



Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de prestación de servicio de belleza y cuidado para las uñas y determinando la viabilidad económica y financiera para su constitución en la ciudad de Pereira.

Jannya Jakeline Asprilla Mosquera ID 727616

Cesar Augusto Aguirre Ortega ID 000726732



Docente: **SANDRA MÓNICA GIRALDO GONZALEZ**

Notas de Autor

Estudiantes de 9 semestre de Contaduría Pública

Corporación Universitaria Minuto de Dios-UNIMINUTO

Centro regional Pereira-Risaralda

01 de diciembre 2023

Correspondencia relacionada con este documento debe ser enviada a:

jannya.asprilla@uniminuto.edu.co

cesar.aguirre@uniminuto.edu.co



Nota de aceptación

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Firma presidente del jurado

.....

Firma del jurado

.....

Firma del jurado



Dedicatoria

Dedicamos este trabajo de grado primero a Dios, quien nos ha brindado fortaleza y guía en este proceso de investigación y desarrollo. Gracias su bendición y bondad en cada etapa de este proyecto.

También queremos dedicar este trabajo a nuestras familias, quienes han sido nuestro apoyo incondicional en cada paso de este camino. Gracias por su amor, paciencia y motivación para alcanzar nuestras metas académicas.

Por último, dedico este trabajo a los futuros contadores, quienes serán los encargados de llevar adelante la profesión y contribuir al desarrollo económico y financiero. Espero que este trabajo pueda servir como una fuente de conocimiento y motivación para nuestras carreras profesionales.



Agradecimiento

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a la Corporación Universitaria Minuto de Dios por brindarnos la oportunidad de desarrollar este trabajo de grado. Agradezco a la institución por su compromiso con la educación, brindarnos así las herramientas necesarias para llevar a cabo este trabajo.

También queremos agradecerles a nuestra docente y mentora, quienes han sido una fuente invaluable de conocimiento y orientación a lo largo de mi carrera. Su dedicación y apoyo han sido fundamentales para nuestro crecimiento académico y personal. Agradecemos su paciencia, sus enseñanzas y su disposición para responder a nuestras preguntas y brindarnos su asesoramiento.

Sin la Universidad y el invaluable aporte de mis profesores, este trabajo de grado no habría sido posible. Estamos profundamente agradecidos por su influencia en nuestra formación como profesionales.



TABLA DE CONTENIDO

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	10
1. ASPECTOS GENERALES	10
1.1. TÍTULO DEL PROYECTO “JACKE, Manicure y Pedicure Studio”	10
1.2. IDEA DE NEGOCIO	10
1.3. DESCRIPCIÓN	10
1.4. JUSTIFICACIÓN	10
1.5. OBJETIVOS	11
1.5.1. Objetivo general:	11
1.5.2. Objetivos Específicos	12
2. ESTUDIO DE MERCADEO	13
2.1. DESCRIPCIÓN DEL BIEN O SERVICIO	13
2.2. NECESIDADES PARA SATISFACER	15
2.3. DEMANDA ACTUAL Y POTENCIAL	17
2.3.1. Demanda Actual	18
2.3.2. Demanda potencial	18
2.3.3. Tipo de bien	19
2.3.4. Presentación	19
2.3.5. Frecuencia de uso.	21
2.3.6. Consumidores	23
2.3.7. Proveedores.	25
2.3.8. Población y muestra	26
2.3.9. Cuestionario	27
2.4. OFERTA	37
2.4.1. Principales competidores:	37
2.5. CANAL DE DISTRIBUCIÓN O COMERCIALIZACIÓN	41
2.6. PLAN DE MERCADEO	43
2.6.1. Estrategia de Ventas	43
2.6.2. Estrategia de Promoción	46
3. ESTUDIO TÉCNICO	48
3.1. TAMAÑO DEL PROYECTO	48
3.2. ANÁLISIS DEL TAMAÑO DEL PROYECTO	48



3.3.	LOCALIZACIÓN	49
3.4.	MACROLOCALIZACIÓN.....	49
3.5.	MICROLOCALIZACIÓN	50
3.6.	UBICACIÓN EXACTA	52
3.6.1.	Matriz de localización	53
3.7.	DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE PLANTA.....	54
3.8.	PROCESO DE PRODUCCIÓN.....	55
3.8.1.	Flujograma.....	56
3.9.	REQUERIMIENTOS DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN.....	57
3.9.1.	Mano de obra Directa	57
3.9.2.	Requerimientos Físicos	58
3.9.3.	Requerimiento de Insumos	59
3.9.4.	Requerimientos Técnicos	61
3.10.	PLAN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO	62
3.11.	POLITICAS DE CALIDAD	64
4.	ESTUDIO ORGANIZACIONAL	65
4.1.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	65
4.2.	ORGANIGRAMA.....	66
4.3.	POLÍTICA CORPORATIVA.....	75
4.3.1.	Misión.....	75
4.3.2.	Visión.....	75
4.4.	REQUERIMIENTOS DEL ÁREA ADMINISTRATIVA	76
4.4.1.	Mano de obra directa	76
4.4.2.	Requerimientos Físicos	78
4.4.3.	Requerimientos Tecnológicos.....	79
4.4.4.	Insumos.....	79
4.4.5.	Herramientas.....	80
5.	ESTADIO LEGAL	80
5.1.	TIPO DE EMPRESA A CONSTITUIR.....	80
5.1.1.	Costos de Constitución	84
5.2.	MIEMBROS DE LAS S.A.S.....	86



5.2.1. Apertura de la cuenta bancaria	86
5.2.2. Certificado de uso del suelo.....	86
5.2.3. Concepto o licencia ambiental.....	87
5.2.4. Certificado de seguridad.....	87
5.2.5. Concepto sanitario	88
5.2.6. Certificado de Sayco & Acinpro.....	89
6. CONCLUSIONES.....	92
7. BIBLIOGRAFÍA.....	93

TABLA DE IMÁGENES

Imagen N.º 1: Portafolio.....	47
Imagen N.º 2: Publicidad	48
Imagen N.º 3: Mapa de Colombia (PIB de Colombia)	50
Imagen N.º 4: Mapa de Risaralda.....	51
Imagen N.º 5: Ubicación exacta de la Villa.....	52
Imagen N.º 6: Diseño de planta.....	54
Imagen N.º 7: Procesos estratégicos	55
Imagen N.º 8: Organigrama.....	66
Imagen N.º 9: Tramites.....	84
Imagen N.º 10: Certificado de Sayco & Acinpro	91

TABLA DE GRÁFICOS

Gráfico N.º 1: Pregunta 1 encuesta	29
Gráfico N.º 2: Pregunta 2 encuesta	30
Gráfico N.º 3: Pregunta 3 encuesta	30
Gráfico N.º 4: Pregunta 4 encuesta	31
Gráfico N.º 5: Pregunta 5 encuesta	32
Gráfico N.º 6: Pregunta 6 encuesta	32
Gráfico N.º 7: Pregunta 7 encuesta	33
Gráfico N.º 8: Pregunta 8 encuesta	34
Gráfico N.º 9: Pregunta 9 encuesta	34



Gráfico N.º 10: Pregunta 10 encuesta	35
Gráfico N.º 11: Pregunta 11 encuesta.....	35
Gráfico N.º 12: Pregunta 12 encuesta	36
Grafica N.º 13: Variación de precios por empresas y servicios ofertados.....	40
Grafica N.º 14: Canales de Distribución	42
Grafica N.º 15: Canal directo	42
Grafica N.º 16: Consumidor Final.....	43
Grafica N.º 17: Precios bases	44
Grafica N.º 18: Procesos estratégicos	55
Grafica N.º 19: Flujograma de servicio de manicura y pedicura	56

LISTA DE TABLAS

Tabla N.º 1: Ficha técnica.....	16
Tabla N.º 2: Demanda actual.....	18
Tabla N.º 3: Demanda potencial.....	18
Tabla N.º 4: Frecuencia de uso.....	22
Tabla N.º 5: Demografía.....	24
Tabla N.º 6: Proveedores	25
Tabla N.º 7: Tamaño de muestra.....	26
Tabla N.º 8: Cuestionario	27
Tabla N.º 9: Pregunta 1 encuesta.....	29
Tabla N.º 10: Pregunta 2 encuesta.....	29
Tabla N.º 11: Pregunta 3 encuesta.....	30
Tabla N.º 12: Pregunta 4 encuesta.....	31
Tabla N.º 13: Pregunta 5 encuesta.....	31
Tabla N.º 14: Pregunta 6 encuesta.....	32
Tabla N.º 15: Pregunta 7 encuesta.....	33
Tabla N.º 16: Pregunta 8 encuesta.....	33
Tabla N.º 17: Pregunta 9 encuesta.....	34
Tabla N.º 18: Pregunta 10 encuesta.....	35
Tabla N.º 19: Pregunta 11 encuesta.....	35



Tabla N.º 20: Pregunta 12 encuesta.....	36
Tabla N.º 21: Principales competidores	37
Tabla N.º 22: Valor de los servicios de los principales competidores del mercado	38
Tabla N.º 23: Análisis de competencia.....	45
Tabla N.º 24: Estrategia de publicidad	47
Tabla N.º 25: Matriz de localización	53
Tabla N.º 26: Clasificación.....	53
Tabla N.º 27: Costo variable.....	57
Tabla N.º 28: Monina de personal de producción	57
Tabla N.º 29: Muebles y Enseres.....	58
Tabla N.º 30: Insumos	59
Tabla N.º 31: Herramientas	61
Tabla N.º 32: Manual de funciones del Administrador	67
Tabla N.º 33: Manual de funciones del Contador	69
Tabla N.º 34: Manual de funciones de Manicura y/o Pedicura	70
Tabla N.º 35: Manual de funciones del Recepcionista.....	72
Tabla N.º 36: Manual de funciones del Masajista y/o Podología.....	73
Tabla N.º 37: Monina del personal de administración	77
Tabla N.º 38: Muebles y Enseres.....	78
Tabla N.º 39: Equipo de oficina	79
Tabla N.º 40: Insumos	79
Tabla N.º 41: Insumos	80
Tabla N.º 42: Costos de constitución.....	84
Tabla N.º 43: Herramientas de bioseguridad.....	88



ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

1. ASPECTOS GENERALES

1.1. TÍTULO DEL PROYECTO “JACKE, Manicure y Pedicure Studio”

1.2. IDEA DE NEGOCIO

Servicio de Spa de uñas dirigida a mujeres y hombres de la ciudad de Pereira.

1.3. DESCRIPCIÓN

Se analizará la viabilidad en la realización de un emprendimiento de servicios de un Spa de uñas en la ciudad de Pereira, en donde se ofrecerán servicios de manicure, pedicure, Podología y masajes relajantes, buscando un espacio donde hombres y mujeres tengan acceso a un cuidado personal, para que sus pies y manos luzcan sanas y bellas, con un factor diferencial en la implementación de nuevas tecnologías más sanas con el medio ambiente pero principalmente con el ser humano, como son las lámparas para secado de uñas led y el removedor de esmalte de uñas acrílicas a vapor que funciona a una temperatura que elimina todo el gel y el esmalte de uñas sin afectar la cutícula.

1.4. JUSTIFICACIÓN

Teniendo en cuenta que en la actualidad este campo de negocio Spa de Uñas, viene presentando una alta demanda dicho por el periódico (La Republica, 07 Oct 2023), se buscará impactar el servicio de estética de uñas siendo pioneros en la implementación de una nueva tecnología que aún no está siendo utilizada en los locales y spas de uñas de la ciudad, estos locales utilizan lámparas de luz UV o ultravioleta que cuentan con un amplio espectro de luz de 480nm que aumentan el riesgo de cáncer de piel, ya que estas lámparas emiten radiación por el uso de mercurio que generan lesiones malignas, con esta lámpara se necesitan dos



minutos para el secado de las uñas, mientras que las lámparas de luz led funciona en un rango espectral de 350nm (ENTER.CO, 23 Enero 2023), no utilizan mercurio y tienen un bajo costo de inversión, su secado tarda treinta segundos, el otro factor diferencial es el removedor de esmalte de uñas acrílicas a vapor que funciona a una temperatura que elimina todo el gel y el esmalte de uñas, esto ahorra tiempo ya que permite completar las 5 uñas a la vez y presenta un bajo consumo de energía al ser tecnología led, este removedor cuida la cutícula y la uña, y permitirá brindar un mejor servicio y cuidar la salud y el bienestar de nuestros clientes, solucionando los problemas y necesidades que aquejan a los usuarios de la ciudad de Pereira.

En pocas palabras se está realizando este estudio con el fin de identificar cuáles son las condiciones ideales para realizar el emprendimiento y cómo se podrían mitigar los inconvenientes que se presenten en la implementación de la idea de negocio, teniendo en cuenta que en la actualidad este campo de negocio está en su máximo apogeo, es decir que este tipo de negocios hoy en día están en crecimiento, hacerse las uñas es una rutina que no conoce clase, edad e incluso género, por ende se decidió realizar un estudio de factibilidad con el fin de determinar si esta idea de negocio es viable debido que así como existe una alta demanda, también hay una alta oferta en el mercado.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo general:

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de prestación de servicio de belleza y cuidado para las uñas y determinando la viabilidad económica y financiera para su constitución en la ciudad de Pereira.



1.5.2. Objetivos Específicos

1. Realizar un estudio de mercado para establecer la demanda, la oferta, los precios, las estrategias de comercialización, publicidad, promoción y venta.
2. Diseñar un estudio técnico a través del cual se busca establecer el tamaño y ubicación del proyecto, diseño y distribución de planta, los factores determinantes, los procesos de prestación del servicio, los requerimientos de los insumos, equipos, elementos de trabajo y mano de obra.
3. Elaborar un estudio organizacional y legal para definir el tipo de empresa a constituir, su estructura organizacional, los requerimientos administrativos, manuales de procesos y procedimientos para brindar la atención y calidad adecuada y cumplir con los requerimientos legales para su formalización.
4. Construir un estudio financiero para establecer el monto de la inversión requerida, los costos y gastos de producción, gastos administrativos, precios, punto de equilibrio e índices de ganancia.
5. Hacer la evaluación financiera y económica del proyecto para establecer la viabilidad y la factibilidad del negocio.



2. ESTUDIO DE MERCADEO

2.1. DESCRIPCIÓN DEL BIEN O SERVICIO

Se ofrecerá un excelente servicio a hombres y mujeres para que tengan una experiencia relajante y renovadora, aportando además estilo, belleza y cuidado personal de uñas, aportando beneficios a la demanda y empleabilidad de la ciudad principalmente con el arte de uñas (nail art), que brinda a los clientes de la manicura tradicional miles de posibilidades para decorar sus uñas con nuevos diseños, formas y colores, además de las nuevas técnicas de manicura y pedicura, como lo son las uñas acrílicas, uñas en gel, uñas en fibra de vidrio, decoraciones en 3D, esmaltado semipermanente y el esmaltado tradicional; ofrecer servicio de spa de pedicura, una técnica que se utiliza para el pie que consiste en dar aseo, descanso y embellecer las uñas y con un plus que es el servicio de la “podología” para tratar enfermedades y anomalías en los pies. Un procedimiento que ha tenido gran aceptación y que la competencia no ofrece dentro de su portafolio.

Entre los principales servicios identificados en el mercado que se deben ofertar cuando se habla de un SPA para uñas, se encuentran:

- ✓ **Manicura:** Servicio de manicura excepcional, que consiste en lavado de manos, limpieza, corte y limado de uñas, retiro de cutícula, exfoliación, masaje y pulido.
- ✓ **Pedicura:** Lavado de pies, limpieza, corte y limado de uñas, retiro de cutícula, limado de callos, exfoliación y pulido de pies.
- ✓ **Manicura Spa:** Servicios de masaje más prolongado, aroma terapia, uso de fragancias o de cremas suavizantes, cremas exfoliantes, parafina, o ingredientes especiales.



- ✓ **Pedicura Spa:** Masaje prolongado, con el uso de fragancias y cremas suavizantes, aroma terapia, parafina e ingredientes especiales.
- ✓ **Extensión de uñas:** Extensiones de uñas, también conocidas como "tips" hechas de plástico y cortadas de acuerdo con la forma de su uña, se pegan directamente sobre las uñas y se revisten con acrílico o gel para fijarlas y garantizarles el acabado.
- ✓ **Uñas en gel y acrílicas:** Extensiones sobre las uñas naturales, buscando obtener un acabado mucho más perfecto. Sus diferencias radican en la forma de aplicación, su duración, naturalidad y materiales, utilizando productos de primera calidad y técnicas avanzadas para brindar resultados duraderos y una apariencia natural.
- ✓ **Gel en frío:** Servicio innovador con una experiencia de relajación y alivio, se realiza con gel extra adhesivo, se usa en el pegado decoraciones, cristales y dijes.
- ✓ **Mascarilla (manicure y pedicura) de chocolate:** servicio de Mascarilla (manicure y pedicura) de chocolate, una experiencia innovadora cuidar manos y pies. Mascarilla relajante que ayuda a nutrir y a suavizar la piel.
- ✓ **Mascarilla de barro:** Que proporciona la regeneración de las células de la piel, absorción de la grasa, liberación de toxinas, exfoliante y antiséptico; con propiedades refrescantes, descongestionantes, cicatrizantes, relajantes, purificadoras y desinflamantes.
- ✓ Sales efervescentes para pies a base de ácido cítrico y menthol. Relaja los pies y brinda frescura a la piel. Su efecto antiinflamatorio es ideal para los pies cansados y. Ácido cítrico: antioxidante: natural retrasa el envejecimiento de las células de la piel.
- ✓ **Masajes terapéuticos:** Ayuda a mejorar el bienestar y aliviar la sensación de pies cansados, dolores en las piernas u otras patologías de los pies, existen zonas del pie



que están relacionadas directamente con órganos vitales del cuerpo humano. La reflexología podal es un masaje especial que se da en las plantas de los pies, cuyo objetivo se centra en mejorar órganos y partes concretas cuerpo, pudiendo influir en el sistema circulatorio, nervioso, digestivo y otros.

- ✓ **Sesión de parafina:** Sesiones de parafina utilizando una técnica especial que consiste en sumergir manos o pies en cera de parafina tibia y reconfortante. Esta cera crea una capa protectora que ayuda a retener la humedad, suavizar la piel y aliviar la tensión muscular, ya que a nivel estético la parafina hidrata la piel, trabaja sobre articulaciones, tendones, ayuda a la energía del cuerpo porque la equilibra a través del calor, así como mejora dolores de manos y pies, pero, sobre todo, hidrata, nutre e ilumina la piel.
- ✓ **Esmaltado semipermanente:** Esmaltado semipermanente de alta calidad para lucir unas uñas impecables y con estilo, el esmaltado semipermanente utiliza una fórmula de gel de larga duración que garantiza un color vibrante y un brillo duradero.
- ✓ **Podología:** Servicio de podología, con un equipo de profesionales altamente capacitados, comprometido en brindar un servicio de calidad para el cuidado de los pies y usando tratamientos específicos para afecciones podológicas.
- ✓

2.2. NECESIDADES PARA SATISFACER

La necesidad que este servicio satisface es la de cuidado personal y embellecimiento.



Tabla N.º 1: Ficha técnica

	FICHA TECNICA DE SERVICIOS
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	Manicure básica que incluye servicios d masaje prolongado, aroma terapia, uso de fragancias o cremas super suavizantes con masaje, cremas exfoliantes, parafina o ingredientes especiales
USO DEL PRODUCTO	Este servicio se usa de acuerdo al tipo de técnica utilizada en la manicura, que varía dependiendo si es un esmaltado tradicional, un esmaltado semipermanente o uñas acrílicas, pero lo aconsejable es que se realice de forma mensual para evitar el crecimiento excesivo de la cutícula y dar forma adecuada a las uñas.
COMPONENTES (NECESIDADES EN EL PUNTO DE ATENCIÓN)	Se requiere que el punto de atención tenga una mesa amplia y cómoda, una silla para el cliente y una silla para el profesional y acordes con la decoración del local.
COMPONENTES (NECESIDADES DE PRODUCTOS Y HERRAMIENTAS)	Se requieren los siguientes elementos: Acetona o quitaesmalte, crema de cutículas, cepillo de uñas, empujador de cutículas, tijera o pinza para cutícula, cortaúñas, limas de uñas, tablas de esmeril, pulidora de uñas para agregar brillo a las uñas, palitos de madera, bolsa de algodón, pinzas para agarrar objetos pequeños, aceite de cutículas para humedecer y agregar vitaminas a la piel, loción para hidratar, piedra pómez, separador de dedos, exfoliante suave y crema de manos, esmalte endurecedor, esmaltes de diversos colores y tipos, jabón líquido, toallas de papel, moldes para la construcción de uñas, alcohol, recipientes, lámpara, Lámpara de secado LED sin luz UV ni ultravioleta y la maquina removedor de esmalte y uñas acrílicas a vapor.



GARANTÍAS DE 10 DÍAS	<ol style="list-style-type: none">1. La Garantía se realiza únicamente en las uñas que presenten alguna inconformidad. No es un cambio de esmalte para todas las uñas.2. Si todas las uñas presentan inconformidad, la cliente podrá cambiar su esmalte otro color3. La garantía cubre esmalte con burbujas, muy grueso, en las puntas por no sellarlo, pegado a la piel (cutícula) o levantado en los bordes, o si el producto presenta problemas de sellado, cuando el esmalte se encoje o arrugue. Solo se cambiarán las uñas afectadas.
COMPONENTES DEL FACTOR INNOVADOR	Atención exclusiva y personalizada con especialistas en el sector de la belleza, brindando las mejores técnicas para el cuidado de sus uñas, manos y pies brindando relajación y extrema suavidad con el servicio de masajes, mascarillas, exfoliación, sales hidratantes y demás, también se cuenta con especialistas en podología agendando una cita podrá iniciar el tratamiento de las enfermedades en sus pies, una manera de consentirlos y tenerlos sanos y bellos.

Fuente: Elaboración propia

2.3. DEMANDA ACTUAL Y POTENCIAL

El tema del cuidado de las uñas no sólo está en auge e medio de la sociedad, sino que es polifacético, ofreciendo también spa para pies y podología. Además, el servicio de belleza está en crecimiento en el mercado y por ello se busca incursionar en este sector pues en la actualidad no solo las mujeres usan este tipo de servicios, los hombres también hacen parte de la demanda, por esta razón, se busca cubrir la zona del municipio de Pereira para la población de ambos géneros entre los 15 y 60 años, que de acuerdo a la información del último censo realizado la proyección para el año 2023 en Pereira hay un total de 481.768 personas: de los que el 53.0% son mujeres y 47.0% hombres (DANE).



2.3.1. Demanda Actual

Según el (DANE) la población estimada en la ciudad de Pereira en el año 2023 entre las edades de 15 y 60 años tanto mujeres y hombres es la siguiente:

Tabla N.º 2: Demanda actual

Demanda Actual			
Edades	Mujeres	Hombres	Total
15 y 60 años	168.403	153.718.	322.121

Fuente: Información tomada del (DANE)

2.3.2. Demanda potencial

Según la proyección del (DANE) para los próximos 5 años Pereira tendrá una población de la siguiente manera:

Tabla N.º 3: Demanda potencial

Demanda Potencial				
Año	Edades	Mujeres	Hombres	Total
2024	15 y 60 años	167.723	153.520	321.423
Año	Edades	Mujeres	Hombres	Total
2025	15 y 60 años	303.518	309.383	639.901
Año	Edades	Mujeres	Hombres	Total
2026	15 y 60 años	439.313	465.246	904.559
Año	Edades	Mujeres	Hombres	Total
2027	15 y 60 años	575.108	621.109	1.196.217
Año	Edades	Mujeres	Hombres	Total



2028	15 y 60 años	710.903	776.972	1.487.875
------	--------------	---------	---------	-----------

Fuente: Información tomada del (DANE)

2.3.3. Tipo de bien

El servicio que se oferta es un bien sustituto, ya que puede reemplazar la función de otro, en cuanto a sus características o precio. El servicio ofrece múltiples técnicas y servicios especializados que pueden reemplazar o ser reemplazados por otros iguales o similares,

2.3.4. Presentación

El portafolio incluye una amplia variedad de opciones para embellecer uñas, desde diseños básico, elegantes y sofisticados hasta opciones más atrevidas y creativas. El equipo de expertos manicuristas estará encantado de ayudar a elegir el estilo que mejor se adapte a la personalidad y muy a la vanguardia.

El servicio de uñas se entregará al cliente de la siguiente manera:

1. **Cita y consulta:** El cliente generalmente programa una cita con un salón de uñas o un técnico de uñas. Durante la consulta, el cliente puede discutir sus preferencias, necesidades y cualquier problema específico que tenga con sus uñas.
2. **Preparación:** Antes de comenzar el servicio de uñas, se asegurará de que las uñas del cliente estén limpias y libres de esmalte de uñas anterior. También se podrá recortar y dar forma a las uñas según las preferencias del cliente.
3. **Tratamiento de las cutículas:** Se suavizará las cutículas del cliente sumergiendo las manos en agua tibia o aplicando un producto específico para ablandarlas. Luego, se empujan suavemente hacia atrás o se eliminan con un instrumento especial.



4. **Limpieza y pulido:** Se limpiará y pulirá las uñas del cliente para eliminar cualquier residuo o imperfección. Esto puede incluir el uso de una lima de uñas, un pulidor o una herramienta eléctrica.
5. **Aplicación de esmalte de uñas:** Después de preparar las uñas, se aplicará una capa base para proteger las uñas y mejorar la adherencia del esmalte. Luego, se aplicará el esmalte de uñas en el color deseado por el cliente.
6. **Secado:** Una vez que se aplica el esmalte de uñas, se procede a utilizar una lámpara UV o LED para acelerar el proceso de secado. Esto permite a que el esmalte se seque más rápido y evita que se dañe.
7. **Acabado:** Después de que el esmalte de uñas esté seco, se puede aplicar una capa superior para proteger el esmalte y darle un acabado brillante. También se pueden agregar adornos o diseños adicionales según las preferencias del cliente.
8. **Pago y despedida:** Una vez que se completa el servicio de uñas, el cliente paga por el servicio y puede programar una cita futura si lo desea.

El servicio de podología se entregará al cliente de la siguiente manera:

1. **Cita y consulta:** El cliente generalmente programa una cita con un podólogo. Durante la consulta, el podólogo realiza la ficha valorativa al cliente, procede a realizar un examen de sus pies y finaliza presentado el diagnóstico y el tratamiento respectivo.
2. **Tratamiento:** El podólogo realiza el tratamiento necesario según las necesidades del cliente. Esto puede incluir el recorte y limado de las uñas, la eliminación de callosidades o durezas, el tratamiento de infecciones fúngicas o bacterianas, y la aplicación de tratamientos específicos para problemas como los juanetes o los espolones.



3. **Recomendaciones y consejos:** Después del tratamiento, el podólogo proporciona al cliente recomendaciones y consejos sobre el cuidado de los pies. Esto puede incluir instrucciones sobre cómo mantener una buena higiene de los pies, qué tipo de calzado usar, cómo prevenir lesiones y cómo tratar problemas comunes en el hogar.
4. **Seguimiento:** En algunos casos, puede ser necesario programar citas de seguimiento para evaluar la efectividad del tratamiento y realizar ajustes si es necesario.

En cuanto al servicio de masajista se entregará de la siguiente manera:

1. **Cita y consulta:** El cliente generalmente programa una cita con un masajista. Durante la consulta, el masajista puede discutir las necesidades y preferencias del cliente, así como cualquier problema específico que pueda tener.
2. **Preparación:** Antes del masaje, el cliente puede ser guiado para prepararse adecuadamente, como quitarse la ropa y ponerse una bata o toalla para mayor comodidad y privacidad.
3. **Masaje:** El masajista realiza el masaje según las necesidades y preferencias del cliente. Esto puede incluir diferentes técnicas de masaje, como masaje sueco, masaje de tejido profundo, masaje deportivo, entre otros.
4. **Finalización y recomendaciones:** Después del masaje, el masajista puede proporcionar recomendaciones y consejos al cliente, como estiramientos o ejercicios para mantener la relajación y el bienestar.

2.3.5. Frecuencia de uso.

La frecuencia de uso depende del requerimiento y gusto del cliente. Para esto se realiza la siguiente tabla:



Tabla N.º 4: Frecuencia de uso

Frecuencia de uso		
Servicio	Frecuencia de uso	Motivo
Pedicura	Cada dos semanas a una vez al mes	Las uñas de los pies crecen más lento y por cuestiones de higiene se recomienda cada dos semanas.
Manicura Spa	Cada dos semanas o necesidad	La manicura spa es implemento de una manicura, para un cuidado total de las manos y uñas donde se brinda beneficios, la frecuencia depende de la necesidad y presupuesto del cliente.
Pedicura Spa	Cada dos semanas a una vez al mes	El pedicure spa es implemento del pedicure básico, para un cuidado total de los pies, y uñas donde se brinda beneficios, la frecuencia depende de la necesidad y presupuesto del cliente.
Extensión de uñas	6 a 8 semanas	Este tipo de extensión es para reparar uñas y darles un atractivo a las manos, son resistentes y duran un largo tiempo
Uñas en gel y acrílicas	6 a 8 semanas	Estos materiales son duraderos, dependiendo del cuidado y material utilizado determina el tiempo de cambio.
Mascarilla de chocolate	Cada dos semanas o necesidad	La frecuencia es igual a la manicura o pedicura spa, es gusto de cliente y presupuesto.
Mascarilla de barro	Cada dos semanas o cada mes	La frecuencia es igual a la manicura o pedicura spa, es gusto del cliente y presupuesto.
Sales efervescentes	Cada dos semanas o cada mes	La frecuencia es igual a la manicura o pedicura spa, es gusto del cliente y presupuesto
Masajes terapéuticos	Cada dos semanas o cada mes	La frecuencia es igual a la manicura o pedicura spa, es gusto, necesidad del cliente y presupuesto



Sesión de parafina	Cada mes, necesidad o gusto	La frecuencia es igual a la manicura o pedicura spa, es gusto de cliente y presupuesto
Esmaltado semipermanente	6 a 8 semanas	Estos materiales son duraderos, dependiendo del cuidado y material utilizado determina el tiempo de cambio.
Podología	Cada dos semanas, cada mes, necesidad o gusto	Tratamiento, depende de la persona y por recomendaciones de sesiones

Fuente: Elaboración propia

2.3.6. Consumidores

Se enfoca en brindar los servicios a la población residente en el municipio de Pereira principalmente, dirigido a mujeres y hombres con poder adquisitivo, teniendo en cuenta que son servicios tendencia en ambos géneros, en tener las uñas lindas y arregladas se considerada un factor estético importante en el cuidado de imagen, además de permitir una buena higiene, presentación personal, comodidad, belleza y elegancia.

Es un servicio que actualmente usan tanto jóvenes como adultos mayores y es por esto por lo que se decide tener el rango de edades amplio a partir de los 15 años hasta los 60 años.

Según la información del (DANE) entre el rango de edades mencionado anteriormente en Pereira hay los siguiente 322.121, el cual 168.403 son mujeres y 153.718 hombre.

A. Comportamiento: Actualmente a las personas les gusta tener una excelente presentación personal, haciendo así que las manos sea una de las partes del cuerpo más visibles al socializar con los demás, es por esto que actualmente en el país se ha



vista la constante evolución y crecimiento de los negocios enfocados al cuidado y belleza de las uñas y el municipio de Pereira no es la excepción, es por esto que al ver los comportamientos actuales de la población en general y su necesidad de tener sus manos y pies bien presentadas, se ha visto la oportunidad de enfocar el negocio a este ámbito estético.

B. Demografía: Con base con las investigaciones realizadas y el comportamiento del mercado actual, este tipo de negocio es frecuentado no solo por el género femenino, sino que también los hombres hacen uso de este tipo de servicio, convirtiéndose así también en público objetivo para este proyecto. Otro aspecto en el que se basó la investigación para seleccionar el público objetivo la edad y para este punto se determinó que los servicios se prestarán para aquellas personas en edades entre los 15 y 60 años, teniendo en cuenta que es un servicio que la mayoría de las personas utilizan, desde edades muy tempranas hasta las edades maduras, es por esto por lo que no se quiere excluir este tipo de población y así abarcar el mayor número o proporción del mercado y población.

Tabla N.º 5: Demografía

Demografía		
Criterios de segmentación	Variables	Detalle
	No. Habitantes	481.768
Socioeconómicos	Nivel Educativo	Desde bachillerato
	Nivel de ingresos	Desde 1 SMLV
	Estrato	Desde Estrato 3
Demográfico	Género	Mujeres – Hombres



	Edad	Desde 15 > 60 años
Producto y/o Insumos	Establecimiento	Distribuidora de belleza
	Frecuencia de compra	Diaria, semanal, quincenal o mensual de acuerdo con la demanda
	Preferencia de productos	Elaborados con base a extractos naturales o mixtos
	Criterio de compra	Aportes nutricionales, beneficios para la salud, Precios accesibles y calidad

Fuente: Elaboración propia

2.3.7. Proveedores.

Se tiene base de datos de diferentes proveedores, con el fin de elegir entre precios de materia prima y garantizar la efectividad y la calidad, pues además de brindar los productos, ofrecen capacitación gratuita para el personal con el fin de estar actualizados en las nuevas tendencias y técnicas.

De acuerdo con lo anterior, se han seleccionado cómo principales proveedores a :

Tabla N.º 6: Proveedores

Proveedores		
Nombre	Ubicación	Producto que ofertan
Deko Uñas Distribuidor Oficial	Terminal del Norte de Medellín	Variedad de productos relacionados con el cuidado y la decoración de uñas (Esmaltes para uñas, Productos para uñas acrílicas, Productos para uñas de gel, Esmalte permanente, Accesorios y herramientas)



Centro de Capacitación Organic Nails	Cl. 19 #5-16, Pereira, Risaralda	Ofrece productos de alta calidad para la aplicación y decoración de uñas. Estos productos incluyen esmaltes, productos para uñas acrílicas y de gel, así como accesorios y herramientas para el cuidado de estas.
ADN Bordados	Calle 16 # 4-67, Pereira	Uniformes
Creaxis	Calle 16 # 4-62	Publicidad
Papelería de Occidente	Carrera 8 # 20-32. Pereira	Papelería
Bio Quality Salud	Carrera 10 # 19-72, Pereira	Exámenes ocupacionales

Fuente: Elaboración propia

2.3.8. Población y muestra

En necesario establecer por medio de una fórmula, la demanda total de personas a encuestar con el fin de determinar la viabilidad del negocio, con ese fin se elabora una encuesta y así conocer las preferencias de los clientes. De acuerdo con la información del último censo del DANE para el año 2023 hay 481.768 personas habitando en Pereira, de los cuales el 52,6% son mujeres y el 47,4% son hombres. Para determinar la muestra utiliza la formula y ésta arroja el número de personas encuestar:

Tabla N.º 7: Tamaño de muestra



MARGEN DE ERROR MÁXIMO ADMITIDO	5.0%
TAMAÑO DE LA POBLACIÓN	322,121
Tamaño para un nivel de confianza del 95%	384
Tamaño para un nivel de confianza del 97%	470
Tamaño para un nivel de confianza del 99%	664

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con la formula aplicada, se deben encuestar **384** personas para identificar si la idea de negocio tendrá o no acogida.

2.3.9. Cuestionario

Tabla N.º 8: Cuestionario

Cuestionario

1. **¿Es usted hombre o mujer?**
2. **¿De las siguientes, en que rango de edad se encuentra usted?**
 - A. Entre 15 y 20
 - B. Entre 20 y 40.
 - C. Entre 40 y 60
3. **¿Le gusta tener sus manos y pies limpios y presentables?**
 - A. Si.
 - B. No
4. **¿Qué tipo de servicio usa?**
 - A. Manicura
 - B. Pedicura
 - C. Masajes
 - D. Limpieza
5. **¿En cuanto a la manicura y pedicura qué tipo de técnica es su preferida?**

Tradicional.

 - A. Semipermanente.
 - B. Uñas acrílicas.



- C. Uñas en gel.
D. Uñas en 3d.
E. Uñas esculpidas
- 6. ¿En dónde ha usado este tipo de servicios?**
A. Uñas perfectas
B. Sala de uñas
C. Sala de belleza uñas y más
D. Salome uña
- 7. ¿Qué fue lo que más le gustó de ese lugar?**
A. La atención
B. La agilidad
C. La calidad
D. El buen servicio.
E. Los precios
- 8. ¿Cuánto ha pagado por la técnica tradicional?**
A. Entre 5.000 y 10.000
B. Entre 10.000 y 20.000
C. Entre 20.000 y 30.000
- 9. ¿Cuánto ha pagado por la técnica de semipermanente?**
A. Entre 15.000 y 25.000
B. Entre 25.000 y 35.000
C. Entre 35.000y 45.000
- 10. ¿Cuánto ha pagado por la técnica de acrílica o en gel?**
A. Entre 45.000 y 55.000
B. Entre 55.000 y 65.000
C. Entre 65.000 y 75.000
- 11. ¿Por dónde revisa publicidad de estos sitios?**
A. En redes sociales
B. En internet
C. En el directorio
D. En radio.
E. En televisión
- 12. ¿Cómo le gustaría que fuera la atención?**
A. A domicilio
B. En el local

Fuente: Elaboración Propia



Tabla N.º 9: Pregunta 1 encuesta

1.¿Es usted hombre o mujer?		
Cantidad	Respuesta	%
71	Mujeres	71%
29	Hombres	29%

Fuente: elaboración propia.

Gráfico N.º 1: Pregunta 1 encuesta



Fuente: elaboración propia.

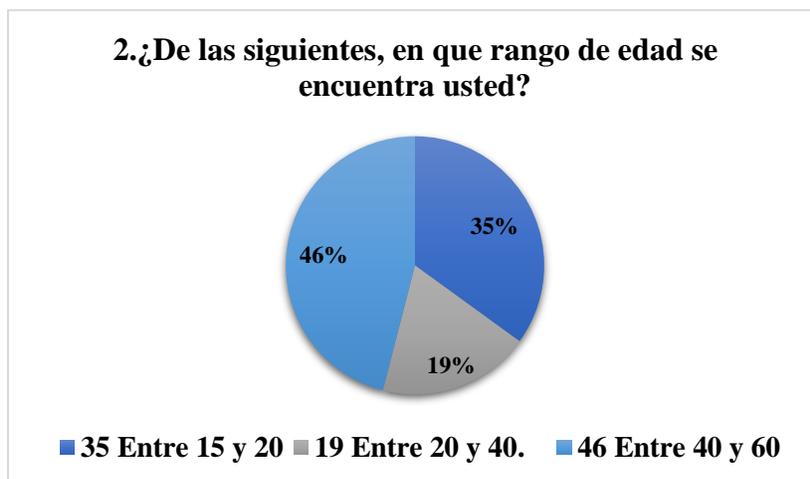
Tabla N.º 10: Pregunta 2 encuesta

2.¿De las siguientes, en que rango de edad se encuentra usted?		
Cantidad	Respuesta	%
35	Entre 15 y 20	35%
19	Entre 20 y 40.	19%
46	Entre 40 y 60	46%

Fuente: elaboración propia.



Gráfico N.º 2: Pregunta 2 encuesta



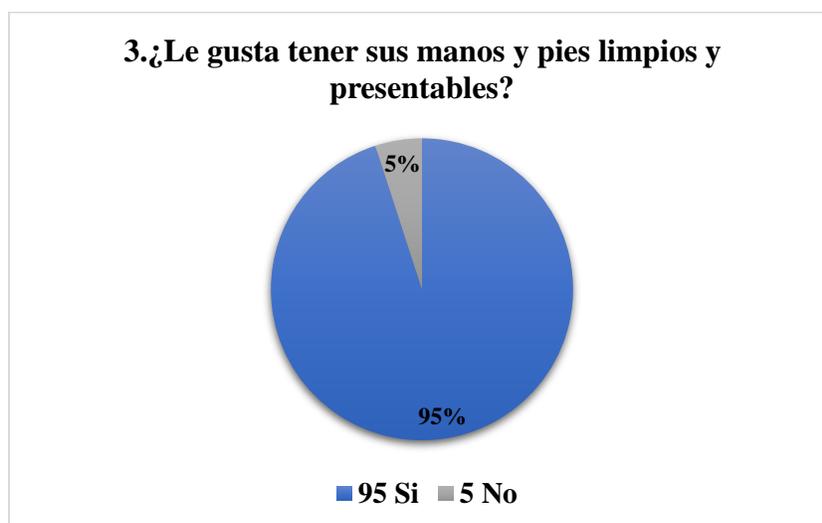
Fuente: elaboración propia.

Tabla N.º 11: Pregunta 3 encuesta

3.¿Le gusta tener sus manos y pies limpios y presentables?		
Cantidad	Respuesta	%
95	Si	95%
5	No	5%

Fuente: elaboración propia.

Gráfico N.º 3: Pregunta 3 encuesta



Fuente: elaboración propia.

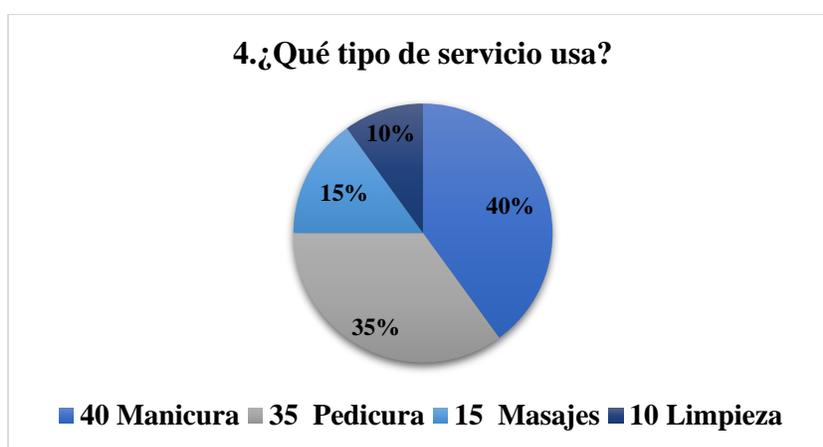


Tabla N.º 12: Pregunta 4 encuesta

4.¿Qué tipo de servicio usa?		
Cantidad	Respuesta	%
40	Manicura	40%
35	Pedicura	35%
15	Masajes	15%
10	Limpieza	10%

Fuente: elaboración propia.

Gráfico N.º 4: Pregunta 4 encuesta



Fuente: elaboración propia.

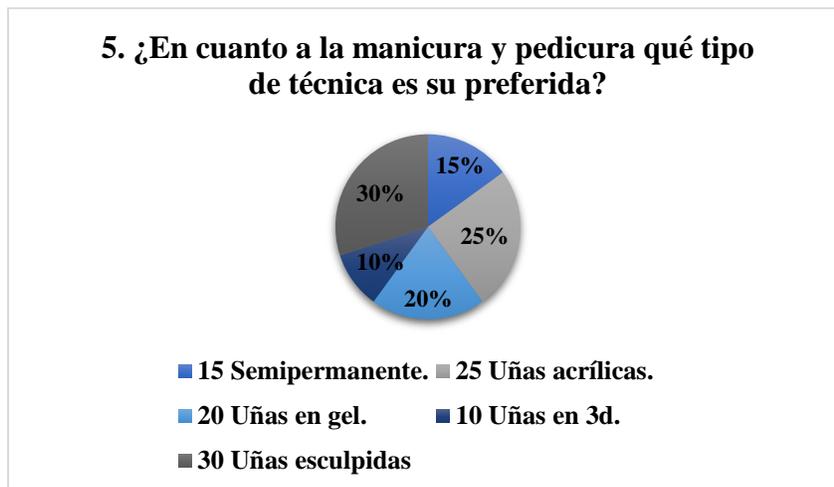
Tabla N.º 13: Pregunta 5 encuesta

5. ¿En cuanto a la manicura y pedicura qué tipo de técnica es su preferida?		
Cantidad	Respuesta	%
15	Semipermanente.	15%
25	Uñas acrílicas.	25%
20	Uñas en gel.	20%
10	Uñas en 3d.	10%
30	Uñas esculpidas	30%

Fuente: elaboración propia.



Gráfico N.º 5: Pregunta 5 encuesta



Fuente: elaboración propia.

Tabla N.º 14: Pregunta 6 encuesta

6. ¿En dónde ha usado este tipo de servicios?		
Cantidad	Respuesta	%
30	Uñas perfectas	30%
25	Sala de uñas	25%
35	Sala de belleza uñas y más	35%
10	Salome uña	10%

Fuente: elaboración propia.

Gráfico N.º 6: Pregunta 6 encuesta



Fuente: elaboración propia.



Tabla N.º 15: Pregunta 7 encuesta

7.¿Qué fue lo que más le gustó de ese lugar?		
Cantidad	Respuesta	%
30	La atención	30%
15	La agilidad	15%
20	La calidad	20%
15	El buen servicio.	15%
20	Los precios	20%

Fuente: elaboración propia.

Gráfico N.º 7: Pregunta 7 encuesta



Fuente: elaboración propia.

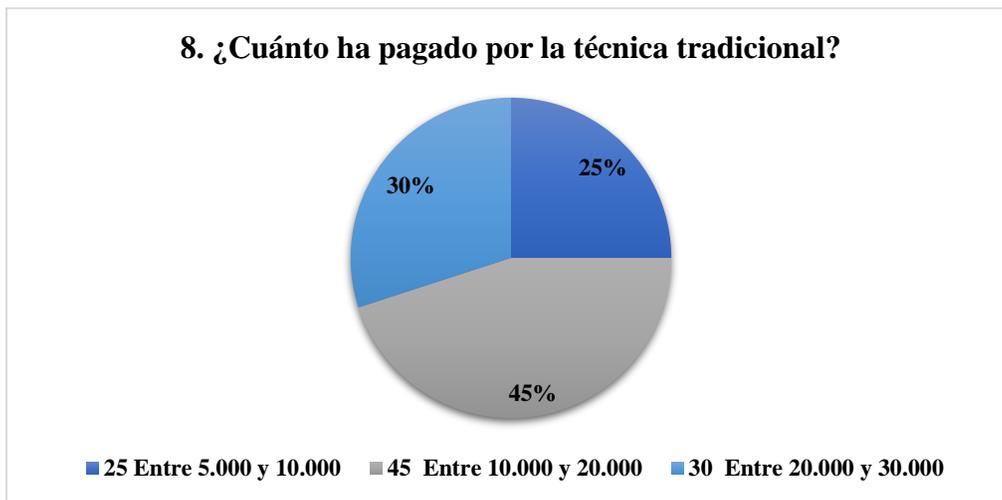
Tabla N.º 16: Pregunta 8 encuesta

8. ¿Cuánto ha pagado por la técnica tradicional?		
Cantidad	Respuesta	%
25	Entre 5.000 y 10.000	25%
45	Entre 10.000 y 20.000	45%
30	Entre 20.000 y 30.000	30%

Fuente: elaboración propia.



Gráfico N.º 8: Pregunta 8 encuesta



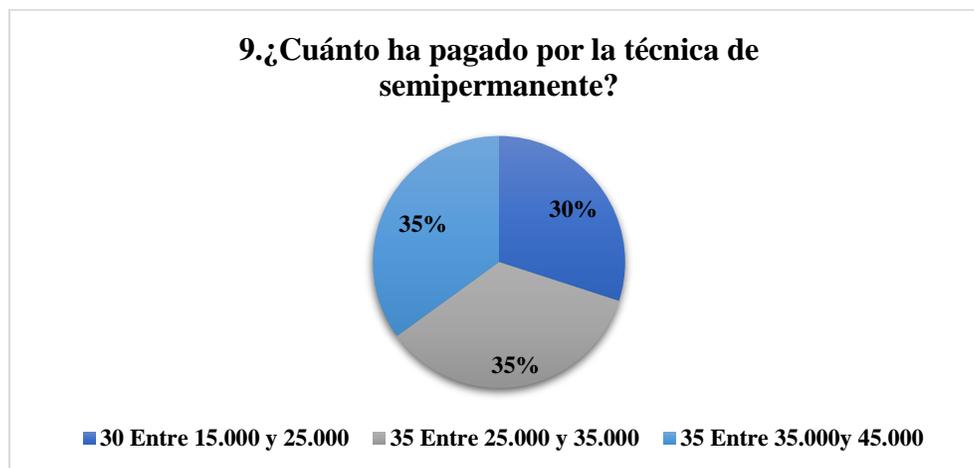
Fuente: elaboración propia.

Tabla N.º 17: Pregunta 9 encuesta

9.¿Cuánto ha pagado por la técnica de semipermanente?		
Cantidad	Respuesta	%
30	Entre 15.000 y 25.000	30%
35	Entre 25.000 y 35.000	35%
35	Entre 35.000y 45.000	35%

Fuente: elaboración propia.

Gráfico N.º 9: Pregunta 9 encuesta



Fuente: elaboración propia.



Tabla N.º 18: Pregunta 10 encuesta

10. ¿Cuánto ha pagado por la técnica de acrílica o en gel?		
Cantidad	Respuesta	%
5	Entre 45.000 y 55.000	5%
35	Entre 55.000 y 65.000	35%
60	Entre 65.000 y 75.000	60%

Fuente: elaboración propia.

Gráfico N.º. 10: Pregunta 10 encuesta



Fuente: elaboración propia.

Tabla N.º 19: Pregunta 11 encuesta

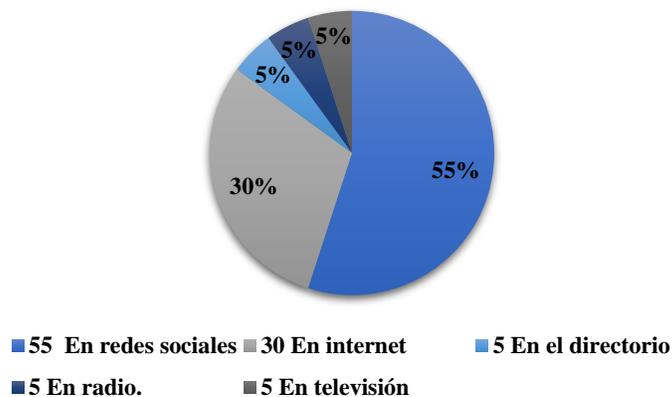
11. ¿Por dónde revisa publicidad de estos sitios?		
Cantidad	Respuesta	%
55	En redes sociales	55%
30	En internet	30%
5	En el directorio	5%
5	En radio.	5%
5	En televisión	5%

Fuente: elaboración propia.

Gráfico N.º. 11: Pregunta 11 encuesta



11. ¿Por dónde revisa publicidad de estos sitios?



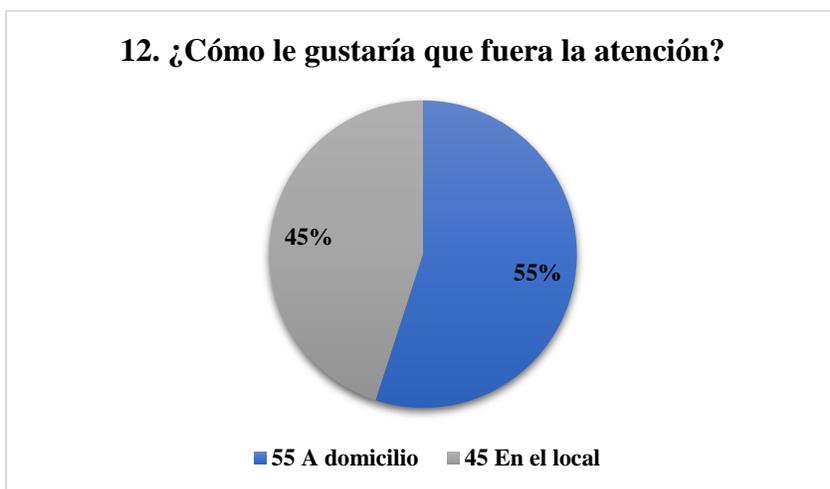
Fuente: elaboración propia.

Tabla N.º 20: Pregunta 12 encuesta

12. ¿Cómo le gustaría que fuera la atención?		
Cantidad	Respuesta	%
55	A domicilio	55%
45	En el local	45%

Fuente: elaboración propia.

Gráfico N.º. 12: Pregunta 12 encuesta



Fuente: elaboración propia.



2.4.OFERTA

2.4.1. Principales competidores:

En Pereira hay múltiples centros de belleza, pero se han elegido los principales como competencia teniendo en cuenta su efectividad, el tipo de servicio ofertado, la ubicación y los precios que ofrecen con el fin de obtener más adelante los aspectos claves y más competitivos para desarrollar mejores estrategias y lograr posicionar el negocio dentro del mercado.

Entre los principales competidores se tienen:

Tabla N.º 21: Principales competidores

Principales competidores		
Competidor	Ubicación	Servicios
Uñas Y Más Vip	Carrera 17 #81-30 La villa	Manicura, pedicura en tradicional y semipermanente, corte y limado de uñas, decoraciones
Lujan Uñas Spa	Carrera 17 #84-25 La villa	Manicura, semipermanente, francés, corte y limado de uñas, uñas de acrílico, pedicura, uñas esculpidas
Uñas perfectas	Cra 6 # 16 – 19	Manicure y pedicure en tradicional y semipermanente, recubrimiento en acrílico, Uñas en acrílico
Expression Nails	Cll 21 # 19B-03 Primer piso	Manicura, semipermanente, francés, corte y limado de uñas, uñas de acrílico, pedicura, uñas esculpidas
Sala de belleza uñas y mas	Cra 6 # 22-75	Manicure, pedicure en tradicional y semipermanente, uñas en acrílico-gel, todo lo relacionado con el cabello como keratina, repolarización, cepillados, etc.



Super wow Pereira	Cra 13 # 08-110	Manicura, pedicura en tradicional y semipermanente, corte y limado de uñas, decoraciones, depilación con cera, francés, manicura con gel, removido de uñas, servicios para novias y spa
--------------------------	-----------------	---

Fuente: Elaboración Propia

Se realizó una investigación del mercado de spa de uñas, indagando sobre los precios de los principales competidores, con el fin de realizar un análisis detallado y se identificaron los puntos fuertes y debilidades de la competencia.

Tabla N.º 22: Valor de los servicios de los principales competidores del mercado

SERVICIO	Precios de los principales competidores del mercado				
	EMPRESAS				
	Juli Nails, Belleza en tus uñas	Uñas perfectas Pereira	Expression Nails	Uñas Y Más Vip	Super wow Pereira
MANICURA	12,000	12,000	13,000	8,000	14,000
PEDICURA	12,000	12,000	15,000	15,000	18,000
MANICURA SPA	35,000	36,000	-	-	38,000
PEDICURA SPA	27,000	28,000	-	-	30,000
EXTENSIÓN DE UÑAS	15,000	14,000	16,000	15,000	17,000
UÑAS EN GEL Y ACRÍLICAS	85,000	90,000	80,000	88,000	90,000
MASCARILLAS (MANICURE Y PEDICURE) CHOCOLATE	20,000	15,000	-	-	-
ESCULPIDAS MANOS	48,000	50,000	-	45,000	45,000
MASCARILLA DE BARRO	25,000	30,000	-	30,000	32,000
SALES EFERVESCENTES PARA PIES	15,000	18,000	18,000	17,000	-



MASAJES TERAPÉUTICOS	23,000	20,000	22,000	-	24,000
SESIÓN DE PARAFINAS	-	-	-	-	35,000
ESMALTADO SEMIPERMANENTE	38,000	42,000	42,000	38,000	
PODOLOGÍA	-	-	25,000	-	28,000

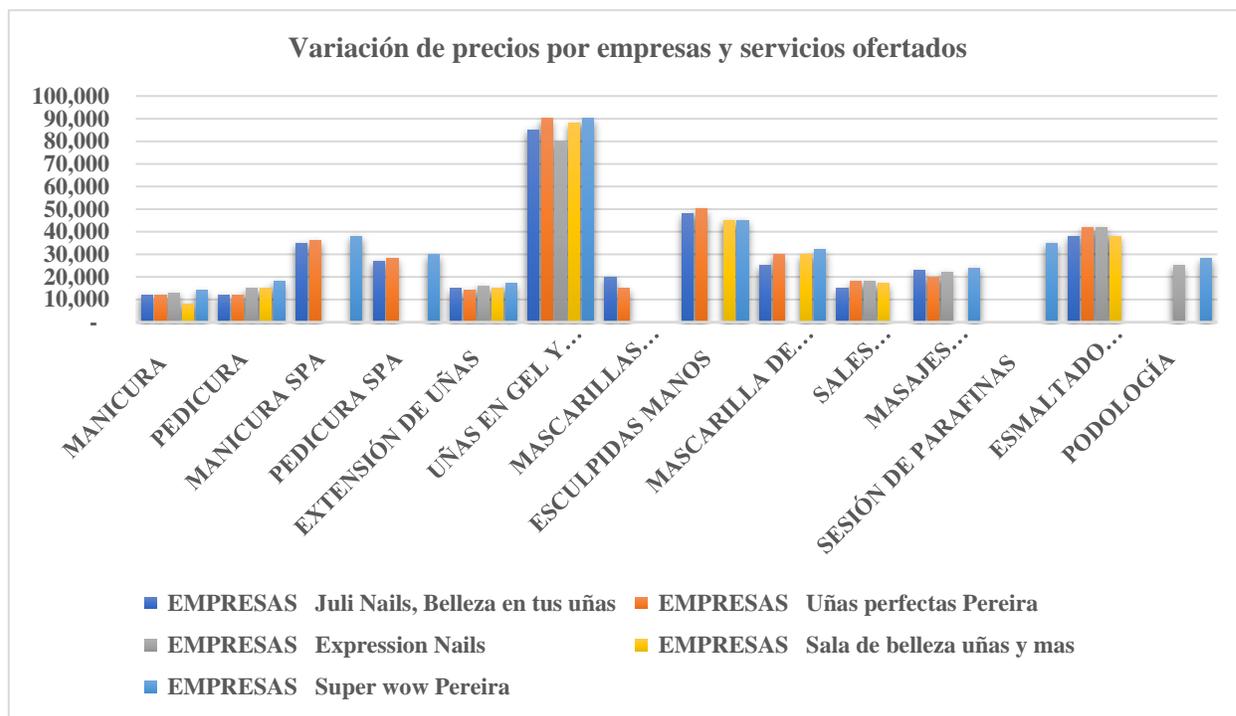
Fuente: Elaboración Propia

Como se puede evidenciar en el cuadro anterior el análisis de precios de los principales competidores, de acuerdo con el tipo de servicios y a los que se realizó un análisis comparativo que permita tener más claridad sobre las variaciones de precios; a pesar de que cada empresa ofrece diversos productos y servicios al mercado al cual están enfocados, se logra establecer una relación de los productos ofertados. Esto permite evaluar la variación de precios acorde al sector donde se encuentran, así como su tamaño y reconocimiento, para tomar la decisión para fijar precios que puedan ser competitivos y sobresalgan en el mercado, además de elegir la estrategia de precios adecuada para el buen funcionamiento del negocio y la rentabilidad de este.

Seguidamente, se representa en una gráfica en donde se puede evidenciar la relación entre los precios del mercado en productos similares por cada una de las empresas analizadas.



Grafica N.º 13: Variación de precios por empresas y servicios ofertados



Fuente Elaboración Propia

De lo anterior se puede deducir que el precio de la manicura tradicional oscila entre los \$8.000 y \$14.000 siendo el más económico el de la empresa Sala de belleza uñas, negocio ubicado en el centro de Pereira y enfocado al público perteneciente a estratos socioeconómicos de 2 en adelante, adicional, se observa que el precio más costoso pertenece a la empresa Super Wow, enfocada al público de la clase alta, además de tener en cuenta que es una marca colombiana experta en el cuidado y diseño de uñas reconocida en todo el país y que crecen bajo el modelo de franquicias y fondos de inversión.

Con respecto a la pedicura tradicional los precios varían entre \$12.000 y \$18.000 siendo el precio más económico el de Juli Nails y uñas perfectas que van enfocados a todo público de los estratos 2 en adelante.



Para la manicura semipermanente los precios están entre los \$30.000 y \$35.000 y en la pedicura semipermanente entre los \$30.000 y \$45.000; para las uñas acrílicas se puede observar que los valores del servicio se encuentran un promedio de \$65.000 a \$75.000 para primera vez y entre \$35.000 y \$45.000 para el mantenimiento, de lo anterior, se puede deducir que la variación de precios no es muy alta, los precios son muy similares teniendo en cuenta que el mercado objetivo es común. Algo que puede beneficiar al negocio en sus inicios sin afectar las utilidades reales.

2.5. CANAL DE DISTRIBUCIÓN O COMERCIALIZACIÓN

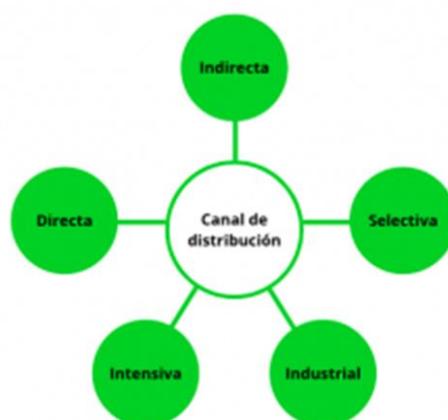
De acuerdo con la definición de blog.citytroops, “Cuando se habla de canales de distribución, no sólo se trata de dónde posicionar el producto para una venta sino de definir los medios necesarios para que el producto o servicio llegue de manera efectiva a las manos del cliente final”, Allí mismo se dice que el elegir de manera adecuada un canal de distribución es una decisión fundamental para un negocio. De esta manera se determina cómo se manipulan los productos, la velocidad de entrega al destino final y el éxito de entrega al consumidor final. Por esta razón, es importante encontrar al cliente correcto y el lugar ideal para la demanda del producto para así establecer la conexión entre el producto y el cliente final. (Ponce, s.f.).

Para determinar el canal de distribución se debe primero tener claridad del tipo de producto a ofrecer, su precio, la publicidad y el mercado, anteriormente se definieron estos aspectos, teniendo presente que se van a ofrecer los servicios para el cuidado y belleza de las uñas, los precios aún no están establecidos, pero se tiene una idea de acuerdo al análisis realizado a la competencia, para el tipo de publicidad se pretende trabajar el reconocimiento



y prestigio del negocio a través de una fuerte comunicación de las promociones y servicios dirigidas a hombres y mujeres, e primer lugar se distribuirá el Brochure donde se darán a conocer los servicios en los que se centrará el Spa, se busca promocionar por redes sociales y con el voz a voz de la satisfacción del servicio; son estrategias que va permitir que el negocio se poseione en este mercado.

Grafica N.º 14: Canales de Distribución



Fuente: Información de, <https://www.efficacy.com/wp-content/uploads/2021/06/canales-de-distribucion.png>

El tipo de distribución de los servicios será canal el canal directo:

Grafica N.º 15: Canal directo



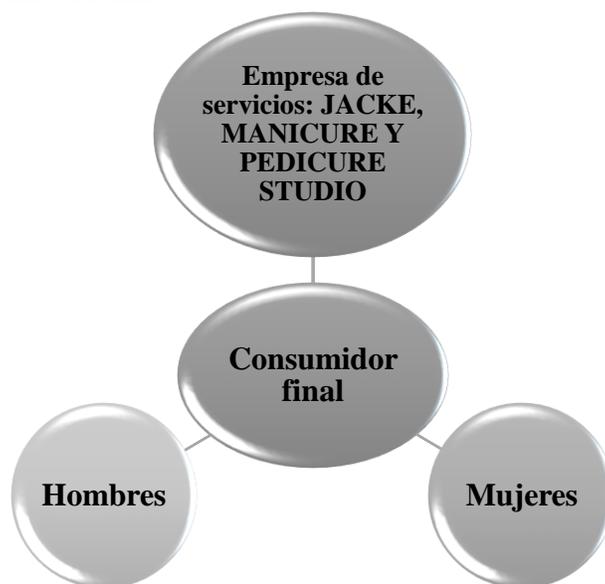
Fuente: Elaboración propia

Es decir, del productor al consumidor. Según lo mencionado en blog. citytroops “La venta directa es una de las formas más antiguas de venta de productos. No implica la inclusión



de un intermediario, el fabricante se pone en contacto directo con el cliente en el punto de venta” (Ponce, s.f.), Por esta razón se eligió este canal de distribución para el de JACKE, Manicure y Pedicure Studio, ya que los servicios se ofrecerán de manera directa en el establecimiento o por medio de servicio a domicilio de una de las funcionarias de la empresa, pero su contacto será directamente por medio de la empresa.

Grafica N.º 16: Consumidor Final



Fuente: Elaboración propia

2.6. PLAN DE MERCADEO

2.6.1. Estrategia de Ventas

El método de ventas es de contado y los medios de pago serán en efectivo o por transferencia. Finalizando el servicio el cliente procederá con el pago de acuerdo con lo establecido.

Una empresa puede elegir una estrategia orientada a elegir precios inferiores, superiores o iguales a los precios medios del mercado, dependiendo de las características del producto y/o servicio, de la clase del consumidor, de la segmentación de mercado, para la



idea de negocio se tuvieron en cuenta los factores socioeconómicos, demográficos y geográficos; de acuerdo a todos estos aspectos se establece el precio de cada uno de los servicios, pero antes de elegir cualquier tipo de estrategia es primordial y de vital importancia determinar el precio base de cada servicio, teniendo en cuenta los costos que generan cada uno de ellos, como la mano de obra, los insumos, las herramientas utilizadas y aquellos costos indirectos como el arrendamiento del local, los servicios utilizados, la publicidad y demás costos que indirecta o directamente hacen parte del servicio a prestar, obviamente calculando un pequeño margen de ganancia para evitar que se generen pérdidas.

Grafica N.º 17: Precios bases



Fuente: Elaboración propia

Una vez identificado el precio base, se procede a definir la primera estrategia de precios con el fin de lograr establecer el precio de lanzamiento, en el caso JACKE, Manicure y Pedicure Studio, se decidió la estrategia de definición de precios según la competencia, en la cual se tiene en consideración el precio fijado para los servicios por parte de los competidores, de acuerdo con la información recolectada en el comparativo y se definieron



los rangos entre el precio mínimo y el precio más alto con el fin de tomar decisiones con base en lo que actualmente se encuentra en el mercado, para el precio de lanzamiento se busca la elección de los precios más bajos, ya que es una empresa nueva que desea conseguir un alto nivel de penetración en el mercado y así obtener una mayor cuota, estableciendo una estrategia de precios más asequibles que la competencia y una vez se logre un buen porcentaje de participación en el mercado se establecerá el precio definitivo con el fin de fidelizar al cliente.

Tabla N.º 23: Análisis de competencia

SERVICIO	Análisis competencia		JACKE, MANICURE Y PEDICURE STUDIO				
	Precio más bajo	Precio más alto	Precio Base	Precio de lanzamiento	Precio de lista	Precio promoción	Precio de equilibrio
MANICURA	8,000	15,000	5,250	7,000	9,000	7,200	11,500
PEDICURA	12,000	25,000	7,500	10,000	12,000	9,600	18,500
MANICURA SPA	35,000	38,000	28,000	30,000	32,000	28,000	33,000
PEDICURA SPA	27,000	28,000	24,000	25,000	26,000	24,000	26,000
EXTENSIÓN DE UÑAS	14,000	17,000	12,000	13,000	14,000	10,000	13,000
UÑAS EN GEL Y ACRÍLICAS	85,000	90,000	45,000	600,000	65,000	52,000	70,000
MASCARILLAS (MANICURE Y PEDICURE) CHOCOLATE	15,000	20,000	12,000	13,000	14,500	11,500	14,500
ESCULPIDAS MANOS	45,000	50,000	33,750	45,000	50,000	400,000	70,000
MASCARILLA DE BARRO	25,000	32,000	18,750	25,000	30,000	24,000	31,000
SALES EFERVESCENTES PARA PIES	15,000	18,000	7,000	9,000	12,000	10,500	13,000
MASAJES TERAPÉUTICOS	20,000	24,000	12,500	17,000	18,500	15,500	18,000
SESIÓN DE PARAFINAS	35,000	35,000	21,000	28,000	30,000	26,000	33,000



ESMALTADO SEMIPERMANENTE	38,000	42,000	22,500	30,000	35,000	28,000	36,000
PODOLOGÍA	25,000	28,000	15,500	18,000	22,000	16,500	23,000

Fuente: Elaboración propia

2.6.2. Estrategia de Promoción

De acuerdo con Diana Laura Vega en el artículo en línea de Click Balance, “La promoción es una herramienta del marketing que tiene como objetivos específicos informar, persuadir y recordar a tu público objetivo sobre los productos que maneja tu empresa, es uno de los recursos de marketing más importantes que debes tener en cuenta para el buen funcionamiento de una empresa o negocio. Con ellas podrás dar a conocer tus productos, crear la necesidad de ellos en el mercado, incluso conseguir un buen posicionamiento de tu marca.” (Vega, s.f.)

Dado lo anterior, se quiere dar a conocer la empresa por redes sociales, volantes y anuncios en radio, con el fin de inducir al cliente a que conozca los servicios, generar duda y expectativa para que usen los servicios brindados por JACKE, Manicure y Pedicure Studio y se fidelicen con el negocio, estos medios de comunicación también sirven para la etapa de persuasión y de recordación además de generar publicidad como la voz a voz o sistema de referidos.

Dentro de la estrategia de promoción se encuentran los siguientes elementos:

- 1. Publicidad:** Se darán a conocer por marketing digital como Tiktok, Instagram y Facebook, allí se podrán proyectar videos que generen intriga y deseos de usar los servicios, también en estas redes sociales se pueden compartir las imágenes del Brochure o portafolio al igual que en la impresión de volantes y anuncios en radios.



Tabla N.º 24: Estrategia de publicidad

ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD			
Tipo de estrategia	Periodicidad	Precio mensual	Precio anual
Tarjeta de presentación	Paquete por 1.000 (cada 3 mese)	\$ 80,000	\$ 960,000
Volantes 12x20 cm	Paquete por 1.000 (cada 3 mese)	\$ 80,000	\$ 960,000
Pauta publicitaria	2 pautas 5 al año	\$ 120,000	\$ 600,000
Pauta radial en la emisora Bésame	60 minutos rotativos, 5 días al mes	\$ 150,000	\$ 1,800,000
Pauta radial en la emisora Olímpica	60 minutos rotativos, 5 días al mes	\$ 130,000	\$ 1,560,000
Pauta radial en la emisora Tropicana	60 minutos rotativos, 5 días al mes	\$ 155,000	\$ 1,860,000
Aviso afuera de la acera		\$ 120,000	\$ 120.000
TOTAL ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD			\$ 6,132,000

Fuente: Elaboración propia

Imagen N.º 1: Portafolio

Fuente: Elaboración propia

Imagen N.º 2: Publicidad



Fuente: Elaboración

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

Se determina crear una microempresa.

3.2. ANÁLISIS DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

Según la ley 590 del 2000 la empresa JACKE, Manicure y Pedicure Studio se clasifica como una microempresa, ya que los colaboradores pertenecientes al SPA no serán superiores a 10 trabajadores y los activos totales serán inferiores a 500 smlv.



De acuerdo con la normatividad, respecto del tamaño empresarial, la definición es:

- ✓ **Microempresa:** Personal no superior a 10 trabajadores. Activos totales inferiores a 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes, dentro de los cuales no se suma la vivienda familiar.

3.3. LOCALIZACIÓN

Para determinar el lugar exacto de ubicación del proyecto se investiga sobre macro localización (a nivel país) y micro localización (a nivel ciudad).

Un punto clave para la localización del negocio es considerar el tipo de clientes se quiere atraer, para ellos se debe elegir una buena ubicación, un lugar con acceso vehicular, en un sector seguro, enfocado en las personas que con más frecuencia utilizan este tipo de servicios.

3.4. MACROLOCALIZACIÓN

Colombia cuenta con una posición geográfica estratégica en el hemisferio americano. Por una parte, es un punto de enlace entre los países del norte y del sur en el hemisferio y, por otra, posee amplias costas sobre los océanos Atlántico y Pacífico. Dicha ubicación le permite ser la puerta de entrada a América del Sur y disponer de puertos hacia el resto de América, Europa y los países de la Cuenca del Pacífico. Además, su localización en la zona ecuatorial determina la existencia de una gran variedad de climas y ecosistemas. Debido a que la línea del ecuador atraviesa el país por el sur, toda Colombia queda en la zona tórrida o intertropical, región de bajas latitudes; lo que ocasiona que cuente con la misma iluminación solar todo el año, así como, los días y las noches cuenten con igual duración. Los rayos del Sol caen siempre con la misma verticalidad, de modo que no hay estaciones,



por lo que se distinguen únicamente un invierno lluvioso y un verano seco. Este mismo suceso, ocasiona que se puedan obtener dos cosechas anualmente. (Anónimo, Gerencie.com, s.f.).

El producto interno bruto (PIB) nos indica que Colombia tiene 52.22 millones de habitantes: 26.73 millones de mujeres (51.2%) y 25.49 millones de hombres (48.8%)

Imanen N.º 3: Mapa de Colombia (**PIB de Colombia**)



Fuente: Imagen tomada de https://elturismoencolombia.com/wp-content/uploads/2016/05/ubicacion_geografica_colombia.jpg

El negocio se ubicará en Colombia, país donde se encuentran radicadas tanto las investigadoras y ejecutoras del proyecto como el personal al cual se piensa contratar para el funcionamiento del negocio.

3.5. MICROLOCALIZACIÓN

Pereira es un municipio colombiano y la capital del departamento de Risaralda. Es la ciudad más poblada de la región del Eje Cafetero y se encuentra ubicada en el centro-occidente del país. Es una de las ciudades con unas de las biodiversidades más ricas de la nación fomentando y permitiendo así el turismo.



El municipio de Pereira cuenta con una economía diversificada en su estructura económica, el sector primario representa el 5.7 % del producto interno, el sector secundario muestra un peso relativo de 26.2 % en el municipio y el sector terciario es el más representativos con unas magnitudes de 68.1 %. El PIB de Pereira creció 3.7 % en el año 2004, sin duda este año fue exitoso donde varios hechos reactivaron la economía, como el programa bandero del gobierno nacional, mayor fluidez del sistema financiero, las remesas enviadas de compatriotas residentes en el exterior que tienen un impacto importante en el consumo, lo anterior acompañado de mejores precios en el café. Estos acontecimientos se reflejaron en el incremento tanto en la oferta como en la demanda de bienes y servicios, algo que favorece el funcionamiento de JACKE, Manicure y Pedicure Studio, ya que este negocio es experto en la prestación de servicios y como se pudo ver en este párrafo se ha visto reflejado un incremento en la oferta u demanda de estos, además se tiene presente que la mayor proporción de la economía está centrada en el sector terciario, el sector de los servicios, es por esta razón que este mercado ha estado en un continuo crecimiento a pesar de la crisis vivida por la pandemia. (Anónimo, Gerencie.com, s.f.).

Imagen N.º 4: Mapa de Risaralda



Fuente: Imagen tomada de <https://tiposderelieve.com/relieve-de-pereira/>

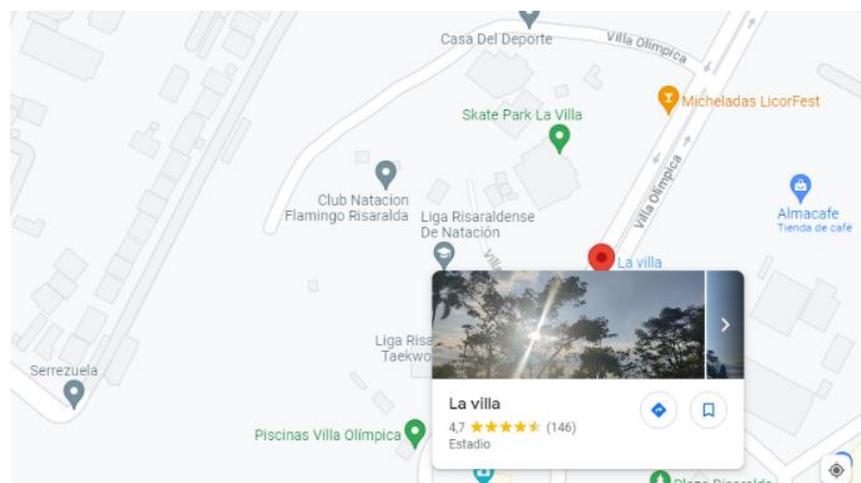


Por eso se decidió ubicar el establecimiento en el municipio de Pereira, debido a su número de habitantes y proyección de crecimiento del sector económico al cual pertenece este tipo de servicio, adicionalmente, influye el turismo, pues extranjeros pueden llegar en búsqueda de un lugar donde encontrar los servicios que oferta la empresa.

3.6.UBICACIÓN EXACTA

De acuerdo con el enfoque del público objetivo que se quiere captar, se optó por la ubicación del establecimiento en la zona de la Villa, ya que es un sector concurrido y frecuentado por estrato 3 y 4 de la ciudad.

Imagen N.º 5: Ubicación exacta de la Villa



Fuente: Imagen tomada de

<https://www.google.com/maps/search/la+villa+pereira+mapa/@4.8031735,-75.791032,12z/data=!3m1!4b1?entry=ttu>



3.6.1. Matriz de localización

Para la localización exacta se propone 5 ubicaciones para que a través de una calificación, la matriz indique cuál será la mejor para el proyecto.

Tabla N.º 25: Matriz de localización

Matriz de localización					
VARIABLES	Cl. 17Bis #26-84.	Cl. 18a Bis #4c-2.	Mz 7 casa 4 San Fernando.	Mz 8 Casa 2 Sector A.	Cl. 17 #4-66.
Servicios Públicos	2	2	1	2	2
Transporte	2	1	3	1	2
Vías principales	3	3	2	3	4
Tamaño del lote	1	1	2	1	3
Cercanía de proveedores	2	3	2	3	3
Mano de obra	3	3	3	3	4
Costos y recursos	2	1	2	3	4
Tendencia del desarrollo	2	2	4	4	3
Parqueaderos	2	4	3	4	4
TOTAL	19	20	22	24	29

Tabla N.º 26: Clasificación

CALIFICACIÓN
1 MALA
2 REGULAR
3 BUENA
4 EXCELENTE

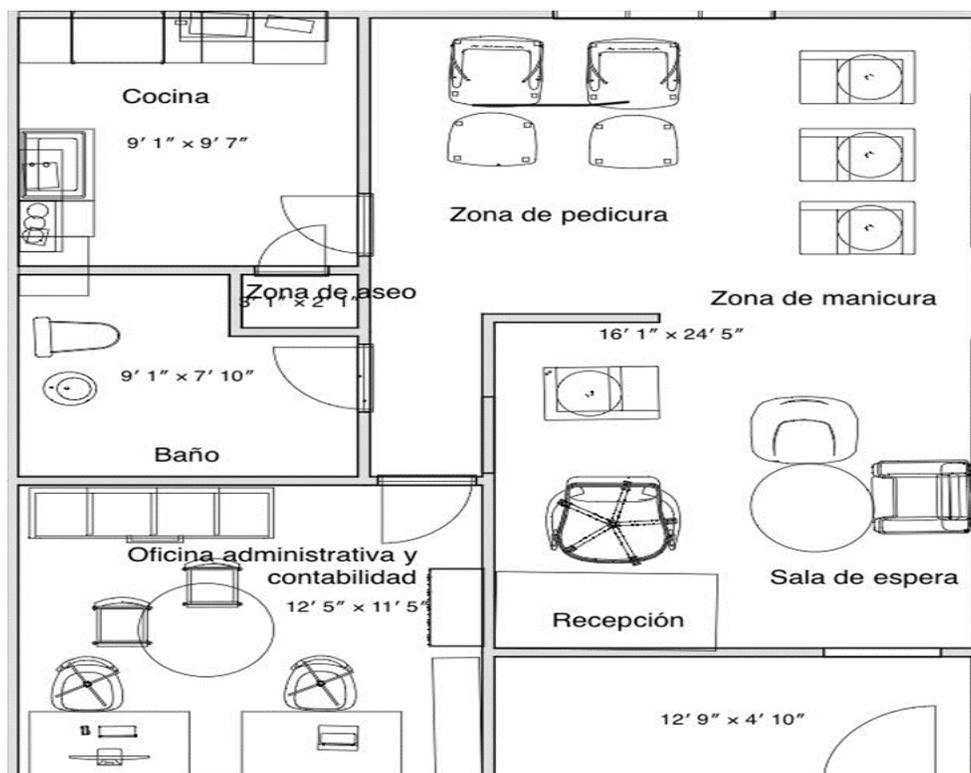
Fuente: Elaboración propia



Teniendo en cuenta la calificación de la matriz, se elige la opción de la Carrera 5 #62C-57 Supermercado el viejo pues las variables descritas y analizadas señalan que es la mejor opción para la ubicación el proyecto.

3.7. DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE PLANTA

Imagen N.º 6: Diseño de planta



Fuente: Imagen tomada de <https://co.pinterest.com/pin/480196378998655321/>

Como se puede observar en la imagen al ingresar al establecimiento se encuentra ubicada la recepción y la sala de espera donde se brindará la primer atención al cliente en un espacio de relajación con televisión, espacio de wifi, zona de café y agua, en la siguiente sala se encuentra la zona de manicura y pedicura, continua la cocina, la zona de aseo, el baño y las oficinas administrativas y al inicio del local en un cuarto privado se encuentra la zona de masaje y podología que brinda un poco de privacidad y comodidad para el cliente.

3.8. PROCESO DE PRODUCCIÓN

Imagen N.º 7: Procesos estratégicos



Fuente: Imagen tomada de <https://es.slideshare.net/dimaurva/salon-de-belleza-53676201>

Se establecen diferentes procedimientos para la atención al cliente, garantizando una excelente atención y calidad en cada uno de los procesos.

Grafica N.º 18: Procesos estratégicos



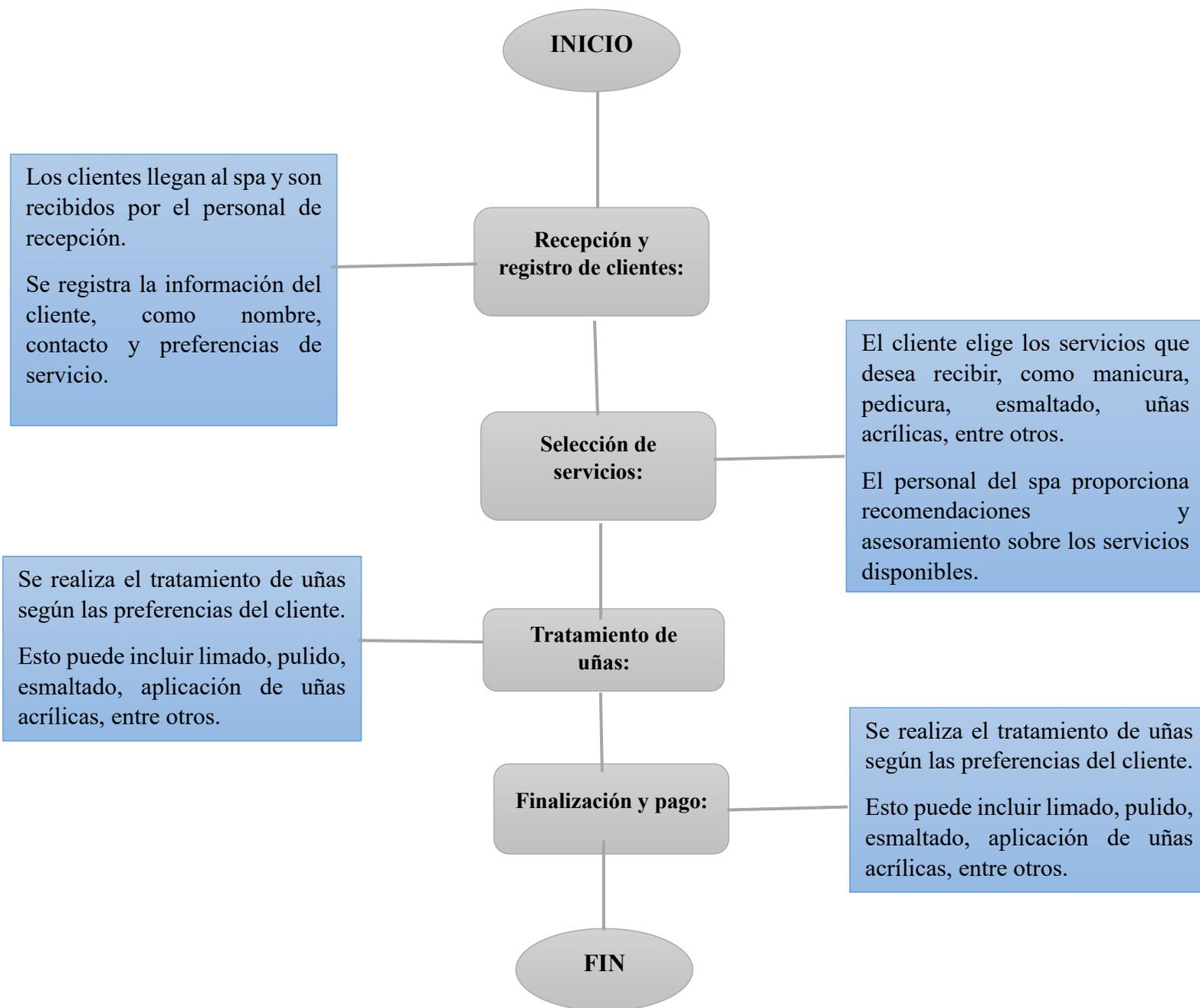
Fuente: Elaboración propia



3.8.1. Flujograma

Grafica N.º 19: Flujograma de servicio de manicura y pedicura

- El círculo indica el inicio y el fin
- ▭ Los cuadros indica el formalismo de parte de la recepción al cliente.



Fuente: Elaboración propia



3.9. REQUERIMIENTOS DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN

JACKE, Manicure y Pedicure Studio requerirá diversos tipos de recursos para su funcionamiento e implementación de los diferentes servicios que ofrece, como lo son:

Tabla N.º 27: Costo variable

UNIDADES PRODUCIDAS	TASA DE ASIGNACION POR UNIDAD	ESCULPIDA MANOS (65)	
		COSTO TOTAL	COSTO UNITARIO
COSTOS DIRECTOS			
MP		\$ 520,000.00	\$ 8,000.00
MOD		\$ 1,500,000.00	\$ 11,538.46
TOTAL COSTOS DIRECTOS		\$ 2,020,000.00	\$ 19,538.46
CIF DE LAS ACTIVIDADES			
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	3076.92		
		\$ 200,000.00	\$ 3,076.92
INSUMOS	\$ 8,080.51		
	\$ insumos X Unidad Prod	\$ 1,575,700.00	\$ 8,080.51
TOTAL CIF		\$ 1,775,700.00	\$ 11,157.44
TOTAL COSTOS		\$ 3,795,700.00	\$ 30,695.90

Fuente: Elaboración propia

3.9.1. Mano de obra Directa

Entre los días de semana se requiere de la presencia de 3 colaboradores y los fines de semana se requerirán de 5 a 6 para los diferentes servicios, dependiendo de la demanda y del flujo de clientes, adicional al personal especializado para los servicios ofrecidos por el SPA se requiere de 4 especialistas en uñas, 2 masajista y 1 podología, con el fin de realizar las tareas para cada cargo y brindar el mejor servicio.

Tabla N.º 28: Monina de personal de producción



NOMINA PARA EL PERSONAL DE PRODUCCION	
POR MESE	
Sueldos Básicos	
Especialistas en uñas (4)	\$ 6,000,000
Masajistas (2)	\$ 3,000,000
Especialista en podología	\$ 1,500,000
Total Mensual	\$ 10,500,000
Prestaciones	
Cesantía (mes)	\$ 874,997
Intereses de Cesantía (mes)	\$ 8,750
Vacaciones (mes)	\$ 437,850
Prima de Servicios (mes)	\$ 874,997
Total Prestaciones Sociales mes	\$ 2,196,593
Parafiscales y seguridad social	
Aporte en Salud Eps (mes)	\$ 892,500
Aporte en Pensión (mes)	\$ 1,260,000
ARL y Comfamiliar (mes)	\$ 58,800
Total aportes Patronales	\$ 2,211,300
Auxilio de transporte	
Auxilio de transporte	\$ 421,818
Total Mensual	\$ 15,329,711

Fuente: Elaboración propia

3.9.2. Requerimientos Físicos

El proyecto tiene como requerimiento los siguientes muebles y enseres.

Tabla N.º 29: Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES				
ZONA DE MANICURA				
N.º	Descripción	Imagen	Donde se Compra	Valor por las unidades



4	Mesa de manicure con silla x3.		https://fabricaroyal.com/producto/ Mesa-de-manicure-ref-2172/	2,423,000
4	Silla de cliente manicura		https://fabricaroyal.com/producto/ Mesa-de-manicure-ref-2172/	1,037,656
ZONA DE PEDICURA				
4	Silla de pedicura con auxiliar x3.		https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/	3,687,000
Total muebles y enseres de la parte de producción				5.121.656

Fuente: Elaboración propia

3.9.3. Requerimiento de Insumos

De acuerdo a los servicios ofrecidos por JACKE, Manicure y Pedicure Studio en un inicio para el lanzamiento del establecimiento y garantizar la calidad de los servicios, se requieren los siguientes insumos los cuales se cambiarán cada tres meses:

Tabla N.º 30: Insumos

INSUMOS					
N.º	Descripción	Imagen	Donde se Compra	Valor por las unidades	Valor anual
1	Acetona o quitaesmalte.		https://lamayorista.com	28,900	346,800
2	Crema de cutículas.		https://lamayorista.com	8,900	106,800



3	Cepillo de uñas x24 und.		https://lamayorista.com	18,000	216,000
4	Empujador de cutículas.		https://lamayorista.com	80,000	960,000
5	Limas de uñas y tablas de esmeril.		https://lamayorista.com	20,000	240,000
6	Palitos de madera.		https://lamayorista.com	76,600	919,200
7	Bolas de algodón.		https://lamayorista.com	7,200	86,400
8	Pinzas para agarrar objetos pequeños.		https://lamayorista.com	72,000	864,000
9	Aceite de cutículas para humedecer y agregar vitaminas a la piel.		https://lamayorista.com	9,600	115,200
12	Toallas de papel.		https://lamayorista.com	39,000	468,000
14	Moldes para la construcción de la uña.		https://lamayorista.com	40,000	480,000
16	Hisopos, copitos o cotonetes.		https://lamayorista.com	8,400	100,800



17	Canecas de residuos.		https://lamayorista.com	29,900	358,800
18	Esmaltes semipermanentes.		https://lamayorista.com	350.000	4,200,000
19	Esmaltes masglo.		https://lamayorista.com	259,200	3,110,400
Total Insumos de la parte de producción				1,047,700	12,572,400

Fuente: Elaboración Propia

3.9.4. Requerimientos Técnicos

Adicional a los insumos anteriormente mencionados y presupuestados se requiere para la prestación de los diferentes servicios las siguientes herramientas los cuales se cambiarán cada tres meses:

Tabla N.º 31: Herramientas

HERRAMIENTAS

N.º	Descripción	Imagen	Donde se Compra	Valor por las unidades	Valor anual
1	Pulidora de uñas para agregar brillo a la uña.		https://lamayorista.com	138,900	1,666,800
2	Tijeras o pinzas para cutículas.		https://lamayorista.com	20,000	240,000



3	Cortaúñas.		https://lamayorista.com	5,000	60,000
4	Separadores de dedos.		https://lamayorista.com	5,000	60,000
5	Brocha para retiro de residuos.		https://lamayorista.com	12,000	114,000
6	Masajeador de pies.		https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/	158,800	1,905,600
Total herramientas de la parte de producción				339,700	4,076,400

Fuente: Elaboración Propia

3.10. PLAN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Este plan, para el spa de uñas es fundamental para garantizar la protección y el bienestar de los empleados. Algunas consideraciones importantes para desarrollar este plan son:

- 1. Detectar posibles riesgos y peligros** Se realizará una evaluación exhaustiva de los posibles riesgos y peligros presentes en el entorno de trabajo del spa de uñas. Esto puede incluir riesgos relacionados con productos químicos, equipos, ergonomía y seguridad general.
- 2. Capacitación y entrenamiento:** Se proporcionará capacitación adecuada a los empleados sobre los riesgos identificados y las medidas de seguridad y salud



correspondientes. Hay que asegurar de que estén familiarizados con los procedimientos de seguridad, el uso correcto de equipos de protección personal y las aplicaciones de prácticas seguras de trabajo.

3. **Prevención de lesiones:** Se Implementará medidas para prevenir lesiones relacionadas con el trabajo, como resbalones y caídas, cortes, quemaduras y lesiones musculoesqueléticas. Esto puede incluir el uso de alfombras antideslizantes, cuchillas de corte seguras, productos químicos adecuados y ergonomía en las estaciones de trabajo.
4. **Higiene y saneamiento:** Se Establecerá protocolos de higiene y saneamiento para garantizar un entorno de trabajo limpio y seguro. Esto incluye la limpieza y desinfección regular de equipos, herramientas y áreas de trabajo, así como el manejo adecuado de desechos y productos químicos.
5. **Comunicación y participación:** Se fomentará de forma asertiva un ambiente laboral de prevención, seguridad y bienestar en el trabajo al promover la comunicación abierta y la participación de los empleados. Establecer canales de comunicación efectivos para informar sobre riesgos, incidentes y sugerencias de mejora.
6. **Evaluación y mejora continua:** Se realizará evaluaciones periódicas para identificar áreas de mejora y asegurarte de que se implementen las medidas necesarias. Mantener registros de incidentes, capacitaciones y revisiones de seguridad para monitorear el progreso y realizar ajustes según sea necesario.



3.11. POLITICAS DE CALIDAD

Norma ISO 9001 2015. Entendiendo los cambios que existen a diario en cuanto a tendencias, tecnología, precios y clientes diferentes y exigentes, impulsan a dar una respuesta y decisión inmediata adaptando la empresa a los cambios con el fin de ofrecer el mejor servicio de manicura y pedicura y diversos procesos para satisfacer las expectativas de cada cliente cumpliendo temas a nivel legal y reglamentario de este tema.

Con base a lo anterior, los principios de política de calidad son los siguientes:

- ✓ Satisfacer con nuestros servicios las expectativas de cada cliente.
- ✓ Crear canales de comunicación para conocer la satisfacción, experiencias y comentarios de los clientes y cumplir con el punto principal.
- ✓ Estar actualizando constantemente nuestros productos, tecnología y servicios.
- ✓ Mejorar los procesos para maximizar y optimizar los recursos empleados.
- ✓ Garantizar la seguridad y salud de nuestros trabajadores en todos los aspectos relacionados con el trabajo
- ✓ Generar un ambiente profesional de trabajo en equipo invirtiendo en capacitaciones, compensaciones, certificaciones para que se sientan involucrados, satisfechos y comprometidos con la empresa.

A través del responsable de Calidad, ha asumido el compromiso de implantar la Gestión de calidad a todas las áreas que conforman JACKE, Manicure y Pedicure Studio.



4. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional de un spa de uñas es fundamental para un eficiente funcionamiento, permite definir cómo se organiza administrativamente el spa, incluyendo la distribución de responsabilidades dentro de la organización. Esta estructura, ayuda a generar rentabilidad en un negocio al proporcionar una base sólida para la eficiencia, la eficacia y la toma de decisiones; estableciendo una estructura organizacional clara, se definen los cargos y funciones de cada miembro del equipo, lo que evita un ambiente laboral negativo y garantiza que cada tarea esté asignada a la persona adecuada, esto permite una mejor coordinación y flujo de trabajo, lo que a su vez aumenta la productividad y reduce los costos operativos.

4.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

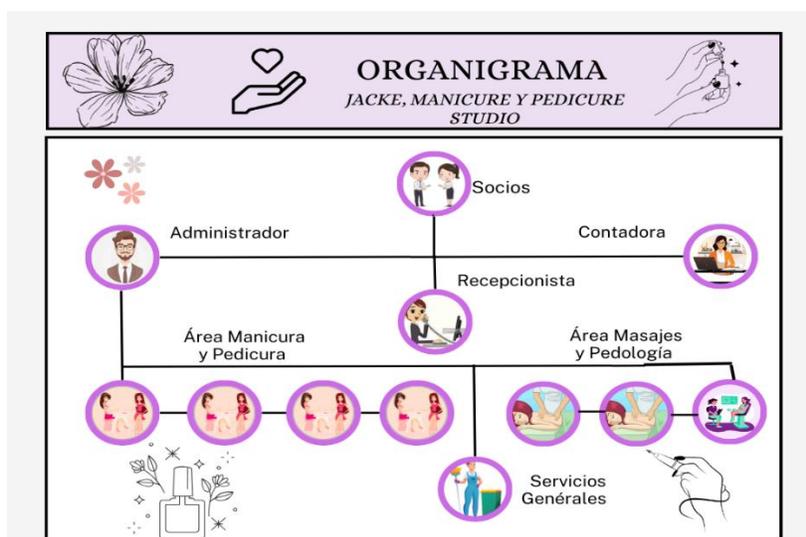
Está representada en forma de organigrama, en el que se divide cada una de las áreas que conforman la empresa con el fin de planificar el trabajo y así mismo delegar responsabilidades, para entender un poco este aspecto, se quiere dar una definición de lo que es la estructura organizacional, que según artículo de bizneo, “La estructura organizacional es el sistema jerárquico escogido para organizar a los trabajadores en un organigrama de una empresa. Gracias a ella, se abordan las formas de organización interna y administrativa. El reparto del trabajo en áreas o departamentos se ramifica en un árbol”. **(Anónimo, bizneoblog, s.f.)** En pocas palabras es el esqueleto que sostiene a una empresa de acuerdo con lo descrito por Robbins en 1987: “Si los seres humanos tienen esqueletos que definen sus parámetros, las organizaciones tienen estructuras que definen los suyos”.



4.2. ORGANIGRAMA

Se determinó diseñar una estructura organizacional en la que los puestos de trabajo y los procesos están sometidos a una reglamentación y estandarización y estas normas favorecen la velocidad de los procesos más repetitivos, el respeto de la cadena de mando y facilita la comunicación entre áreas, lo que ayuda a aumentar el clima laboral.

Imagen N.º 8: Organigrama



Fuente: Elaboración propia

El organigrama anterior, permite visualizar que el orden jerárquico inicia desde los socios, en orden descendente hasta llegar a la base que es servicios generales, demostrando la relación entre los niveles de jerarquía.

MANUAL DE FUNCIONES POR CARGO

Para optimizar la prestación del servicio y satisfacer las expectativas de los clientes, brindando la mejor calidad en los servicios, es necesario tener un control adecuado de acuerdo a la estructura organizacional anteriormente definida, para lo que se hace necesario diseñar manuales de funciones por cada cargo que de acuerdo a artículo web de LA



Universidad Mayor de San Andrés “El Manual de Funciones, es un instrumento de trabajo que emite un conjunto de normas y tareas que deben realizar todos quienes conforman la empresa y que desarrollan actividades específicas, en su elaboración debe estar basado de acuerdo a los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas” (Ramos, 2018).

Tabla N.º 32: Manual de funciones del Administrador

	MANUAL ESPECÍFICO DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS	Página 1 de 1	
		Código: JACKE01	
	ADMINISTRADORA	Vigencia a partir de	
		SEP 2023	
Versión No. 1			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO:			
Denominación del cargo:	Administradora		
Dependencia:	Área Administrativa		
Número de cargos:	Uno (1)		
Cargo jefe inmediato	Socios - Junta Directiva		
Reporta A:	Socios - Junta Directiva		
Personal a Cargo:	Si, con 9 personas a cargo a quienes debe delegar funciones		
2. PROPÓSITO PRINCIPAL DEL CARGO			
Planear supervisar, coordinar, controlar y optimizar el desarrollo de todos los proyectos, programas y actividades relacionados con administración de recursos humanos, financieros, contables, legales con el fin de garantizar el cumplimiento de las metas propuestas			
3. FUNCIONES DEL CARGO			
1. Aplicar y desarrollar los conocimientos de la planeación, organización y control empresarial a fin de lograr los objetivos de la empresa.		5. Adquirir, almacenar y suministrar oportunamente los materiales, mobiliario, equipo, refracciones e insumos necesarios para el funcionamiento de la empresa.	



<p>2. Tomar decisiones que orienten efectivamente a la empresa y los recursos hacia los objetivos estratégicos como la innovación, la competitividad y la generación de valor económico y social.</p> <p>3. Programar, organizar y controlar los recursos humanos financieros y materiales, así como los servicios generales que la dirección necesita para el desarrollo de sus funciones.</p> <p>4. Efectuar la consolidación de los informes financieros y presupuestales de la dirección.</p>	<p>6. Programar, organizar y controlar los trabajos de mantenimiento y conservación de los bienes muebles, inmuebles, la herramienta en general, los sistemas y los equipos de cómputo.</p> <p>7. Elaborar e integrar los informes que se requieran en el ámbito de su competencia e informar a la dirección del desarrollo y resultados de las acciones a su cargo.</p>
---	--

4. CONOCIMIENTOS BÁSICOS O ESENCIALES

- * Gerencia.
- * Manejo de indicadores de gestión
- * Leyes, normas y reglamentos que rigen los procedimientos administrativos
- * inglés básico

PERFIL REQUERIDO PARA EL CARGO

1. ESTUDIOS

Profesional de Administración de empresas

2. FORMACIÓN

- * Relaciones Humanas
- * Manejo de grupos
- * Técnicas de supervisión y control
- * Resolución de problemas
- * Gestión de Riesgos
- * Gerencia Básica
- * Dirección de Reuniones y manejo de tiempo
- * Nómina, prestaciones sociales y lo relacionado con Gestión Humana

Fuente: Elaboración propia



Tabla N.º 33: Manual de funciones del Contador

	MANUAL ESPECÍFICO DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS	Página 1 de 1
		Código: JACKE02
	CONTADORA	Vigencia a partir de
		SEP 2023 versión No. 1
DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO:		
denominación del cargo:	Contadora	
Dependencia:	Área Administrativa y Financiera	
Número de cargos:	Uno (1)	
Cargo jefe inmediato	Socios - Junta Directiva	
Reporta A:	Socios - Junta Directiva	
Personal a Cargo:	Si, solo la recepcionista	
2. PROPÓSITO PRINCIPAL DEL CARGO		
<p>Es la persona encargada de la medición, análisis e interpretación de la información en la elaboración de estados financieros, en los cuales se exprese de manera clara, confiable, oportuna y útil la información de la Asociación. Así mismo servir de órgano sucesor y de apoyo en la toma de decisiones de la administración cumpliendo la normatividad vigente.</p>		
3. FUNCIONES DEL CARGO		
<p>1. Revisar, organizar y clasificar la documentación recibida en el área de recepción.</p> <p>2. Realizar y contabilizar comprobantes de egreso</p> <p>3. Registro de notas de contabilidad y análisis y conciliación de cuentas.</p> <p>4. Liquidar la nómina mensualmente.</p>	<p>7. Verificar el pago de facturas de proveedores.</p> <p>8. Las demás que le sean asignadas según la naturaleza de su cargo, por su jefe inmediato.</p>	



5. Elaborar los informes contables requeridos legalmente.	
6. Actualizar y llevar toda la información correspondiente de impuestos y demás.	
4. CONOCIMIENTOS BÁSICOS O ESENCIALES	
* Contaduría	
* Leyes, normas y reglamentos que rigen los procedimientos contables	
* Manejo de software contable de la entidad	
* inglés básico	
PERFIL REQUERIDO PARA EL CARGO	
1. ESTUDIOS	
Profesional de Contaduría	
2. FORMACIÓN	
* Principios y prácticas de contabilidad.	
* Leyes, reglamentos y decretos con el área de contabilidad	
* Clasificación y análisis de la información contable	
* Manejo de Excel y software contable	
* Preparar informes técnicos	
* Nómina, prestaciones sociales y lo relacionado con Gestión Humana	

Fuente: Elaboración propia

Tabla N.º 34: Manual de funciones de Manicura y/o Pedicura

	MANUAL ESPECÍFICO DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS	Página 1 de 1
		Código: JACKE03
	MANICURISTA Y/O PEDICURISTA	Vigencia a partir de
		SEP 2023 versión No. 1
DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO:		
denominación del cargo:	Manicurista y/o pedicurista	
Dependencia:	Área de servicio al cliente	
Número de cargos:	Cuatro (4)	
Cargo jefe inmediato	Administradora	
Reporta A:	Administradora	
Personal a Cargo:	No.	



2. PROPÓSITO PRINCIPAL DEL CARGO	
Realización de manicura y pedicura Experiencia en técnicas básicas y avanzadas de uñas, incluyendo manicura francesa o ruso y manicura de gel Conocimientos de técnicas en uñas acrílicas, mano alzada Conocimientos de las normas de higiene y esterilización.	
3. FUNCIONES DEL CARGO	
<p>1. Atender con calidez, amabilidad y empatía a los clientes.</p> <p>2. Pintar las uñas de manos y/o pies.</p> <p>3. Limpiar, cortar y dar forma a las uñas.</p> <p>4. Brindar servicio de hidratación o spa.</p> <p>5. Recomendar colores, pedrería y diseños según el estilo de cada cliente.</p> <p>6. Retirar el esmalte aplicado anteriormente de ser requerido o necesario.</p>	<p>7. Preparar y limpiar la cabina de belleza entre citas.</p> <p>8. Esterilizar el material antes de utilizarlo.</p> <p>9. Informar a los clientes de los servicios y ofertas adicionales.</p> <p>10. Dar masajes de manos y pies y ofrecer tratamientos para el cuidado de las uñas.</p>
4. CONOCIMIENTOS BÁSICOS O ESENCIALES	
* Diferentes técnicas de decoración de uñas.	
* Normas de bioseguridad.	
* Masajes en manos y pies.	
* Conocimientos de las normas de higiene y esterilización	
PERFIL REQUERIDO PARA EL CARGO	
1. ESTUDIOS	
Formación académica en belleza y cosmetología. O Título de manicurista profesional.	
2. FORMACIÓN	
* Atención al cliente.	
* últimas técnicas de manicure tradicional y semi permanente.	
* Conocimiento en uñas en gel, acrílico y esculpidas	
* Conocimientos de las normas de higiene y esterilización	
* Titulación en cosmética y/o diseño de uñas	

Fuente: Elaboración propia



Tabla N.º 35: Manual de funciones del Recepcionista

	MANUAL ESPECÍFICO DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS	Página 1 de 1
		Código: JACKE04
	RECEPCIONISTA	Vigencia a partir de
		SEP 2023 versión No. 1
DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO:		
denominación del cargo:	Recepcionista	
Dependencia:	Área de servicio al cliente	
Número de cargos:	Uno (1)	
Cargo jefe inmediato	Administradora y contadora	
Reporta A:	Administradora y contadora	
Personal a Cargo:	No.	
2. PROPÓSITO PRINCIPAL DEL CARGO		
<p>La recepcionista está a cargo de recibir y dar la bienvenida a los clientes, proveedores o mensajeros que entren al establecimiento; de atender las solicitudes para citas y consultas por correo electrónico o teléfono y, por supuesto, mantener actualizada y en orden la libreta de citas y la base de datos de los clientes que visitan el salón.</p>		
3. FUNCIONES DEL CARGO		
1. Atender con calidez, amabilidad y empatía a los clientes. 2. Agendar citas de acuerdo con horarios, disponibilidad y demanda. 3. Recibir a los clientes, visitantes, mensajeros y o proveedores y direccionarlos. 4. Brindar atención a los clientes en el momento de su	7. Pagar facturas de servicios públicos y de proveedores de acuerdo con instrucciones. 8. Recibir el dinero de los servicios prestados. 9. Manejar la base de datos de clientes y proveedores. 10. Actualizar información en redes sociales con apoyo de administración	



<p>llegada ofreciendo bebida o distracción para hacer la espera amena.</p> <p>5. Informar de las ofertas, promociones, actividades vigentes en el momento.</p> <p>6. Atender llamadas y resolver inquietudes con respecto a los servicios.</p>	
4. CONOCIMIENTOS BÁSICOS O ESENCIALES	
* Atención al cliente.	
* Maneno de office (word, excel, power point)	
* inglés	
PERFIL REQUERIDO PARA EL CARGO	
1. ESTUDIOS	
Técnico en secretariado o administrativos y de servicio al cliente.	
2. FORMACIÓN	
* Atención al cliente.	
* Atención al cliente de manera telefónica.	
* Conocimiento en paquete de office.	

Fuente: Elaboración propia

Tabla N.º 36: Manual de funciones del Masajista y/o Podología

	MANUAL ESPECÍFICO DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS	Página 1 de 1
		Código: JACKE05
	MASAJISTA Y/O PODOLOGIA	Vigencia a partir de
		Marzo de 2022 versión No. 1
DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO:		
denominación del cargo:	Masajista	
Dependencia:	Área de servicio al cliente	
Número de cargos:	dos (2)	
Cargo jefe inmediato	Administradora	
Reporta A:	Administradora	
Personal a Cargo:	No.	



2. PROPÓSITO PRINCIPAL DEL CARGO

Terapeuta de spa o masajista cualificado para ofrecer terapias de bienestar y tratamientos de masaje profesionales y atractivos para nuestros clientes. Que ofrezca una gran variedad de tratamientos para satisfacer las diferentes necesidades y objetivos de los clientes.

3. FUNCIONES DEL CARGO

<ol style="list-style-type: none"> 1. Ofrecer una variedad de servicios de spa (tratamientos de manos y pies). 2. Ofrecer servicios de sesiones de parafina. 3. Ofrecer las diversas técnicas de masajes para manos y pies de acuerdo con el requerimiento del cliente. 4. Guardar la documentación y las fichas de clientes para entregarla en la recepción. 5. Mantener el área limpia y surtida. 6. Reconocer y responder a las consultas, necesidades y expectativas de los clientes. 	<ol style="list-style-type: none"> 7. Sugerir y promocionar productos o servicios adicionales. 8. Respetar las normas de higiene y cumplir la legislación en materia de salud y seguridad 9. Aplicar las mejores prácticas y mantenerse al día de las tendencias del mercado. 10. Colaborar con la administración y comunicarle los problemas que surjan o de requerimientos de insumos.
---	--

4. CONOCIMIENTOS BÁSICOS O ESENCIALES

- * Atención al cliente.
- * Actualización en mejores prácticas y tendencias del mercado.
- * Conocimiento de normas de higiene y seguridad.

PERFIL REQUERIDO PARA EL CARGO

1. ESTUDIOS

Profesional en fisioterapia.

2. FORMACIÓN

- * Atención al cliente.
- * Grado en Estética o Fisioterapia o licencia vigente para ejercer la profesión

Fuente: Elaboración propia



4.3. POLÍTICA CORPORATIVA

La política corporativa en una empresa se refiere a un conjunto de directrices, principios y declaraciones formales que establecen la dirección y los valores fundamentales de la organización en relación con diversos aspectos de su funcionamiento y toma de decisiones, estas políticas son esenciales para guiar el comportamiento y las acciones de la empresa, así como para establecer estándares de conducta que deben seguir los empleados y la alta dirección.

4.3.1. Misión

En JACKE, Manicure y Pedicure Studio nos dedicamos a proporcionar servicios de cuidado de uñas con las últimas técnicas del mercado, enfocándonos en cubrir la necesidad, pero también el bienestar de los clientes. Esto implica ofrecer una amplia gama de tratamientos y servicios personalizados para mejorar la apariencia y la salud de las uñas de los clientes de la ciudad de Pereira.

4.3.2. Visión

JACKE, Manicure y Pedicure Studio, en 5 años buscar ser una empresa reconocida como el principal destino de cuidado de uñas a nivel local, siendo preferidos por el excelente servicio al clientes y bienestar de ellos, pero también por el bienestar que le brinda a sus empleados y las buenas relaciones con los proveedores.

Políticas corporativas

Estas políticas corporativas de JACKE, Manicure y Pedicure Studio incluyen lo siguiente:



1. **Higiene y esterilización:** Mantener altos estándares de higiene y esterilización para garantizar la seguridad y el bienestar de los clientes.
2. **Ambiente relajante:** Proporcionar un ambiente tranquilo y acogedor donde los clientes puedan disfrutar de una experiencia de spa relajante.
3. **Calidad de productos y técnicas:** Utilizar productos de alta calidad y técnicas especializadas en todos los servicios de cuidado de uñas para garantizar resultados excepcionales.
4. **Equipo profesional:** Contar con un equipo de profesionales altamente capacitados y amables que brinden un servicio excepcional y personalizado a cada cliente.
5. **Respeto a las necesidades del cliente:** Respetar las necesidades y preferencias individuales de los clientes, brindando un servicio personalizado y adaptado a sus necesidades.
6. **Cumplimiento legal:** Cumplir con todas las regulaciones y requisitos legales relacionados con el cuidado de uñas .
7. **Confidencialidad y privacidad:** Mantener la confidencialidad y privacidad de los clientes en todo momento.
8. **Excelencia en el servicio:** Brindar un servicio excepcional y superar las expectativas de los clientes en cada visita. (Anónimo, Gerencie.com, s.f.).

4.4. REQUERIMIENTOS DEL ÁREA ADMINISTRATIVA

4.4.1. Mano de obra directa

Según lo dicho en ecnomipedia, “la mano de obra es el esfuerzo humano aplicado al proceso de producción y puede ser físico o mental, por ello requiere que sea remunerado o



pagado” (Quiroa, s.f.). Dicho lo anterior, se establece que para el proceso del funcionamiento de JACKE, Manicure y Pedicure Studio se requiere del siguiente personal para desempeñar cada una de las funciones anteriormente descritas y a cada uno de ellos se les asigna un salario mensual inicial, teniendo presente que en el caso de que alguno realice horas extras se pagará conforme lo establece la ley.

Tabla N.º 37: Monina del personal de administración

NOMINA PARA EL PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN	
POR MESES	
Sueldos Básicos	
Administrador	\$ 2,000,000
Contador	\$ 1,160,000
Recepcionista	\$ 1,160,000
Servicios generales	\$ 1,160,000
Total Mensual	\$ 5,480,000
Prestaciones	
Cesantía (mes)	\$ 456,665
Intereses de Cesantía (mes)	\$ 4,567
Vacaciones (mes)	\$ 228,516
Prima de Servicios (mes)	\$ 456,665
Total Prestaciones Sociales mes	\$ 1,146,412
Parafiscales y seguridad social	
Aporte en Salud Eps (mes)	\$ 95,534
Aporte en Pensión (mes)	\$ 657,600
ARL y Comfamiliar (mes)	\$ 30,688
Total aportes Patronales	\$ 783,822
Auxilio de transporte	
Auxilio de transporte	\$ 562,424
Total Mensual	\$ 7,972,658

Fuente: Elaboración propia

Para dar marcha al proyecto se requiere establecer el presupuesto en los siguientes puntos, con el fin de dar a conocer la inversión que los socios deben poner para el funcionamiento de JACKE, Manicure y Pedicure Studio.



4.4.2. Requerimientos Físicos

Tabla N.º 38: Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES					
RECEPCIÓN					
1	Escritorio.			https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/	320,000
2	Silla ejecutiva.			https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/	249,900
SALA DE ESPERA					
1	Sillón grande + Silla auxiliar + Mesa de centro			https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/	2,400,000
OFICINA ADMINISTRATIVA Y CONTABILIDAD					
1	Escritorio x2.			https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/	799,800
2	Silla ejecutiva x2.			https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/	499,800
4	Archivador.			https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/	419,900
Total mueble y enseres de la parte administrativa					4,689,400

Fuente: Elaboración Propia



4.4.3. Requerimientos Tecnológicos

Tabla N.º 39: Equipo de oficina

EQUIPO DE OFICINA				
1	Computador de mesa (recepción).		https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/	1,299,000
2	Teléfono (recepción).			174,900
3	Celular (recepción).		https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/	999,000
4	Impresora.		https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/	594,900
5	Computador de mesa (Administración).		https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/	1,299,000
6	Computador portátil (Administración).		https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/	1,799,000
7	Celular (Administración).		https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/	999,000
Total equipos de oficina área administrativa				7,164,800

Fuente: Elaboración Propia

4.4.4. Insumos

JACKE, Manicure y Pedicure Studio:

Tabla N.º 40: Insumos



INSUMOS			
Elementos	Cantidad	Precio unitario	Total
Carpetas	15	1,500	22,500
Resma de papel	4	18,900	75,600
Lapiceros	2 (Caja)	12,900	25,800
Servicio de energía	1	200,000	2,400,000
Servicio de agua	1	90,000	1,080,000
Grapadora	4	10,000	40,000
Perforadora	4	9,000	36,000
Total insumos área administrativa		342,300	3,679,900

Fuente: elaboración propia

4.4.5. Herramientas

Tabla N.º 41: Insumos

INSUMOS			
Elementos	Nombre	Periodicidad	Total
Software contable	Prosof	Anual	1,00,0000
Total herramientas área administrativa		0	1,000,000

5. ESTADIO LEGAL

5.1. TIPO DE EMPRESA A CONSTITUIR

A diferencia de un negocio de una sola persona, la unión de 2 o más personas en una sociedad recibe el nombre sociedad comercial y esta a su vez de acuerdo con en Colombia, “tiene personería jurídica en cuya constitución, las personas se unen en aportes de trabajo,



dinero o bienes para que después de obtener utilidades en el negocio, éstas repartan las utilidades”. (Anónimo, Encolombia, s.f.)

De acuerdo a lo mencionado, se ha definido que la empresa JACKE, Manicure y Pedicure Studio aparte de ser una Sociedad comercial por tener como socios a dos personas (**Jannya Jakeline Asprilla y Cesar Augusto Aguirre**), será una persona jurídica que contraerá derechos y obligaciones para representarlos legalmente adicional a esto se llegó a la conclusión de que esta sociedad comercial sea una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), teniendo en cuenta que es una de las más utilizadas actualmente porque ofrece una forma de organización simple y flexible para pequeñas y grandes empresas y porque tienen algunas ventajas, en primer lugar que no tiene un límite máximo ni mínimo de socios y deja la responsabilidad individual limitada a su participación dentro de la empresa, algo que le ofrece garantías al inversionista para su patrimonio por fuera del proyecto, ya que no se ve involucrado en los compromisos tributarios de la misma. Además, este tipo de sociedad se caracteriza por lo siguiente de acuerdo con la publicación del 9 de julio de 2020 de interactuar:

- ✓ La responsabilidad de los socios o accionistas se limita al capital que aportan a la empresa. No tienen que responder por ninguna otra obligación económica que pueda surgir.
- ✓ Las empresas S.A.S se pueden constituir a partir de un documento privado que se presenta en la cámara de comercio correspondiente. No necesita trámites en notaría.
- ✓ Solo se designa el representante legal. No se requieren junta directiva y necesitan revisor fiscal solo en los casos que la ley exija. (Anónimo, Interactuar, 2020)



Este tipo de sociedad es una figura creada para apoyar el emprendimiento y dentro de los beneficios que el Gobierno otorga a este tipo de emprendimientos, es el no estar obligado a realizar escritura pública si los aportes no se dan por medio de bienes inmuebles, por lo tanto, solo debe elaborar un documento privado después de registrarla en la Cámara de Comercio, además tiene la ventaja que los propietarios solamente responden por su inversión en la empresa, pero no con su patrimonio personal.

Una vez definida la forma jurídica y el tipo de empresa a constituir que más se adecúe a su negocio, es necesario saber que trámites se requieren para su formalización, para esto se menciona lo estipulado en el artículo de en Colombia (Anónimo, Encolombia, s.f.)

- A. Verifique que el nombre de su empresa se encuentra disponible, lo encuentra en la Cámara de Comercio
- B. Notaría, debe presentar el acta de constitución y los estatutos de la empresa.
- C. Constituir la sociedad mediante escritura pública
- D. En la Cámara de Comercio, inscribir la sociedad y el establecimiento de comercio en el registro mercantil. También, obtener copia del “Certificado de Existencia y Representación Legal”
- E. Obtener el NIT (Número de Identificación Tributaria) que utilizará para el pago de impuestos nacionales
- F. inscripción en el regístrito único Tributario RUT
- G. Abrir una cuenta bancaria de la empresa
- H. Inscribir los libros de Comercio en la Cámara de Comercio, e inscribir la empresa ante los impuestos distritales.



- I. Todas las empresas deben estar inscritas ante Caja de Compensación Familiar, SENA e ICBF. También debe inscribirla en una ARP (Administradora de Riesgos Profesionales).
- J. Inscribir a los empleados a salud y pensión
- K. Obtener certificado de higiene y sanidad de la Secretaría Distrital de Salud. En caso de ser necesario.

Es importante también que se mencione que este tipo de sociedad fue creada por la ley 1258 de 2008 y una de las características de las S.A.S es su constitución, que como su nombre lo indica, es simplificada en la medida en que se puede constituir mediante documento privado, excepto si en su constitución se aportan bienes sujetos a escritura pública, caso en el cual sí se debe constituir mediante escritura pública. Es decir que por regla general no es necesario constituir la mediante escritura pública en notaria, sino que es suficiente con un contrato privado, que luego se inscribe en el registro mercantil, según lo contempla el artículo 5 de la ley 1258 de 2008. (Anónimo, Gerencie.com, s.f.).

El único formalismo especial, es la necesidad de autenticar el documento privado de constitución por todos los que participen en él, autenticación que no es una escritura pública, sino un simple reconocimiento de firmas ante notario. El documento privado de constitución debe contener como mínimo los siguientes aspectos:



Imanen N.º 9: Tramites

- 01 Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.
- 02 Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras "sociedad por acciones simplificada"; o de las letras S.A.S.;
- 03 El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- 04 El término de duración, si este no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
- 05 Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- 06 El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.
- 07 La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

Fuente: Información tomada de <https://www.gerencie.com/principales-caracteristicas-de-una-sociedad-por-acciones-simplificada-sas.html>

Una vez constituida la S.A.S, se conforma una persona jurídica con vida propia e independiente a los socios que la conforman. Todo esto se toma de la página de Gerencie.com (Anónimo, Gerencie.com, s.f.).

5.1.1. Costos de Constitución

Los requisitos y costos en que se incurrirá para la puesta en marcha de la empresa son:

Tabla N.º 42: Costos de constitución

Costos de Constitución			
Requisito	Ente	Periodicidad	Valor Unitario
Estatutos	Abogado	Única vez	500,000
Constitución de la SAS	Notaria	Única vez	1,000,000
Registro Cámara y comercio	Cámara y comercio	Registro única vez, renovación anual	165,000



Certificado de matrícula mercantil	Cámara y comercio	Única vez	3,600
Apertura de la cuenta bancaria	Entidad financiera	Única vez	Gratuito
Inscripción de libros contables	Cámara y comercio	Única vez	18,000
Certificado de existencia y representación legal	Cámara y comercio	Única vez	7,200
NIT	DIAN	Única vez	Gratuito
RUT	DIAN	Actualizar periódicamente	Gratuito
Industria y comercio	Tesorería Municipal	Única vez	Gratuito
Impuestos	DIAN	Anuales y bimestrales	-
Registro ante la superintendencia de sociedades	SIE	Única vez	Gratuito
Certificación Bomberos	Bomberos	Única vez	80,000
Uso de suelos	Alcaldía o secretaria de planeación	Única Vez	90,000
Licencia de funcionamiento	Secretaría de salud Gobernación de Risaralda	Única Vez	9,085
Certificado de Sayco & Acinpro	OSA Organización Sayco Acinpro	Única Vez	323.000



Licencia como prestadores de Seguridad y Salud en el Trabajo	Ministerio de educación nacional	Única Vez	350,000
Total costos para la puesta en marcha			2,545,885

Fuente: elaboración propia

5.2.MIEMBROS DE LAS S.A.S.

Los socios aportaran un total de veintiún millones novecientos setenta y un mil quinientos pesos (\$21.971.500), aportando cada uno la suma de diez millones novecientos ochenta y cinco mil setecientos cincuenta pesos (\$10.985.750).

5.2.1. Apertura de la cuenta bancaria

La apertura de la cuenta bancaria se realizará en la entidad financiera NEQUI para el manejo de las operaciones comerciales y financieras de la empresa. Esta permitirá gestionar las transacciones y controlar las operaciones.

5.2.2. Certificado de uso del suelo

Con este documento se regula qué tipo de establecimiento o negocio puede operar en determinado sector. Cabe señalar que este se tramita en el Departamento Administrativo de Planeación Municipal, más estrictamente en la Subdirección de Ordenamiento Urbanístico.

Dichos documentos exigiste para este son:

- Cédula original y copia.
- Tenga a la mano una carta catastral original.
- Paz y salvo del impuesto predial, junto con una copia.



5.2.3. Concepto o licencia ambiental

La licencia ambiental avala que el beneficiario cumple con los requisitos y obligaciones que se establezcan frente a la prevención, mitigación, corrección, compensación y manejo de los efectos ambientales.

Una vez se cuente con el certificado de uso del suelo, se podrá iniciarse el trámite de solicitud de este requisito; proceso que se adelanta ante la entidad competente designada por la Corporación Autónoma Regional CARDER. Para llevar a cabo este trámite se deberá reunir la siguiente documentación:

- Formulario de solicitud de certificado de estado de conservación ambiental
- Boletín catastral del predio, con fecha de expedición no superior a dos (2) meses de la fecha de solicitud
- Formato Reporte de Seguimiento al Material Vegetal Plantado
- Plan de Manejo
- Dicho trámite es voluntario y no tiene costo (Anónimo, Gerencie.com, s.f.).

5.2.4. Certificado de seguridad

Debe solicitarse una vez se cuente con la matrícula del establecimiento en la cámara de comercio respectiva, y se tenga el NIT asignado por la Dian. Este documento, expedido por el cuerpo de bomberos voluntarios de la localidad, certifica que se cumplen con las condiciones mínimas de seguridad, como el sistema de protección contra incendios, vías de evacuación y salidas de emergencia, señalización adecuada, etc.



Para dicha vista tendremos en cuenta implementar el manual de manejo de residuos cumpliendo con el manual de bioseguridad, establecido por los entes de control y vigilancia.

(Anónimo, Gerencie.com, s.f.).

Tabla N.º 43: Herramientas de bioseguridad

Herramientas de bioseguridad				
Productos	Unidad	Valor	Total	Proveedores
Extintor multipropósitos ABC X101B	2	\$ 80,900	\$ 161,800	EASY Colombia
Extintor CO2 10LB	1	\$ 320,000	\$ 320,000	Homecenter
señalización evacuación	3	\$ 3,000	\$ 9,000	EASY Colombia
Mapa de evacuación	1	\$ 164,000	\$ 164,000	Carteleras corporativas
Salida de Emergencia Led	1	\$ 77,200	\$ 77,200	Mercado libre

Fuente: Elaboración Propia

5.2.5. Concepto sanitario

Una vez abierto el establecimiento al público, se debe solicitar la visita de inspección para obtener el concepto sanitario respectivo favorable por la autoridad competente del municipio de Pereira. Teniendo previamente y en orden los siguientes documentos:

- Certificado de existencia y representación legal, expedido por la Cámara de Comercio.
- Viabilidad de uso del suelo expedido por planeación municipal o la entidad territorial.
- Planos del establecimiento indicando las áreas de trabajo.



- Relación del personal que prestará los servicios en el establecimiento, allegando el certificado que lo acredita en cosmetología, indicando la función o actividad laboral realizada por cada uno.
- Relación de los servicios a prestar.
- Relación de los equipos con que cuenta el establecimiento para prestar los servicios declarados, indicando el número del concepto técnico favorable otorgado por el Invima. (Anónimo, Gerencie.com, s.f.).

5.2.6. Certificado de Sayco & Acinpro

SAYCO (Sociedad de Autores y Compositores de Colombia) y ACINPRO (Asociación Colombiana de Intérpretes y Productores Fonográficos) son sociedades de gestión colectiva que se encargan de recaudar los pagos por el uso de obras musicales protegidas por derechos de autor, estos pagos se distribuyen posteriormente a los titulares de los derechos de autor y conexos. (Anónimo, Gerencie.com, s.f.).

El Certificado de Sayco & Acinpro es importante porque ofrece los siguientes beneficios:

- **Autorización legal:** El certificado otorga la autorización legal para utilizar públicamente obras musicales y producciones audiovisuales representadas por Sayco & Acinpro. Esto garantiza que el establecimiento cumple con las obligaciones legales relacionadas con los derechos de autor.
- **Evita sanciones y conflictos legales:** Contar con el certificado evita posibles sanciones y conflictos legales por el uso no autorizado de obras protegidas por derechos de autor. Esto brinda seguridad y respaldo legal al establecimiento.
- **Acceso a un amplio catálogo de obras:** El certificado permite acceder a un amplio catálogo de más de 25.000.000 de obras musicales representadas por Sayco &



Acinpro. Esto brinda variedad y opciones para ambientar y entretener a los clientes del establecimiento.

- **Apoyo a los artistas y creadores:** Al obtener el certificado y realizar los pagos correspondientes, se contribuye al apoyo y reconocimiento de los artistas, compositores, productores fonográficos y otros creadores culturales del país.

(Anónimo, Gerencie.com, s.f.).

Para el pago de la licencia Sayco & Acinpro se ejecutó el simulador de esta entidad, que son los encargados de regular el uso de la música en los establecimientos, teniendo presente que el spa solo va a utilizar un dispositivo, que genera un pago anual de **\$323.000**, que esta tarifa cambia con base al aumento cada año del IPC.



Imanen N.º 10: Certificado de Sayco & Acinpro



AUTODECLARACION

Nota: Este formato debe ser diligenciado a mano y no puede presentar ninguna modificación en su texto o forma. Este documento debe ir acompañado de la cámara y comercio del establecimiento y copia de la cedula de ciudadanía del representante legal del establecimiento

Señores _____ Ciudad _____ Fecha _____
ORGANIZACIÓN SAYCO ACINPRO
 Ciudad _____ Visita Número: _____

Cordial Saludo, CODIGO: _____

De la manera más atenta nos permitimos solicitar la Autorización de uso por la comunicación al público de obras musicales, y almacenamiento (reproducción/fijación) o grabación de fonogramas y videos musicales, a través de medios como la radio, televisión, equipos eléctricos, electrónicos o digitales conocidos o por conocerse y que sirvan para tal fin (Derechos de autor y conexos), que se cause en el negocio denominado _____ con CC. o Nit _____, ubicado en la Dirección: _____ Barrio _____, de la Ciudad o Municipio de _____, en estrato _____ el cual ejerce la actividad de _____. Con Atención los días

L	M	M	J	V	S	D
---	---	---	---	---	---	---

 en horario de _____ a _____ y Fecha de apertura al público a partir de _____, consta de las siguientes características:

MEDIOS DE COMUNICACIÓN - REPRODUCCIÓN - ALMACENAMIENTO por favor diligenciar el número de medios en la casilla(s) correspondiente(s)			
RADIO	MINI COMPONENTE	ALMACENAMIENTO EXTERNO	
GRABADORA	ROCKOLA	IPOD - IPAD - TABLETAS	
EQUIPO DE SONIDO	VIDEO ROCKOLA	MUSICA AMBIENTAL	
CONSOLA DE SONIDO	TELEVISION	OTROS	
REPRODUCTOR CD - DVD	PROYECTOR O VIDEO BEAM	OTROS	
REPRODUCTOR MP3 - MP4	COMPUTADOR(Escritorio - Portátil)	NINGUNO	

CAPACIDAD LOCATIVA por favor diligenciar el número de medios en la casilla(s) correspondiente(s)			
AREA METROS CUADRADOS	No. PERSONAS	No. HABITACIONES	
No SALAS DE ESPERA O COMUNES	No. SILLAS	No. CAMAS	
No. LOCALES COMERCIALES	No. BAFLES O PARLANTES	No. ESTRELLAS (Alojamiento)	
No. MESAS DE BILLAR	UTILIZA VIDEOS MUSICALES	COSTO HABITACIONES (MILES \$)	
No. SAIDONES O CANCHAS FUTBOL	No. CANCHAS DE TEJO	UTILIZA VIDEOS INSTITUCIONALES	

NOMBRE 3 TITULOS DE CANCIONES MAS UTILIZADAS EN SU ESTABLECIMIENTO O LOS PROGRAMAS DE TV	

Declaro bajo la gravedad del juramento que lo antes manifestado es cierto y que conozco la existencia de las Leyes 23 de 1982, 44 de 1993 y la Decisión Andina 351 de 1993, que trata sobre los Derechos de Autor y derechos conexos

De otra parte autorizo a la Organización Sayco Acinpro para que verifiquen la información del negocio consignada en este documento, si así lo considera, y en caso de no ser cierto lo aquí denunciado por mí, apruebo la recategorización de la tarifa del negocio con los datos reales plasmados en la visita.

Yo _____, autorizo a la Organización Sayco Acinpro de manera escrita y expresa, concreta, suficiente, voluntaria e informada, para que toda la información personal actual y la que se genera en el futuro fruto de las relaciones comerciales y/o contractuales establecidas en la Ley 23 de 1982 y 1801 del 2016, sea manejado en los términos de la Ley 1581 de 2012 referente al Tratamiento de datos personales. Autorizo a la Organización Sayco Acinpro para que mis datos sean incorporados en un registro automatizado con una finalidad exclusivamente administrativa y en cumplimiento de mi objeto social.

Firmado en _____, a los _____ días del mes de _____ del año _____.
 Atentamente,

Nombre Claro: _____ Firma: _____
 C.C. o Nit. _____ Email: _____
 Dirección: _____ Celular: _____

NOTA: ESTE DOCUMENTO NO TIENE VALIDEZ ANTE LAS AUTORIDADES DE CONTROL Y DE NINGUNA MANERA AUTORIZA EL USO DEL REPERTORIO REPRESENTADO POR LA OSA. SU CARÁCTER ES CON FINES INFORMATIVOS PREVIOS A LA GENERACIÓN DE LA RESPECTIVA AUTORIZACIÓN.

Fuente: Imagen tomada de <https://www.osa.org.co/copia-de-mas-1>



6. CONCLUSIONES

Al realizar estudio de mercado, arrojó como resultado que la demanda, la oferta, los precios, las estrategias de comercialización, publicidad, promoción y precio de venta; hay que ajustarlos a las condiciones de vida de los habitantes del sector donde está ubicado la Microempresa, ya que ellos son los principales clientes.

Diseñado el estudio técnico del proyecto se establecieron factores como localización, diseño de planta, requerimientos técnicos con costos que permiten determinar que el proyecto no es costoso y que puede generar un buen margen de rentabilidad

Al diseñar el estudio organizacional y legal se definió el organigrama, los manuales de funciones, los requerimientos administrativos, en general los procesos administrativos para darle un orden a la organización.

De acuerdo con la evaluación y el estudio financiero, se determina que el proyecto es viable económicamente.



7. BIBLIOGRAFÍA

- Anónimo. (09 de Junio de 2020). *Interactuar*. Obtenido de <https://interactuar.org.co/conoce-los-tipos-de-sociedades-para-constituir-una-empresa/>
- Anónimo. (s.f.). *Encolombia*. Obtenido de <https://encolombia.com/economia/empresas/constituir-una-empresa/>
- Anónimo. (s.f.). *Gerencie.com*. Obtenido de <https://www.gerencie.com/principales-caracteristicas-de-una-sociedad-por-acciones-simplificada-sas.html>
- Anónimo. (s.f.). *SheerID*. Obtenido de https://www.sheerid.com/es/business/resources/promotional_pricing/
- DANE. (s.f.). *Departamento Administrativo Nacional de Estadística*. Obtenido de https://www.google.com/search?gs_ssp=eJzj4tLP1TcwKkozTDJQYDRgdGDwMklJLUgsKknMTc0ryVdITMnNzMssLilKLMksy1fIS0zOzM9LzFFISVVILS5JTDm8trgkMzkRAB6EGQI&q=departamento+administrativo+nacional+de+estad%C3%A9stica&rlz=1C1CHBF_esCO1035CO1035&oq=deparatemento+&gs_lcr
- Ellsworth, M. (s.f.). *Blogwiser*. Obtenido de <https://blog.wiser.com/es/list-price-vs-net-price/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20el%20precio%20de,por%20el%20fabricante%2C%20o%20MSRP.>
- ENTER.CO. (23 Enero 2023). Obtenido de <https://www.enter.co/cultura-digital/ciencia/estudio-revela-que-secadores-de-esmalte-de-unas-uv-aumenta-el-riesgo-de-desarrollar-cancer/>
- García, B. (05 de 11 de 2020). *UNTREF*. Obtenido de <https://proyectosuntref.wixsite.com/proyectos/post/estudio-organizacional-u-organizaci%C3%B3n-del-estudio#:~:text=El%20Estudio%20Organizacional%20es%20aquel,y%20evaluar%20fortalezas%20y%20debilidades.>



La Republica. (07 Oct 2023). Colombia. Obtenido de

<https://www.larepublica.co/empresas/las-manicuristas-mueven-hasta-6-000-millones-en-un-mercado-que-es-65-informal-3200615>

Ortiz, D. (s.f.). *Cyber click*. Obtenido de <https://www.cyberclick.es>

PIB de Colombia. (s.f.). Obtenido de

<https://datosmacro.expansion.com/pib/colombia#:~:text=La%20cifra%20del%20PIB%20en,los%2053%20pa%C3%ADses%20que%20publicamos>.

Ponce, D. (s.f.). *Blog.citytroops*. Obtenido de <http://citytroops.com/es>

Pursell, S. (s.f.). *blog.hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/marketing/estrategias-precio>

Vega, D. L. (s.f.). *ClickBalance*. Obtenido de <https://clickbalance.com/blog/contabilidad-y-administracion/la-estrategia-de-promocion-como-herramienta-de-marketing/#:~:text=La%20estrategia%20de%20promoci%C3%B3n%20tiene,marketing%20directo%20y%20ventas%20personal>.