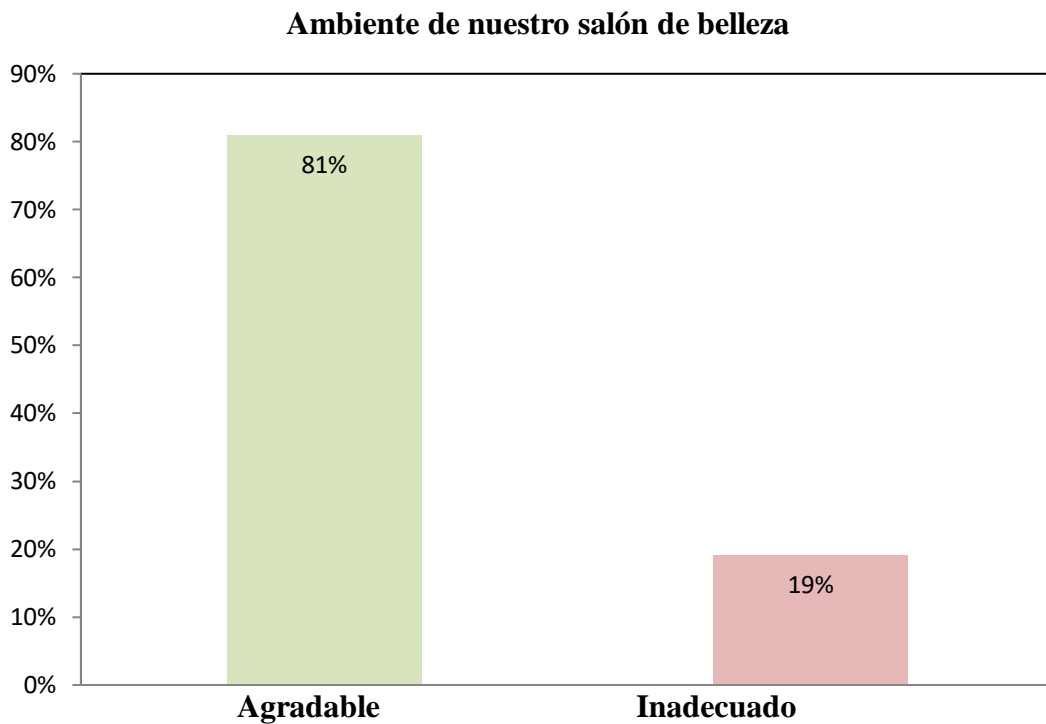
Tabla 4 Resultados: Pregunta 4

| Alternativas | Cantidad | Porcentaje |
|--------------|----------|------------|
| Agradable | 89 | 81% |
| Inadecuado | 21 | 19% |
| Total | 110 | 100% |

Elaborado por Anabella Escudero.

Gráfico 4

Gráfico 4 Ambiente de nuestro salón de belleza



Elaborado por Anabella Escudero

Análisis:

El ambiente del salón de belleza es un lugar agradable para las clientas de relajación y olvido de la vida cotidiana según el resultado de las encuestas es el 81% y el 19% es inadecuado por el espacio de la sala de star es pequeño.

5¿Para usted que es lo más importante en el salón de belleza?

Tabla 5 Resultados: Pregunta 5

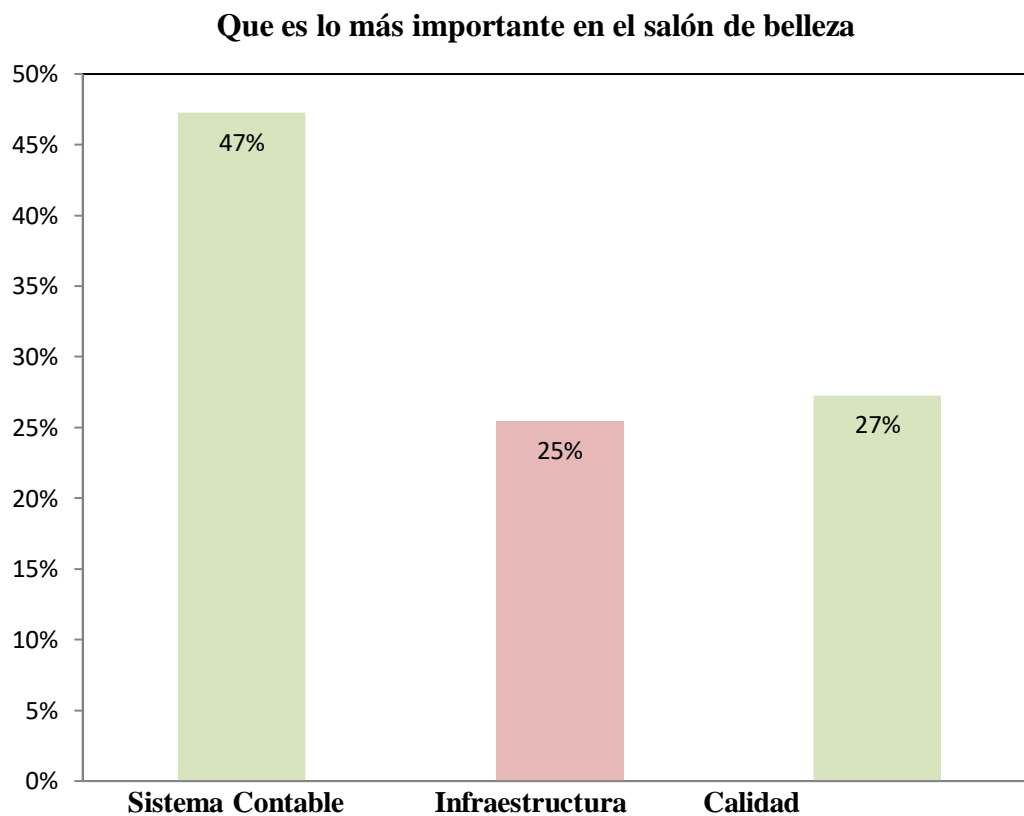
Elaborado por

Anabella Escudero.

Gráfico 5

Gráfico 5 Que es lo más importante en el salón de belleza

| Alternativas | Cantidad | Porcentaje |
|--------------------------|------------|-------------|
| Sistema Contable | 52 | 47% |
| Infraestructura adecuada | 28 | 25% |
| Calidad profesional | 30 | 27% |
| Total | 110 | 100% |



Elaborado por Anabella Escudero

Análisis:

La mayoría de los encuestados indican que lo más importante es el sistema contable con

un 47% con una buena calidad de profesionalismo del 27 % para las clientas y el 25% es la infraestructura del local.

6¿Cuál de las promociones le gustaría que sea con frecuencia?

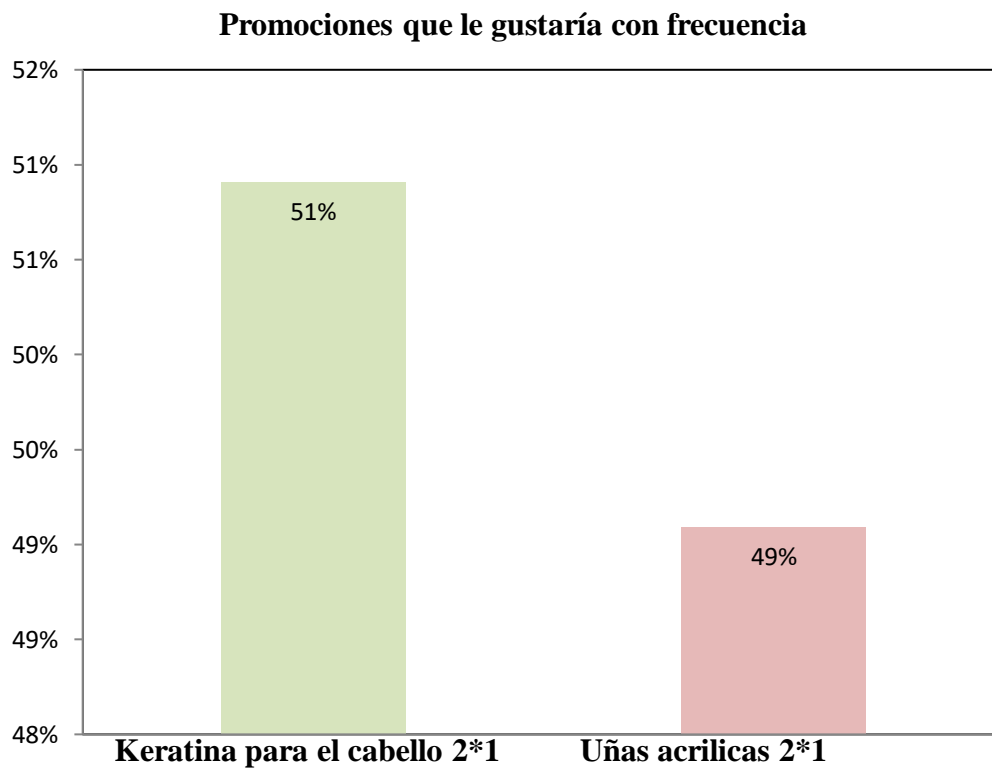
Tabla 6 Resultados: Pregunta 6

| Alternativas | Cantidad | Porcentaje |
|------------------------------|----------|------------|
| Keratina para el cabello 2*1 | 56 | 51% |
| Uñas acrílicas 2*1 | 54 | 49% |
| Total | 110 | 100% |

Elaborado por Anabella Escudero.

Gráfico 6

Gráfico 6 Promociones que le gustaría con frecuencia



Elaborado por Anabella Escudero.

Análisis:

Las clientas optan por la promoción de la keratina 2*1 con un 51% con una buena calidad de productos y el 27 % para la promoción de las uñas hay una diferencia del 2% ese porcentaje se debe que algunas clientas son alérgicas u otro motivo por el cual favorecieron a la promoción del cabello.

7 ¿Cuánto tiempo gastaría en un salón de belleza?

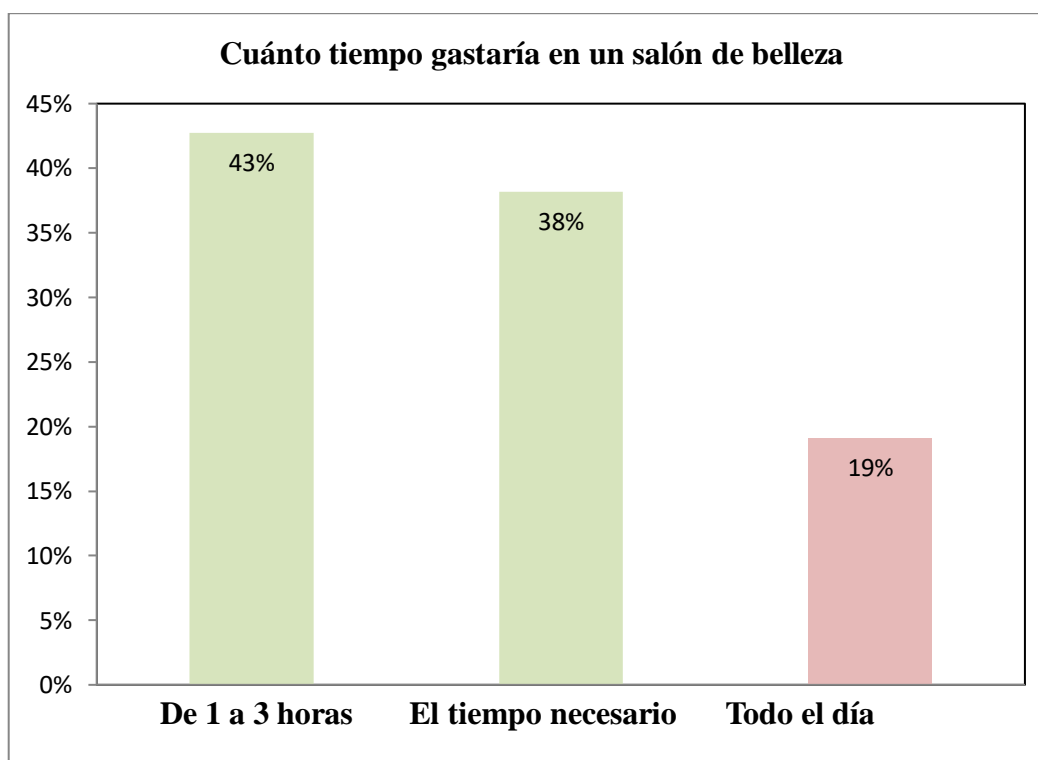
Tabla 7 Resultados: Pregunta 7

| Alternativas | Cantidad | Porcentaje |
|-----------------------------|----------|------------|
| De 1 hora a 3 horas. | 47 | 43% |
| El tiempo que sea necesario | 42 | 38% |
| Todo el día | 21 | 19% |
| Total | 110 | 100% |

Elaborado por Anabella Escudero.

Gráfico 7

Gráfico 7 Cuánto tiempo gastaría en un salón de belleza



Elaborado por Anabella Escudero.

Análisis:

La mayoría de clientas buscan un servicio máximo que demore 3 horas son mujeres de corto tiempo por eso es importante capacitar al personal y darles las herramientas adecuadas para que así realicen un trabajo eficaz no todas las clientas pueden estar todo el día por uno o dos servicios que se vaya a realizar hay sus excepciones como por ejemplo cuando la clienta requiere un servicio completo porque tiene algún evento o algo especial.

Entrevistada #1

Entrevistada: Irene Escudero Garcia Propietaria de Fiorelit Variedades

1.- ¿Cuál fue el motivo de Emprender y utilizar un sistema contable?

Cuando termine mis estudios en el colegio me dedique a seguir estudiando una carrera universitaria necesitaba solventar mis gastos entonces empecé con la vecindad a ofrecer mis servicios de maquillarlas, pero desde el colegio vendía maquillaje y cobraba a mis compañeras por planchar y cepillar su cabello eso me motivo a emprender pero en mis clases aprendí que es bueno aplicar un sistema contable en un negocio para evitar pérdidas y llevar una buena contabilidad por eso aplico un sistema contable en el salón de belleza.

2.- Si perdieras todo ¿Volvieras a emprender?

Si lo volviera hacer por mi y mis sueños no importa las veces que me caiga me levantara con más experiencia y energías.

3.- ¿Cuáles estrategias has aplicado en tu emprendimiento?

Las estrategias que he utilizado para el emprendimiento son las redes sociales, la web y la publicidad de boca a boca para así darnos a conocer.

4.- ¿Cómo usted a afrontando la presencia del Covid 19 en el giro del negocio?

Es una situación difícil la que nos dio a la mayoría de comerciantes, pero la hemos afrontado de una manera pacifica dado el servicio a domicilio.

5.- ¿Cree usted que los precios son accesibles para las clientas del salón de belleza?

Si, creo que los precios que tengo para cada servicio son cotizados con la calidad de productos que se trabaja cada servicio hay promociones para algunos de los servicios a ofrecer y dependiendo el día se promociona algo diferente.

Análisis de los resultados del método de observación.

Con la recopilación de datos se obtuvo que, en el método de observación, se adquirió tener los siguientes aspectos, para el espacio físico, se necesita la organización de todo el local para brindar un mejor servicio de manera más adecuada el lugar es muy estrecho lo que ocasiona desorden y caos al momento de brindar los servicios.

Es importante llevar un buen orden y control de los materiales con un sistema contable se reducirá pérdidas y gastos innecesarios.

Al no tener un sistema contable causa a la administración déficit en las ventas como en sus ingresos y gastos.

Es necesario adecuar el lugar para así brindar un mejor servicio a los clientes con un buen aspecto y la aplicación del sistema contable ayudara así atender de manera adecuada a los clientes y como salón de belleza tendremos reportes aficientes de la situación del salón de belleza.

3 CAPÍTULO III

DESARROLLO DE LA PROPUESTA

3.1. Instrumentos para Justificar la propuesta.

Análisis PEST

Ilustración 1 Análisis PEST



Elaborado por: Anabella Escudero G

Análisis FODA

Ilustración 2 Análisis FODA

FORTALEZAS:
Personal capacitado
Servicio eficiente
Variedad de productos.
Servios con costos economicos.

OPORTUNIDADES:
Créditos bancarios.
Crecimiento del prestigio del negocio
Incremento en la cartera de clientes

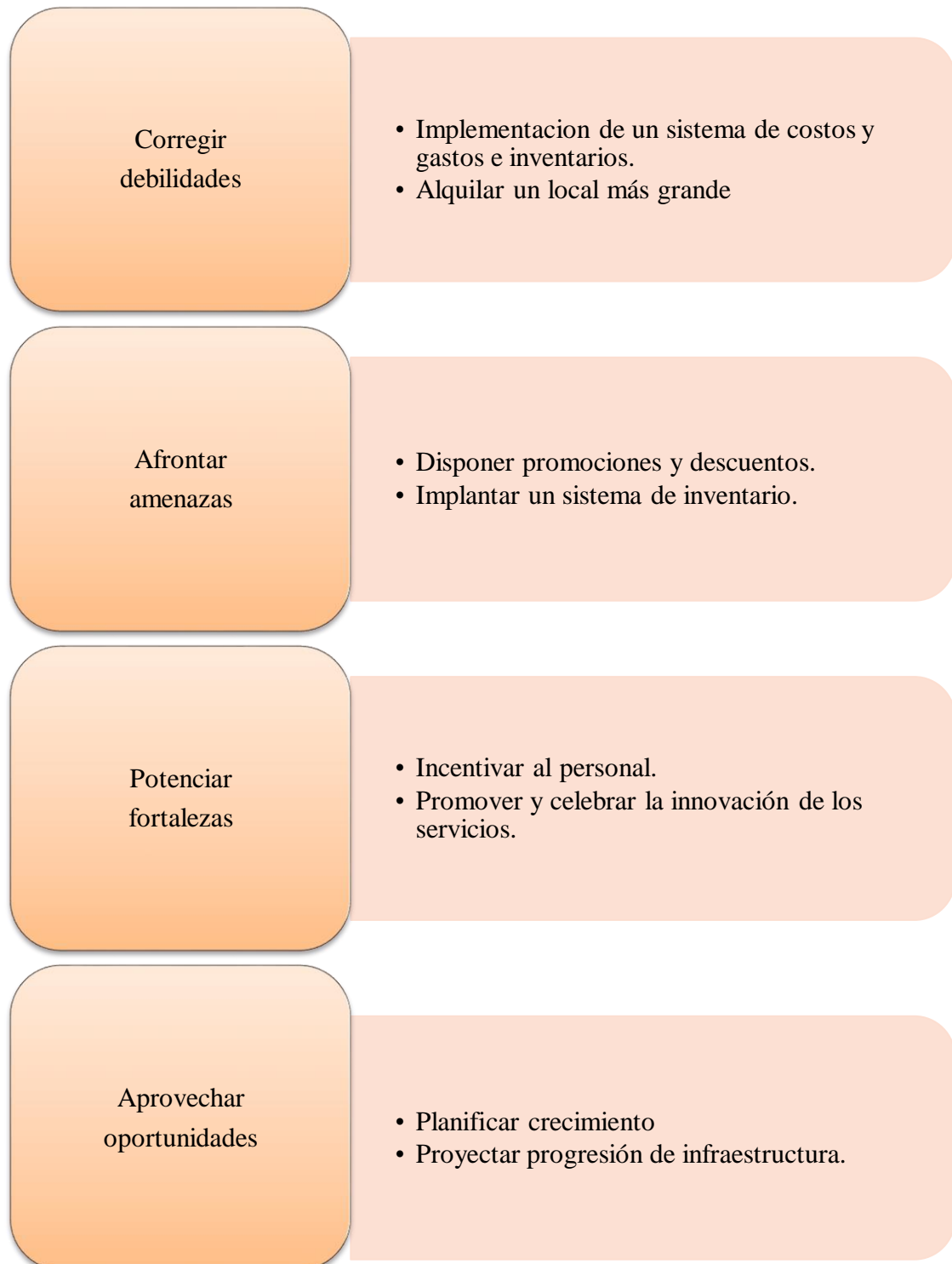
DEBILIDADES:
Poco control en las finanzas.
No se permite acompañantes a los clientes
en el salón de belleza.
Espacio de star pequeño.
Poco personal para los fines de semana y
feriados.

AMENAZAS:
Precios elevados por la calidad del producto.
Crísis económica del país.
Nuevos competidores
Falta de stock en algunos materiales.
-

Elaborado por: Anabella Escudero G

Análisis CAPA

Ilustración 3 Análisis CAPA



Elaborado por: Anabella Escudero G

3.2. Precisiones acerca de la propuesta.

3.2.1 Título de la propuesta

“Implementación De Un Sistema Contable Dentro De Un Salón De Belleza”.

4.2. Objetivo de la propuesta

El propósito de implementar un sistema contable es ejecutar un programa que permita tener los ingresos, costos y gastos consolidados para alcanzar una administración eficaz para alcanzar las metas establecidas con una eficiencia y obtener grandes beneficios para el bien del salón.

4.3. Descripción de la propuesta

Este proyecto investigativo, propone en implementar un sistema contable para el Salón de belleza, que permita el desarrollar de informes para así controlar, ventas y pagos ha su vez ordenar y archivar la información.

El Salón de Belleza, Fiorelit Variedades es un emprendimiento que tiene poco tiempo de haber inicia su actividad laboral y existe ciertas irregularidades en el ámbito Administrativo su principal problemática es la mala organización de los precio de venta al público (pvp), debido que no existe una supervisión de ventas y compras por la carencia de control.

4.4. Factibilidad de la aplicación

4.4.1. Factibilidad administrativa

La implementación del sistema contable es factible, porque permitirá a la mejora de la administración a nivel interno del Salón de Belleza, permitiendo disminuir cada día la problemática conformada por el desorden en el valor de los precios de los costos, gastos e ingresos, como también a su vez se tendrá un buen control de inventarios y se evitará así faltantes en la bodega.

4.4.2. Factibilidad comercial

Aquí se está enfocando en la mejoría de los precios en los servicios que se tiene en el Salón de Belleza a través del control de costos, gastos y mano de obra, realizado con la implementación del sistema contable, para llegar así a una perspectiva de cliente satisfecho.

4.4.3. Factibilidad ecológica

Como Salón de belleza se trata día a día a reducir los plásticos que se utiliza en los servicios que ofrecemos para evita la contaminación del medio ambiente, utilizando de forma correcta el uso del plástico, papel, vidrio y cartones.

Para lograr el uso de las tres R: Reusar, Reducir y Reciclar, para el bienestar del medio ambiente.

4.4.4. Factibilidad financiera

Dentro del Salón de belleza no tiene complicación económica, porque el programa contable que se implementará es totalmente gratuito sin ningún costo adicional, la implementación del sistema contable.

4.4.5. Factibilidad legal

Como emprendimiento se debe cumplir con lo dispuesto en las leyes y normas que rige el país, como es el caso del Salón de belleza del presente proyecto investigativo es factible legalmente porque cuenta con el respaldo de la Constitución de la República del Ecuador.

- Ley de Propiedad de Marcas y Patentes.
- Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno, Reglamento de Funcionamiento.
- Establecimiento Sujetos a Control Sanitario.

4.4.6. Factibilidad operativa

En el Salón de belleza una persona del aérea administrativa estará disponible para la implementación del sistema contable, para así tener un buen desarrollo del programa a efectuarse.

4.4.7. Factibilidad técnico-tecnológica

En esta sección es acertada la perspectiva técnica, en tanto que, el proyecto investigativo trata sobre la implementación de un programa contable, en la cual será favorable la utilización del avance tecnológico.

4.5. Desarrollo de la propuesta.

El desarrollo de la propuesta, se establece mediante tres fases de estudios, en la cual se determinará la técnica de cada área con el respaldo y el tiempo de la persona encargada
A continuación, se detalla las siguientes fases:

Fase 1: Análisis del Salón de Belleza.

Fase 2: Análisis de mercado.

Fase 3: Tipos de sistemas contables

Fase 4: Aplicación del sistema contable

4.5.1 Fase 1: Análisis del Salón de Belleza.

- **Manejo administrativo**

Se realizó la respectiva investigación durante el proceso de estudio Metodológico, se obtuvo resultados en el que se indicó que el Salón de Belleza, carece de un sistema contable que permita el control de sus funciones, el control que llevan es por medio de formatos en Excel creados de forma uniforme, ocasionando confusión en los precios de venta al público (PVP) eso crea malestar en el cliente, como también, un problema en el manejo del control de inventarios, gastos y ventas, así no se conocerá sus ingresos reales.

- **Actividad de la empresa**

La creación del salón de belleza se inició pensando en la calidad de servicios que se dará satisfaciendo la necesidad del cliente, se ofrece servicios de belleza y uñas para eventos sociales y momentos ocasionales para que así la mujer de ahora se sienta bien consigo misma donde quiera que vaya más de lo normal.

4.5.2. Fase II: Análisis de mercado.

- **Segmento de mercado**

En este punto se identificará el prototipo de clientes que visitan el Salón de belleza.

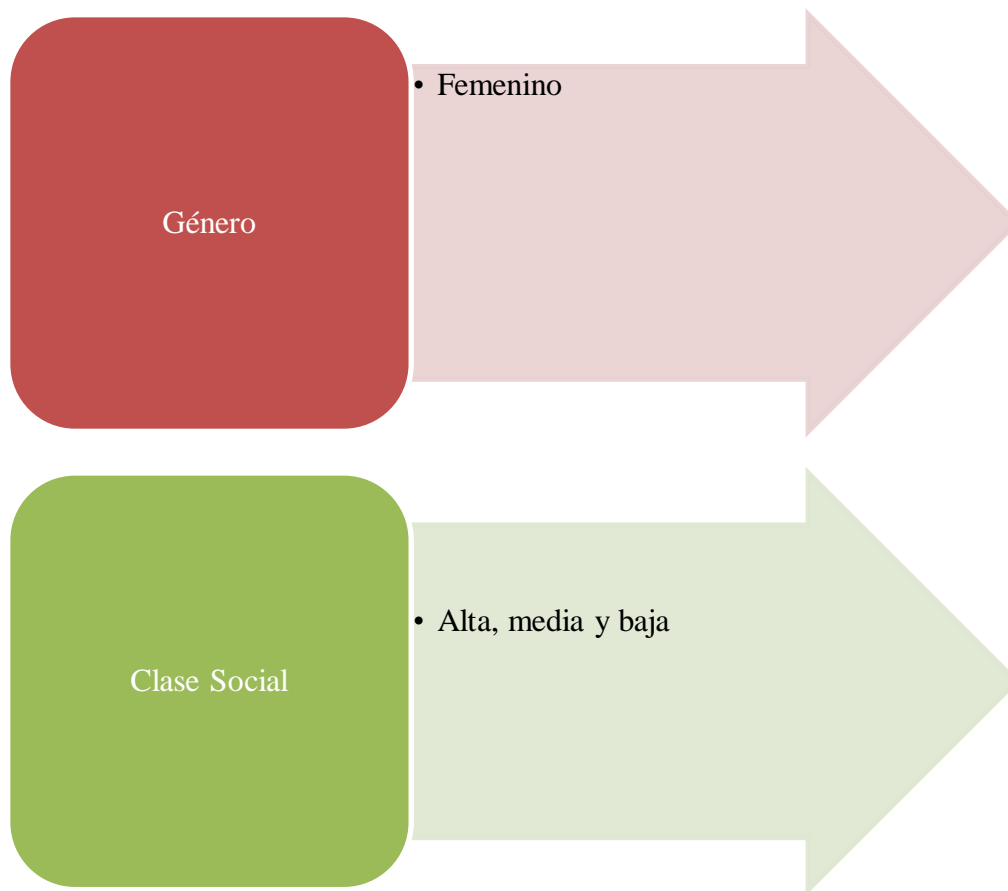
- Geografía:

Está dirigido a los habitantes de la provincia de Guayas de la ciudad de Guayaquil el servicio principalmente a la población femenina.

- Demografía:

Por medio de la investigación geográfica anterior, se define la particularidad social de los habitantes de la ciudad de Guayaquil, los cuales son:

Ilustración 4 Demografía.



Elaborado por: Anabella Escudero G

- **Competencia**

Se realiza un análisis de las aptitudes formadas por capacidades, habilidades y destreza de las demás pastelerías.

- Competencia directa:

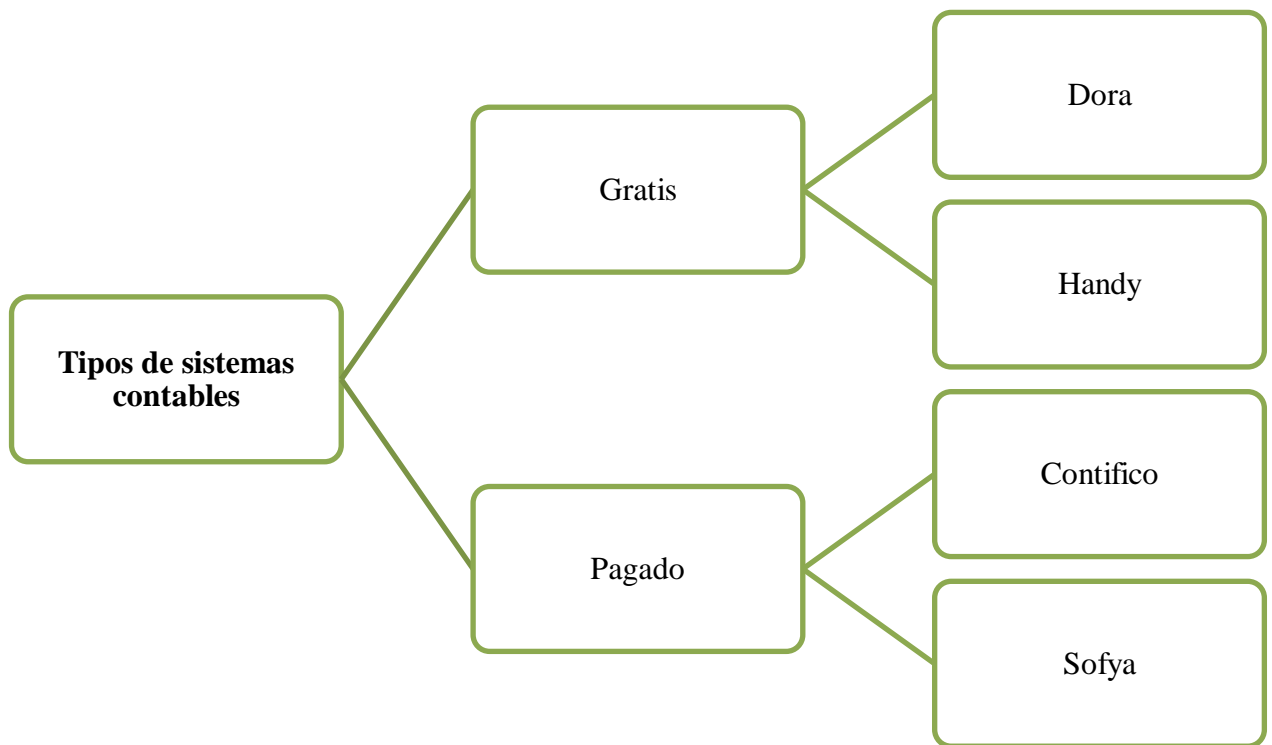
En la ciudad de Guayaquil el potencial de competencia está en un nivel muy alto ya que dispone de un mercado grande, que ofrecen los mismos servicios o similares.

- Competencia indirecta:

Existen negocios alrededor de alta calidad de servicio que buscan satisfacer las mismas necesidades del consumidor, haciéndolo de una forma y con productos diferentes, lo cual indica que no están dirigidos hacia la misma línea de satisfacer el amplio nivel de necesidades que busca el cliente.

4.5.3. Fase III: Tipos de sistemas contables.

Ilustración 5 Tipos de Sistema Contables



Elaborado por: Anabella Escudero G

4.5.4. Fase IV: Implementación del sistema contable.

- **“Contifico”**

Para la autora de la tesina, se procedió a una búsqueda investigativa de sistemas contables que se ajusten a las necesidades del Salón de belleza, se llegó a la conclusión que el sistema de “Contifico”, es un programa de sistema contable que logra ser fácil de manejar y viene ya enlazado con el Sri.

Es un sistema contable más fácil de manejar con actualización y capacitaciones que ofrecen ayuda para tener información de una manera mas rápida y concreta al momento de saber la actualización del salón de belleza.

Ilustración 6 Contifico

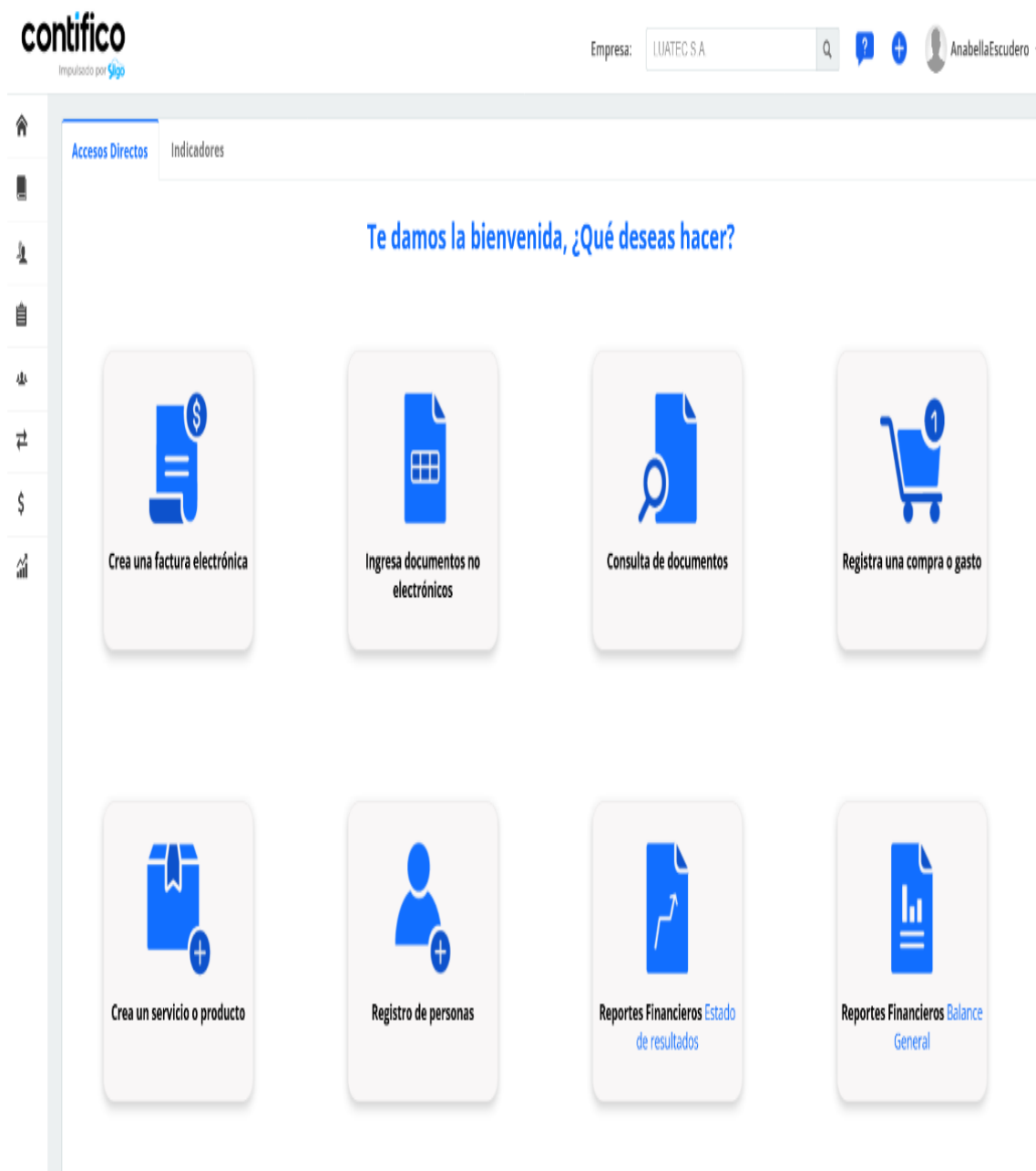


Fuente: Internet

- **Módulos del programa**

El sistema contable, se encuentra integrado por módulos q se encuentran en el inicio, que permite la facilidad de tener el registro y control de las actividades del salón de belleza.

Ilustración 7 Módulos del programa

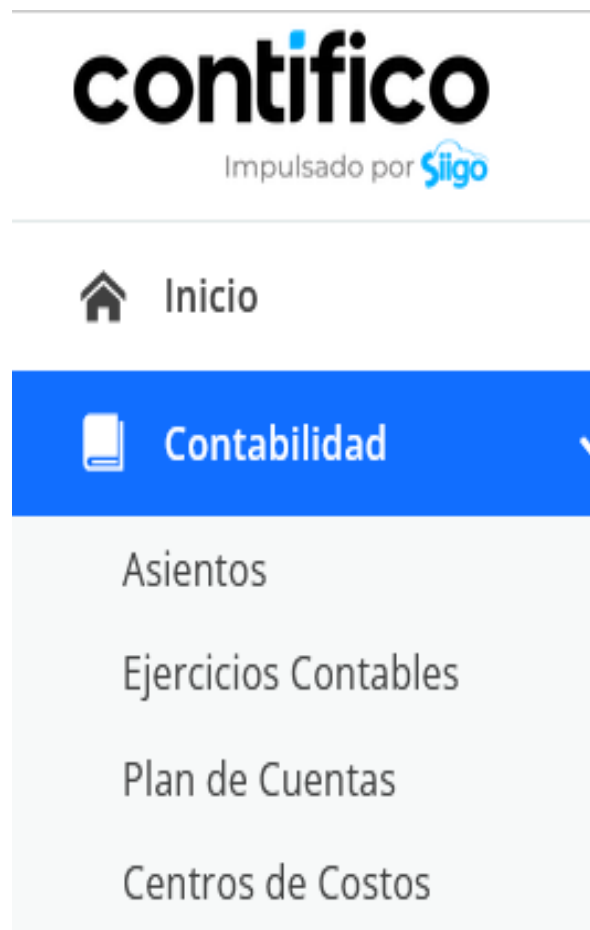


Fuente: Internet

- **Módulo de contabilidad.**

En esta sección, se encuentra establecido por submódulos, que permite el desenvolvimiento del movimiento del negocio.

Ilustración 8 Contabilidad

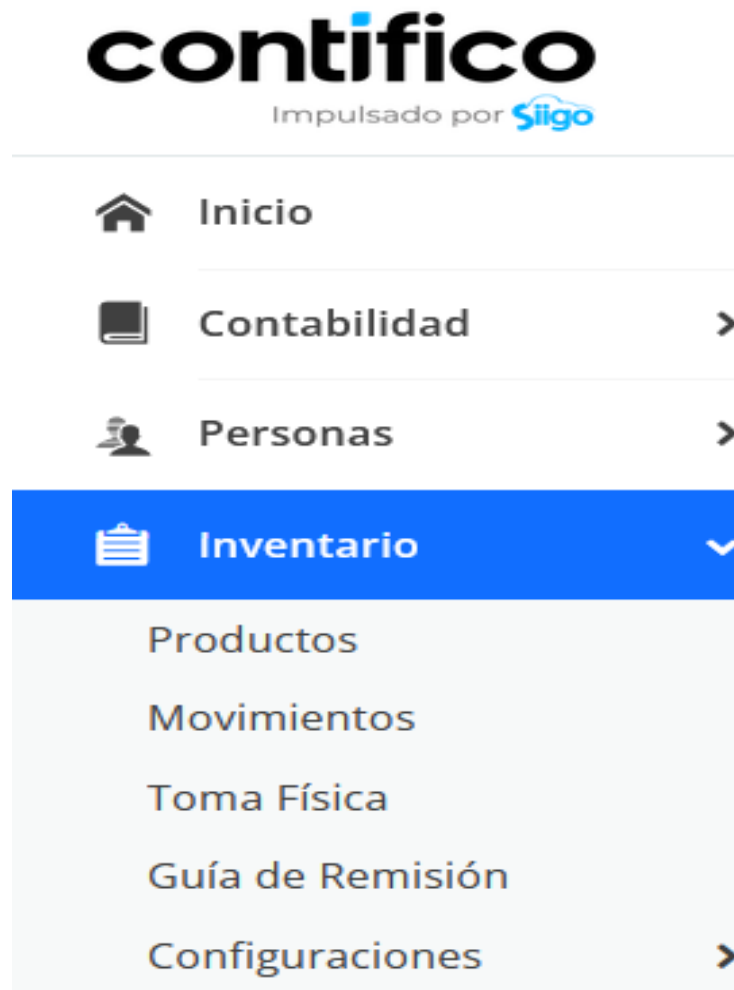


Fuente: Internet

- **Módulo de inventario.**

En esta sección, se encuentra los submódulos, que permite llevar de una forma ordenada el control de los productos del salón de belleza con un buen manejo de inventarios.

Ilustración 9 Inventario

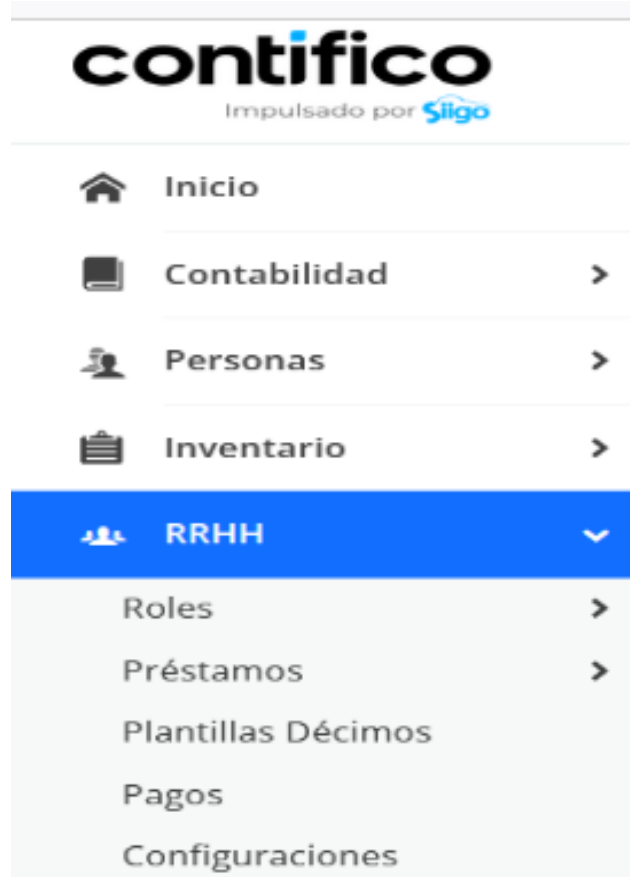


Fuente: Internet

- **Módulo de Recursos humanos.**

En esta sección, se realiza el buen manejo del control de los préstamos, pagos a los trabajadores .

Ilustración 10 Recursos Humanos.



Fuente: Internet

Propuesta:**Resultados Esperados en la Aplicación de la Propuesta**

Los resultados esperados de la propuesta fueron de forma positiva para el salón de belleza hubo mejoría en la forma de llevar la contabilidad del salón de belleza teniendo en cuenta los errores anteriores evitando perdida que haga decaer el negocio.

Asu vez en el inventario con el sistema que se utilizó se realiza ahora un informe más concreto con resultados reales de como esta el desempeño del salón de belleza con los productos más usados en el salón de belleza para así tenerlos en cuenta para manejar un buen stock.

El sistema es muy útil para el salón en todos los aspectos y más en la parte administrativa de las finanzas para cada cierto tiempo poder tener informes de la situación del salón de belleza.

4 Conclusiones

Una vez concluido el análisis que se realizó se tienen las siguientes conclusiones:

- Emprendimiento que ha captado el mercado de las peluquerías en el sector sur floresta II como una peluquería moderna.
- El nivel de fidelidad de la marca es alto entre sus clientes y en su mayoría los nuevos.
- El personal es un gran activo y fuente de ventaja competitiva son personas capacitadas en varios aspectos para el bienestar del salón de belleza.
- El déficit de la estructura formal, debido al tipo de negocio, no ha impedido el desarrollo ni ha causado problemas.

5 Recomendaciones

Concluido el trabajo, se presentan las siguientes recomendaciones, la que se consideran importantes por parte del salón de belleza Fiorelit Variedades, dentro del sector de las peluquerías:

- Se deberá poner en práctica las actividades presentadas.
- Se deberá llevar a cabo las actividades propuestas.
- Hacer evaluación al comportamiento de la forma como se lleva el manejo del sistema contable.
- Actualizar los objetivos, las estrategias y los indicadores, acorde a la evolución del salón de belleza.
- Utilizar todas las herramientas del sistema para el mejoramiento del salón de belleza.

6 Bibliografía

- Castro, Julio. *Corponet*. 17 de 03 de 2015. 11 de 07 de 2021. <<https://blog.corponet.com.mx/que-es-el-balance-general-y-cuales-son-sus-objetivos>>.
- Emprendimiento. *Significados*. 05 de 08 de 2019. <https://www.significados.com/emprendimiento/>. 12 de 07 de 2021.
- FINDER, LEXIS. «LEXIS FINDER.» 14 de 05 de 2008. *LEXIS FINDER*. 18 de 07 de 2021. <<http://www.artesanos.gob.ec/institutos/wp-content/uploads/downloads/2018/01/LEY-DE-DEFENSA-DEL-ARTESANO-1.pdf>>.
- Hernández, Aly José. *Gestiopolis*. 17 de 10 de 2005. 11 de 07 de 2021. <<https://www.gestiopolis.com/cuentas-contables-clasificacion-concepto-y-descripcion/>>.
- Hernando Valdizan, Paula y otras/os. “Tecnología de Peluquería”. *CASTELLANO, UNIDADES*. 02 de 07 de 1990. 04 de 07 de 2021. <<http://www.surt.org/gac/UNIDADES%20PDF%20CASTELLANO/unidad%201.pdf>>.
- Herrera, Yaileth. *NUBOX*. 08 de 11 de 2021. <https://blog.nubox.com/contadores/historia-de-la-contabilidad-asi-surgio-y-evoluciono>. 26 de 02 de 2022.
- Humbertocd. *Rankia*. 31 de 07 de 2020. <https://www.rankia.mx/blog/como-comenzar-invertir-bolsa/3714698-que-estado-perdidas-ganancias>. 12 de 07 de 2021.
- IASCF. *IASCF*. 01 de 01 de 2009. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF_PYMES.pdf. 12 de 07 de 2021.
- Laura Pamela Díaz-Bravo. *Scielo*. 16 de 04 de 2013. 27 de 07 de 2021. <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-50572013000300009>.
- Mariana, Pérez. *Concepto Definición*. 19 de 05 de 2021. <https://conceptodefinicion.de/observacion/>. 27 de 07 de 2021.
- Marketing, Equipo de. *Evolve-it*. 27 de 07 de 2016. 10 de 07 de 2021. <<https://www.evolve-it.com.mx/los-sistemas-contables-y-su-importancia-en-los-negocios/>>.
- Melara, Marlon. *Conta Estudio*. 26 de 06 de 2019. <https://contaestudio.com/ingresos->

- costos-gastos-niif/. 12 de 07 de 2021.
- Nuño, Patricia. *EMPRENDE PYME*. 16 de 08 de 2018. 10 de 07 de 2021. <<https://www.emprendepyme.net/importancia-de-los-programas-de-contabilidad-en-las-empresas.html>>.
- Pérez, Diana Cortés. *CEUPE*. 03 de 03 de 2021. 10 de 07 de 2021. <<https://www.ceupe.com/blog/cual-es-la-importancia-de-los-sistemas-contables.html>>.
- Practicas, Guias. *Guias Practicas*. 11 de 07 de 2021. 28 de 01 de 2015. <<https://www.guiaspracticas.com/peluqueria-y-estetica/salon-de-belleza>>.
- . *GUIAS PRACTICAS*. 28 de ENERO de 2015. 04 de 07 de 2021. <<https://www.guiaspracticas.com/peluqueria-y-estetica/salon-de-belleza>>.
- Publicado, Julián Pérez Porto y Ana Gardey. *Definición*. 1 de 1 de 2019. 03 de 07 de 2021. <<https://definicion.de/peluqueria/>>.
- Questionpro. *Questionpro*. 17 de 12 de 2020. <https://www.questionpro.com/es/una-encuesta.html>. 27 de 07 de 2021.
- Raffino, María Estela. *Concepto* . 01 de 10 de 2020. <https://concepto.de/inventario/>. 12 de 07 de 2021.
- Significados.com. *Significados.com*. 06 de 01 de 2021. 19 de 07 de 2021. <<https://www.significados.com/tipos-de-investigacion/>>.
- Thompson, Ivan. 01 de 07 de 2009. 11 de 07 de 2021. <<https://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>>.
- Yanez, Deisy. *Lifeder*. 19 de 05 de 2020. 18 de 07 de 2021. <<https://www.lifeder.com/enfoque-investigacion/>>.

7 Anexos.

Desarrollo de entrevista

ANEXO 1 ENTREVISTA

Entrevistada #1

Entrevistada: Irene Escudero Garcia Propietaria de Fiorelit Variedades

1.- ¿Cuál fue el motivo de Emprender y utilizar un sistema contable?

Cuando termine mis estudios en el colegio me dedique a seguir estudiando una carrera universitaria necesitaba solventar mis gastos entonces empecé con la vecindad a ofrecer mis servicios de maquillarlas, pero desde el colegio vendía maquillaje y cobraba a mis compañeras por planchar y cepillar su cabello eso me motivo a emprender pero en mis clases aprendí que es bueno aplicar un sistema contable en un negocio para evitar pérdidas y llevar una buena contabilidad por eso aplico un sistema contable en el salón de belleza.

2.- Si perdieras todo ¿Volvieras a emprender?

Si lo volviera hacer por mi y mis sueños no importa las veces que me caiga me levantara con más experiencia y energías.

3.- ¿Cuáles estrategias has aplicado en tu emprendimiento?

Las estrategias que he utilizado para el emprendimiento son las redes sociales, la web y la publicidad de boca a boca para así darnos a conocer.

4.- ¿Cómo usted a afrontando la presencia del Covid 19 en el giro del negocio?

Es una situación difícil la que nos dio a la mayoría de comerciantes, pero la hemos afrontado de una manera pacifica dado el servicio a domicilio.

5.- ¿Cree usted que los precios son accesibles para las clientas del salón de belleza?

Si, creo que los precios que tengo para cada servicio son cotizados con la calidad de productos que se trabaja cada servicio hay promociones para algunos de los servicios a ofrecer y dependiendo el día se promociona algo diferente.