

**PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE FABRICACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE BÁLSAMO PARA PESTAÑAS A BASE DE MANO DE RES
“NUTRY EYELASH” EN BOGOTÁ EN LA LOCALIDAD DE FONTIBÓN.**

PRESENTADO POR:

JARIETH ASTRID RIVERA GARZÓN ID 416009

JULIE ANDREA COLORADO VERGARA ID 409930

KAREN MARGARITA TAPIA MERCADO ID 391750

ASESOR:

JENNY ANDREA CARDONA VARGAS

UNIMINUTO VIRTUAL Y A DISTANCIA - UVD

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

BOGOTÁ D.C.

2018

Nota de aceptación

Líder de investigación

Jurado

Jurado

DEDICATORIA:

Dedico este proyecto a Dios por guiarme en cada día en nuestras vidas, por ayudarnos a superar los obstáculos que se nos presentan; a nuestros padres por acompañarnos en este largo sendero de cada acto que realizamos hoy, mañana y siempre; a la familia, por ser el incentivo para seguir adelante con este objetivo, a nuestros profesores por ayudarnos a construir los conocimientos para realizar los propósitos que tenemos en mente.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos profundamente a Dios, por guiarnos en el sendero correcto de la vida, cada día en el transcurso del camino e iluminándonos en todo lo que realizamos en nuestro convivir diario.

A nuestros padres, por ser un ejemplo para seguir adelante en nuestro diario vivir y por inculcarnos valores que de una u otra forma nos sirven en la vida.

A nuestros profesores Max Antonio Caicedo, Jenny Andrea Cardona, Wilson Gil por guiarnos en cada paso para la elaboración de este proyecto.

A nuestros amigos, compañeros y conocidos que nos incentivaron y motivaron para seguir adelante con los objetivos de este propósito.

A la señorita Alejandra Trillos de SOINCO S.A. en Medellín, quién se interesó por facilitarnos los envases para nuestro producto sin ningún interés, más que colaborarnos en la realización de nuestro proyecto.

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|--|----|
| RESUMEN EJECUTIVO..... | 9 |
| 1. Planteamiento del problema..... | 10 |
| 1.1 Situación actual y magnitud del problema..... | 10 |
| 1.2 Causas..... | 11 |
| 1.3 Efectos..... | 12 |
| 1.4 Justificación..... | 13 |
| 1.5 Objetivos..... | 14 |
| 2. Estudio de mercado..... | 15 |
| 2.1 Contexto del mercado y antecedentes..... | 15 |
| 2.2 Análisis y caracterización del consumidor..... | 19 |
| 2.3 Identificación y análisis de la competencia..... | 26 |
| 2.4 Estrategias de mercado..... | 28 |
| 3. Propuesta de negocio..... | 31 |
| 3.1 Características del producto o servicio..... | 31 |
| 3.2 Propuesta de valor..... | 32 |
| 4.1 Balance de requerimientos..... | 33 |
| 4.2 Descripción del proceso..... | 33 |
| 4.3 Capacidad..... | 33 |
| 4.3 Localización..... | 34 |
| 4.4 Plano..... | 37 |
| 5. Estudio organizacional..... | 37 |

| | |
|--|----|
| 5.1 Tipo y naturaleza de empresa..... | 37 |
| 5.2 Constitución de la empresa y aspectos legales..... | 38 |
| 5.3 Estructura organizacional..... | 40 |
| 5.4 Estrategias corporativas..... | 43 |
| 6. Estudio financiero..... | 45 |
| 6.1 Inversiones..... | 45 |
| 6.2 Costos..... | 46 |
| 6.3 Ingresos y proyecciones de ventas..... | 50 |
| 6.4 Flujo de caja..... | 52 |
| 6.5 Indicadores financieros..... | 53 |
| 7. Plan operativo..... | 54 |
| 8. Impactos..... | 55 |
| 9. Conclusiones..... | 56 |
| 10. Perfil de los emprendedores..... | 57 |
| 11. Cibergrafía..... | 63 |

ÍNDICE DE GRÁFICAS

| | Pág. |
|---|------|
| Gráfica No. 1. Imagen de la localidad de Fontibón..... | 16 |
| Gráfica No. 2. Uso del suelo en la localidad de Fontibón..... | 18 |
| Gráfica No. 3. Proyección 2015 Población de Fontibón..... | 19 |
| Gráfica No. 4. Establecimientos según actividad..... | 20 |
| Gráfica No. 5. Encuesta..... | 20 |
| Gráfica No. 6. Encuesta..... | 23 |
| Gráfica No. 7. Encuesta..... | 23 |
| Gráfica No. 8. Encuesta..... | 24 |
| Gráfica No. 9. Encuesta..... | 24 |
| Gráfica No. 10. Encuesta..... | 25 |
| Gráfica No. 11. Encuesta..... | 25 |
| Gráfica No. 12. Encuesta..... | 25 |
| Gráfica No. 13. Encuesta..... | 26 |
| Gráfica No. 14. Encuesta..... | 26 |
| Gráfica No. 15. Logo..... | 32 |
| Gráfica No. 16. Envase..... | 34 |
| Gráfica No. 17. Flujograma | |
| Gráfica No. 17. Macrolocalización geográfica..... | 36 |
| Gráfica No. 18. Ubicación de la empresa..... | 37 |
| Gráfica No. 19. Organigrama..... | 41 |

| | |
|---|----|
| Gráfica No. 20. Inversiones..... | 45 |
| Gráfica No.21 Estimación de capital de trabajo..... | 46 |
| Gráfica No. 22. Costos..... | 47 |
| Gráfica No. 23. Ingresos y proyecciones en ventas..... | 50 |
| Gráfica No. 24. Valor de desecho..... | 51 |
| Gráfica No. 25. Flujo de caja..... | 52 |
| Gráfica No. 26. Estructura Financiera..... | 53 |
| Gráfica No. 27. Diagrama de Gantt de NUTRY EYELASH..... | 54 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | Pág. |
|---|------|
| Tabla No. 1. .Posible competencia en rango de ventas..... | 27 |
| Tabla No. 2. Estrategia de aprovisionamiento proveedores..... | 28 |

.....

**PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE FABRICACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE BÁLSAMO PARA PESTAÑAS A BASE DE MANO DE RES
“NUTRY EYELASH” EN BOGOTÁ EN LA LOCALIDAD DE FONTIBÓN.**

RESUMEN EJECUTIVO

Este trabajo se elabora con la finalidad de presentar y sustentar todo el proceso que se realiza al momento de formular un proyecto y su correspondiente evaluación de viabilidad para elaborar un bálsamo para el crecimiento y fortalecimiento de las Pestañas a base de mano de res.

El bálsamo para pestañas Nutry Eyelash, es un producto natural a base de mano de res, esto permite satisfacer la necesidad del consumidor en cuanto a un producto 95% natural para el crecimiento y fortalecimiento de las pestañas. El bálsamo para pestañas tiene como materia prima la mano de res, ya que esta está disponible durante todo el año en la Geografía Colombiana y se puede adquirir en cualquier época del año.

Para saber si era factible el proyecto, se realizó una encuesta en la localidad de Fontibón a mujeres entre los 15 y 59 años de edad, que estuvieran interesadas en adquirir un producto que estimulara el crecimiento y fortalecimiento de sus pestañas.

También se identificó que la comercialización de nuestro producto da más resultado si se hace a través de las distribuidoras de belleza de la localidad, ya que son visitadas constantemente por residentes del sector y viajeros que comercializan estos productos, pues allí los precios son competitivos frente a las cadenas de almacén. Se estima un precio a la venta de \$8.000 pesos

1. PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 SITUACIÓN ACTUAL Y MAGNITUD DEL PROBLEMA

De acuerdo a las encuestas realizadas en la Localidad de Fontibón; que fueron un instrumento cuantitativo de investigación social mediante la consulta a un grupo de personas elegidas de forma estadística, realizada con ayuda de un cuestionario, se identificó que las mujeres utilizan maquillaje para resaltar su mirada. Teniendo en cuenta esta información se concluyó al estudio para presentar en este mercado el bálsamo para pestañas a base de mano de res “NUTRY EYELASH”.

Por lo anterior, este proyecto se encuentra enfocado en la planeación, recopilación y análisis de datos necesarios para la toma de decisiones de mercadotecnia, para más adelante transmitir estos resultados en satisfacer las necesidades de los clientes y así permanecer vigente en las ventas.

1.2 CAUSAS

En este proceso, que tiene su origen en el enfoque en productos naturales, comprende el conocimiento, las herramientas y técnicas del quehacer administrativo y hace referencia a los procesos en los cuales se deben mejorar para finalizar con el problema que son:

Planeación:

Por medio de este proceso se pueden definir los objetivos, fijar las estrategias y formular programas con el fin de integrar y coordinar las actividades a desarrollar por parte de nuestra empresa.

Organización:

Se debe determinar las tareas a realizar para lograr lo planeado, diseñar y especificar actividades, crear estructura de la organización (quién rinde cuentas, a quién y dónde se toman las decisiones), establecer procedimientos y asignar responsabilidades.

Dirección o ejecución:

Ejecutar todas las fases del proceso administrativo mediante la conducción y orientación de los recursos, y el ejercicio del liderazgo.

Control:

Retroalimentar, es decir, proveer a la empresa de información que indica cómo se está desempeñando y cuál es la dinámica del entorno en el que actúa, con el propósito de lograr sus objetivos de manera óptima.

1.3 EFECTOS

La evaluación de este proyecto sobre el del bálsamo para pestañas a base de mano de res “NUTRY EYELASH” se realiza con el fin de obtener la información necesaria para adoptar decisiones fundamentadas al respecto en todas las fases de dicho trabajo. Por consiguiente, los encargados de adoptar decisiones, en estrecha colaboración con los analistas y las personas que sufren los efectos de querer lucir unas pestañas fortalecidas, deberán establecer y especificar claramente a lo largo del proyecto las necesidades y prioridades en materia de información.

En la presente investigación se ofrece a los responsables de la adopción de decisiones un panorama del contexto estratégico y de los problemas que han de tenerse en cuenta para llevar a cabo una evaluación eficaz de los efectos para este proyecto. Se realizan evaluaciones para llegar constantemente a soluciones de compromiso, como son detalles/precisión y las limitaciones de tiempo/costo; entre la amplitud y la profundidad de la información; y entre los criterios cuantitativos y cualitativos.

1.4 JUSTIFICACIÓN

Aunque existen varias modalidades para el cuidado de las pestañas, decidimos hacer nuestro proyecto dando a conocer un producto innovador para el mercado. El principal componente de nuestro bálsamo para pestañas Nutry Eyelash es la mano de res, la cual contiene colágeno, nutriendo los folículos y fortalece las pestañas, promoviendo su crecimiento y brillo de la manera más natural posible y mejorando su apariencia.

Nuestro bálsamo para las pestañas Nutry Eyelash no contiene químicos que deteriore las pestañas, es por esto que creemos en nuestro proyecto, ya que hoy por hoy, la sociedad prefiere los productos que sean lo más natural posible con el fin de mejorar su calidad de vida.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar el estudio de factibilidad para la fabricación y comercialización de Nutry Eyelash en Bogotá en la localidad de Fontibón.

1.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

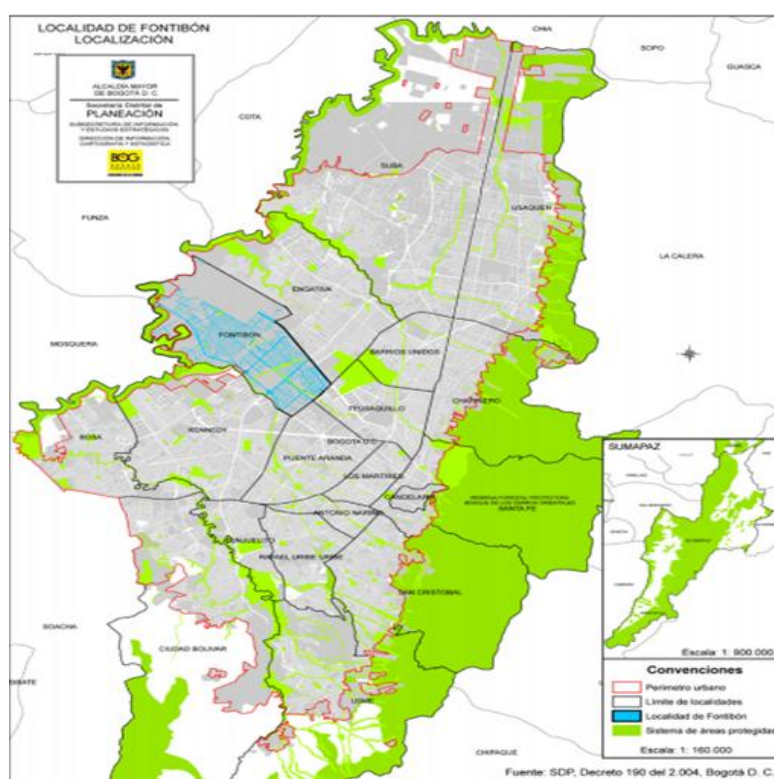
- Realizar un estudio de mercado que permita identificar la aceptabilidad del bálsamo para pestañas base de la mano de res.
- Establecer los aspectos técnicos y operativos del proyecto con el fin de generar una propuesta de ingreso al mercado
- Realizar un estudio financiero y su proyección, con el fin de conocer la viabilidad económica de la empresa Nutry Eyelash.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1 CONTEXTO DEL MERCADO Y ANTECEDENTES

El mercado del proyecto se encuentra en la Localidad de Fontibón.

Imagen de la Localidad de Fontibón.



Gráfica 1. Mapa Ubicación Localidad de Fontibón

Fontibón cuenta con 345.909 habitantes aproximadamente y su extensión es de 3.327,2 hectáreas.

2.1 ANÁLISIS Y CARACTERIZACIÓN DEL CONSUMIDOR

2.1.1 Encuesta

El cálculo de la muestra nos permite determinar el número de encuestas que debemos aplicar y el margen de error que debemos definir para lograr aproximar el nivel de confianza con relación a la población total que se encuentra en el entorno en el cual se quiere sumergir el proyecto. La fórmula que utilizaremos para datos globales es la siguiente:

$$n = (k^2 * p * q * N) / (e^2 * (N-1)) + k^2 * p * q$$

N= Número total de posibles encuestados

K= nivel de confianza, entre los valores más frecuentes determinados por la distribución de Gauss son:

90% $\Sigma=1,645$ 95%

$\Sigma=1,96$ 99%

$\Sigma=2,575$

E= error muestral es la diferencia que puede haber entre el resultado que obtenemos preguntando a una muestra de la población y el total que se obtiene si se pregunta al total de ella.

P= Es la proporción de individuos que posee en la población, generalmente este dato es desconocido y suele ponerse en el intervalo 52% al 58% (55% +/- 3%)

Q= Es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir (1-p) n = número de encuestas que se deben hacer.

Para el cálculo de la muestra nuestras variables serán la siguiente:

n = Número de encuestas que se deben realizar.

N=135.00 mujeres

K= Nivel de confianza (Gauss dispersión 95% $\Sigma=1,96$)

E= error muestral 5%

P= 0,2 Q= 0,8

$$3 \quad n = (k^2 * p * q * N) / (e^2 * (N-1)) + k^2 * p * q$$

$$4 \quad n = (1,96^2 * 0,2 * 0,8 * 135.000) / (0,5^2 * (135.000-1)) + 1,96^2 * 0,2 * 0,8$$

$$5 \quad n = 82.97856 / 34.114656$$

$$6 \quad n = 2,43234345 * 100$$

$$7 \quad n = 243.23$$

$$8 \quad n = \text{aproximado } 243 \text{ mujeres}$$

2.2.1 SELECCIÓN DE LA POBLACIÓN OBJETIVO

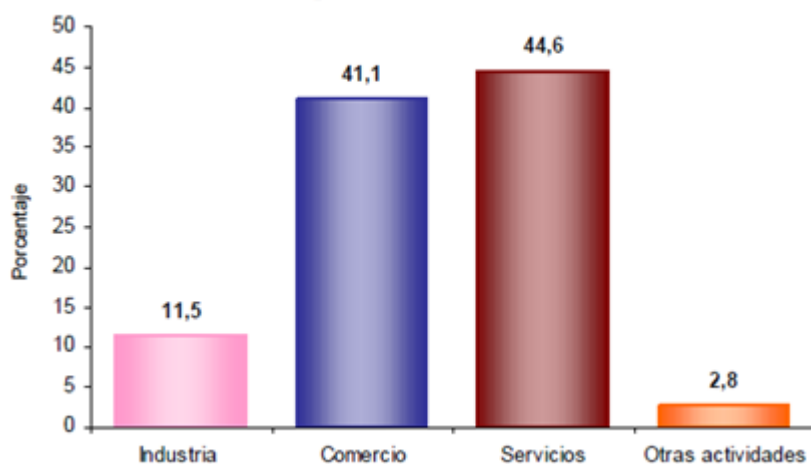
A continuación encontramos la gráfica según proyección de la población de Fontibón en el año 2015:



Gráfica 3: Proyección población 2015 Localidad de Fontibón

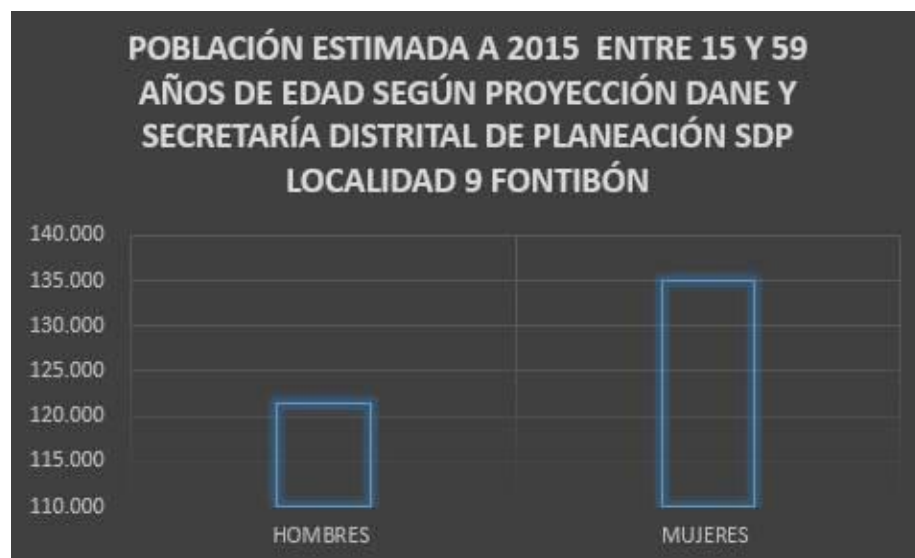
Con esta imagen se puede analizar que la población más alta es de las mujeres; por esto se puede obtener venta debido a que son las más indicadas para la venta del producto.

Establecimientos según actividad



Gráfica 4: Establecimientos según actividad de la localidad de Fontibón.

El 11,5% de los establecimientos se dedican a la industria; el 41,1% a comercio; el 44,6% a servicios y el 2,8% a otra actividad; lo que indica que el producto se pueda comercializar.



Gráfica 5: Proyección población 2015 entre 15 y 59 años Localidad de Fontibón

Fuente: Secretaría Distrital de Planeación.

La localidad de Fontibón ha presentado en los últimos años gran desarrollo industrial y Comercial, debido a esto decidimos desarrollar la fabricación y comercialización de nuestro bálsamo para embellecimiento de las pestañas NUTRI EYELASH.

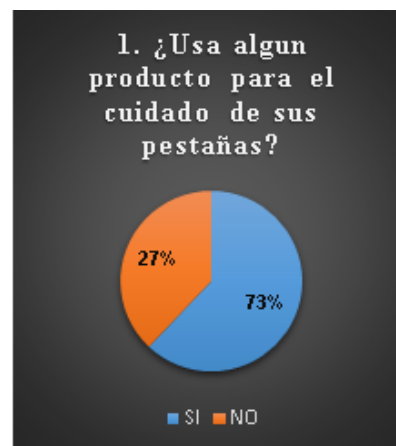
Como resultado del cálculo de la muestra con relación a una población de 135.000 mujeres con un índice de confianza de 95% y un margen de error de 5% el número de encuestas que se deben realizar son 243 mujeres.

ENCUESTA

A continuación analizaremos el comportamiento de la población encuestada, ante una serie de preguntas, con el fin de determinar si es de interés para las mujeres el utilizar un producto que nutra y fortalezca las pestañas.

| Respuestas | No. encuestados |
|------------|-----------------|
| SI | 151 |
| NO | 92 |

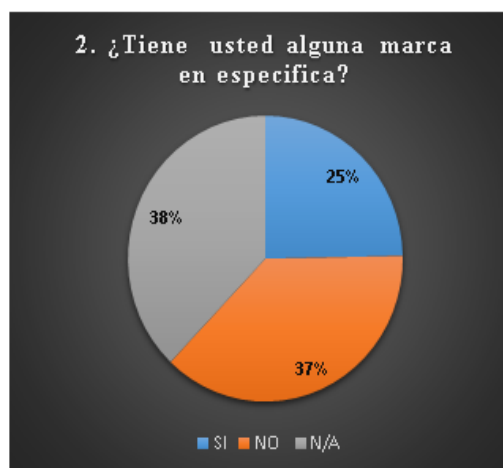
De acuerdo a las mujeres encuestadas se puede concluir que la mayoría personas encuestadas se preocupan por cuidado de sus pestañas; por lo anterior el producto propuesto va a tener una buena acogida por las mujeres.



Gráfica 6: Encuesta

| Respuestas | No.de encuestados |
|------------|-------------------|
| SI | 60 |
| NO | 91 |
| N/A | 92 |

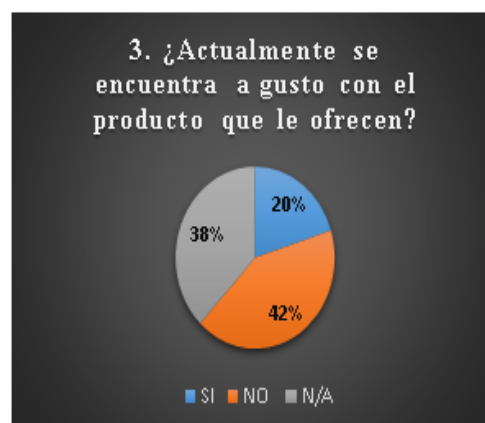
Con los resultados que arroja la encuesta, de las 243 mujeres que usan productos para el cuidado de las pestañas, el 25% de las mujeres utiliza una marca específica, el 38% no tiene una marca específica, y el 37% no utiliza ningún producto lo cual indica que tenemos una gran oportunidad de que NUTRI EYELASH tenga una gran acogida.



Gráfica 7: Encuesta

| Respuestas | No encuestados |
|------------|----------------|
| SI | 49 |
| NO | 102 |
| N/A | 92 |

Para esta pregunta y analizando que el 20% de las encuestadas se sienten a gusto con el producto que usan actualmente, se debe informar los resultados favorables que tendrán en el momento de aplicarse el producto natural.

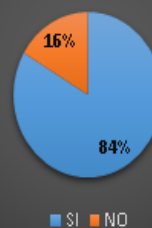


Gráfica 8: Encuesta

| Respuestas | No encuestados |
|------------|----------------|
| SI | 203 |
| NO | 40 |

Esta respuesta favorece al nuevo producto, debido a que demuestran interes en conocer una nueva propuesta en el mercado.

4. le interesaría usar un producto que nutra y fortalezca sus pestañas y que no contenga maquillaje?



Gráfica 9: Encuesta

| Respuestas | No. encuestados |
|-----------------|-----------------|
| DIARIO | 130 |
| ESPORADICAMENTE | 21 |
| NO APLICA | 92 |

Teniendo en cuenta que el 53% de las encuestadas aplican tratamiento diariamente a sus pestañas, favorece a Nutry Eyelash para darse a conocer en el mercado.

5. con que frecuencia aplica tratamientos a sus pestañas?

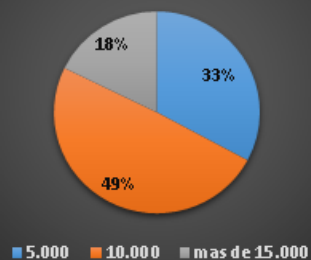


Gráfica 10: Encuesta

| Respuestas | No encuestados |
|---------------|----------------|
| 5.000 | 80 |
| 10.000 | 120 |
| mas de 15.000 | 43 |

Teniendo en cuenta que el mayor valor que las mujeres estarían dispuestas a invertir en el cuidado de sus pestañas es de \$10.000, el balsamo a base de mano de res tendra una buena aceptacion, porque según la encuesta se maneja en un precio aceptado por el mercado.

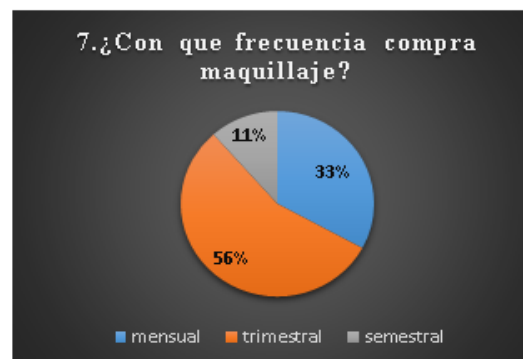
6. ¿Cuanto estaría dispuesta a invertir en un producto para el cuidado de sus pestañas?



Gráfica 11: Encuesta

| Respuestas | No. encuestados |
|------------|-----------------|
| mensual | 80 |
| trimestral | 135 |
| semestral | 28 |

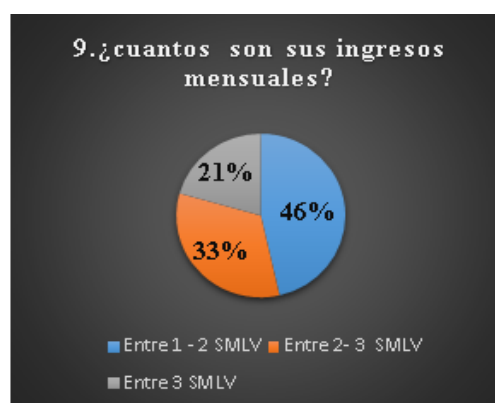
El 56% de las encuestadas compran maquillaje trimestralmente, lo cual permitirá una alta rotación del producto.



Gráfica 12: Encuesta

| | |
|------------------|-----|
| Entre 1 - 2 SMLV | 113 |
| Entre 2- 3 SMLV | 80 |
| Entre 3 SMLV | 50 |

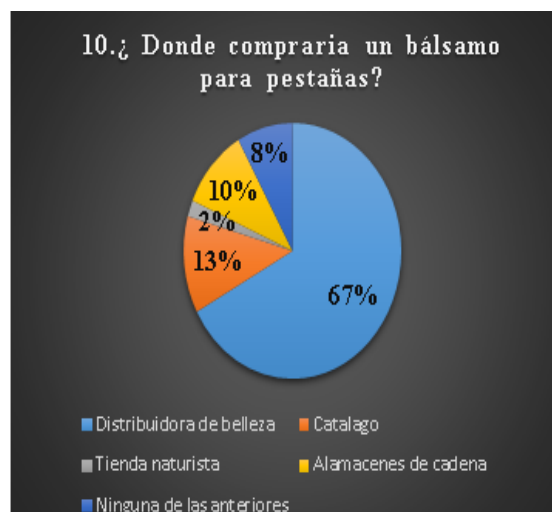
El valor propuesto para el producto, lo pude adquirir cualquier persona que sus ingresos esten en cualquier porcentaje arrojado por la encuesta.



Gráfica 13: Encuesta

| | |
|---------------------------|-----|
| Distribuidora de belleza | 163 |
| Catalago | 30 |
| Tienda naturista | 5 |
| Almacenes de cadena | 25 |
| Ninguna de las anteriores | 20 |

De acuerdo a que el porcentaje mayor es del 67% que corresponde a Distribuidora de Belleza, se debe trabajar fuerte en publicidad para tener credibilidad en el



Gráfica 14: Encuesta

2.2.2 ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL

El mercado bajo el cual se incursiona la demanda de nuestro servicio es en la Localidad de Fontibón.

El estudio de factibilidad para cosméticos de un bálsamo para las pestañas para el crecimiento y fortalecimiento a base de mano de res, tiene una alta posibilidad de ser acogido por las mujeres, gracias a las últimas tendencias de la moda, en donde la mujer actual quieren lucir unas pestañas largas que les permita tener una mirada expresiva.

Es necesario hacer énfasis en el uso continuo del producto, ya que de esto dependen los resultados esperados.

2.3 IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En el mercado de la cosmética colombiana, existe maquillaje para mejorar la apariencia de las pestañas, el cual al usar prolongadamente, debilitan a las pestañas, aun así, se puede considerar como competencia para nuestro producto.

A continuación se relaciona el orden de venta de mayor a menor de las pestañinas en Colombia y sus respectivos precios.

| No. En Venta | MARCA | PRECIO COL. |
|--------------|----------------------------|-------------|
| 1 | MAXFACTOR A PRUEBA DE AGUA | \$19.000 |
| 2 | VOGUE 4 EN 1 | \$23.000 |
| 3 | MAYBELLINE VOLUMEN LAVABLE | \$24.900 |
| 4 | L'OREAL | \$32.900 |
| 5 | MAXILASH | \$45.000 |
| 6 | ESIKA | \$14.900 |
| 7 | MAC | \$32.000 |
| 8 | BARDOT | 8.000 |
| 9 | AVON | 18.000 |
| 10 | ORIFLAME | 17.000 |

Tabla 1. Posible competencia en rango de ventas

2.4 ESTRATEGIAS DE MERCADO

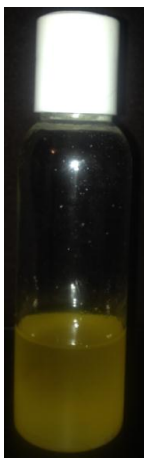
2.4.1 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

El punto de fábrica se ubicará en la fábrica misma de la zona industrial, carrera 13 d # 112 45, local exterior para que todos los clientes tengan un fácil acceso y puedan ubicarlo con facilidad.

Mercancía en consignación en las distribuidoras de belleza inicialmente en la localidad de Fontibón.

2.4.2 ESTRATEGIAS DE APROVISIONAMIENTO (PROVEEDORES)

En esta tabla encontramos los proveedores que hacen posible la producción del bálsamo para pestañas Nutry Eyelash:

| Proveedor | Forma de Pago | Tiempo y Forma de Aproveccionamiento | Volúmenes |
|---|---------------|---|--------------|
| Pedro Rojas Aceite de Mano de Res  | Efectivo | Como es un producto de origen animal, se le pide al proveedor hacer entregas de a 2 litros las tres primeras semanas del mes, en la cuarta semana hará entrega de 3 litros. | 9 litros/mes |
| CIACOMEQ S.A.S. Fragancia de | Efectivo | Producto con amplia fecha de | 30 Oz /mes |

| | | | |
|---|---|--|----------------------|
| <p>Naranja</p>  | | <p>vencimiento.</p> | |
| <p>SOINCO</p>  | <p>Efectivo/Cheque</p> | <p>Producto de envase plástico, larga durabilidad, solo se solicitará mensualmente 1000 unidades ya que el envío corre por cuenta del proveedor, y no nos queremos saturar de insumos.</p> | <p>1000 unds/mes</p> |
| <p>Mundial de cajas Cajas de cartón</p>  | <p>Efectivo, cheque, transferencia bancaria</p> | <p>Producto de larga durabilidad siempre y cuando se encuentren almacenadas en un sitio limpio y fresco.</p> | <p>1100 unds/año</p> |

Fuente propia

Tabla 2. Estrategia de aprovisionamiento proveedores

2.4.3 ESTRATEGIAS EN PRECIOS

El tratamiento para embellecer y fortalecer las pestañas Nutry Eyelash posee un precio de introducción al mercado de \$8.000.

2.4.4 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD



Tomado

de:

https://www.google.com.co/search?q=imagenes+de+volanteo&tbm=isch&tbo=u&source=univ&a=X&ved=2ahUKEwiP4M_ZnMDaAhXQwVkJHRXrCHgQ7Al6BAgAEEY&biw=1366&bih=6

<https://www.google.com.co/search?q=imagenes+de+p%C3%A1ginas+web&oq=imagenes+de+p%C3%A1ginas+web&aqs=chrome..69i57j0l5.11239j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

Las principales actividades de la promoción se desglosan de actividades específicas de comunicación de forma directa e indirecta con el cliente; para dar a conocer nuestro producto, utilizaremos los siguientes medios de comunicación::

- Pautas publicitarias en redes sociales
- Entrega de volantes en las distribuidoras de belleza y en sitios públicos de la localidad de Fontibón.
- Demostraciones de cómo se aplica el producto.
- Toma de Centros comerciales de localidad de Fontibón como el Centro Comercial Hayuelos, Multiplaza, Salitre Plaza, en donde se realizarán eventos de demostración y los beneficios del producto, con el fin de tener comunicación directa con las clientes.
- Participación ferias de belleza y de artesanías, las cuales se realizan a través de la Alcaldía de la Localidad de Fontibón.
- Estrategias de promoción. Descuento por volumen adquirido del producto.

Cubrimiento geográfico. Estratos 2, 3 y 4 en la localidad de Fontibón.

3. PROPUESTA DE NEGOCIO

3.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

Mediante esta propuesta, Nutry Eyelash S.A.S. ofrece a las distribuidoras de productos de belleza de la localidad de FONTIBÓN, un producto innovador para el fortalecimiento y nutrición

de las pestañas, este producto es el más esperado, especialmente por las mujeres, ya que es un producto innovador por su contenido a base de mano de res, que por ser de origen animal, es rico en colágeno, no irrita los ojos y tiene un agradable aroma de naranja.

El Bálsamo para el fortalecimiento y crecimiento de las pestañas Nutry Eyelash viene en presentación de caja x 10 unds de 10ml c/u. con el más completo y revolucionario sistema de cepillo para facilitar la aplicación del producto.



Para su mejor comodidad, recibimos pago de sus pedidos por diferentes medios: efectivo, cheque, consignación, nuestro comercial estará realizando visitas semanales con el fin de brindarle una mejor atención.

LOGO

Este es el diseño gráfico de nuestra empresa con el cual nos vamos a identificar; es la expresión que tiene el ojo, nos parece una excelente imagen porque refleja lo largas que pueden llegar a ser las pestañas con el uso continuo del bálsamo para pestañas Nutry Eyelash.

El slogan es **“Bálsamo para pestañas para todos”** ya que puede ser utilizado tanto por hombres como por mujeres ya que el bálsamo para pestañas Nutry Eyelash no contiene colorantes.

Es así como se distingue de las demás empresas o marcas competidoras.



Gráfica 15 Logo

3.2 VENTAJAS COMPETITIVAS Y PROPUESTA DE VALOR

- No irrita los ojos
- fácil de aplicar
- Puede ser utilizado de día y/o de noche
- Práctico envase transparente para verificar su contenido.
- Aplicador de cepillo para mejorar la distribución y proporcionar la cantidad exacta de tratamiento.
- Aroma de naranja
- Bajo costo

4. ESTUDIO TÉCNICO

USO DEL SUELO:

Debido a la localización del Aeropuerto El Dorado en su territorio, esta localidad presenta varios usos como el residencial y el industrial en las UPZ Zona Franca y Capellanía y el comercial alrededor del puerto aéreo.

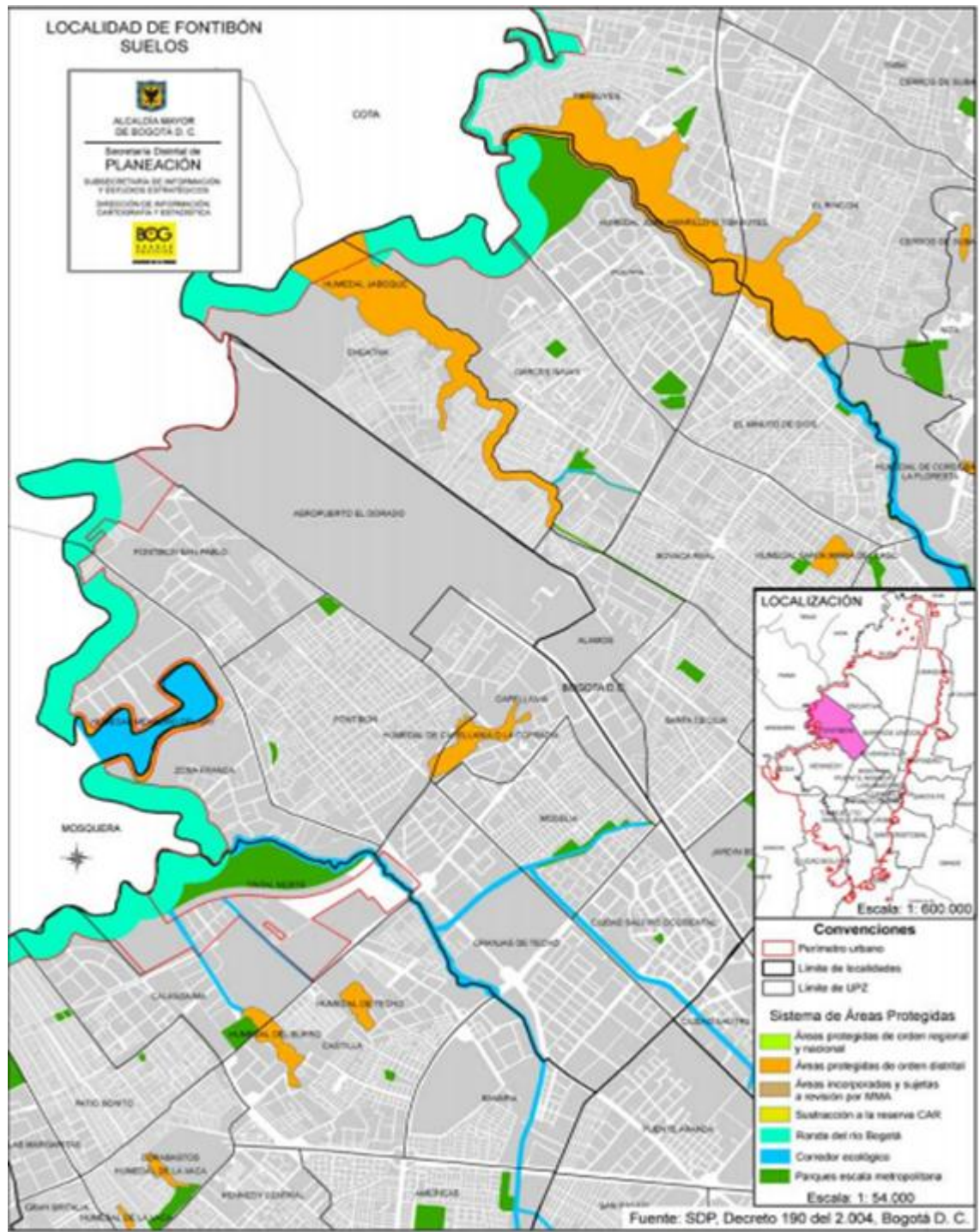
Localidad de Fontibón en el Plan de Ordenamiento Territorial POT

El POT es la imagen que se desea de la ciudad y de su entorno a futuro, busca consolidar la ciudad, su entorno, su estructura y sus operaciones estratégicas, de acuerdo con los fines deseables en materia ambiental, social, económica, territorial y administrativa.

En la siguiente imagen observamos los componentes primarios del POT que están contruidos por el medio natural o sistema de áreas protegidas, el suelo urbano y el suelo rural.

El proyecto de la fábrica del bálsamo para el embellecimiento de las pestañas EYELASH, se encuentra la UPZ de Zona Franca, la cual es de clasificación predominantemente industrial, lo cual armoniza con el POT.

Se procede a solicitar el certificado del uso del suelo ante la Secretaría de Planeación Distrital Av. Cra 30 # 25 90.



Gráfica 2: Uso del suelo en la Localidad de Fontibón

PERMISO DE BOMBEROS

Se solicita en la estación de bomberos de Fontibón Calle 17 # 96 G-54, con el fin de solicitar certificado que acredite que la fábrica cumpla con todas las normas de seguridad y protección contra incendios.

Para solicitar la expedición de este certificado se debe presentar:

- Certificado de Cámara y Comercio (vigente)
- Consignación de pago por valor de 2 SMDLV

4.1 BALANCE DE REQUERIMIENTOS

4.1.1 Materias primas, insumos y materiales en el proceso de producción

| Gastos de Producción |
|-----------------------------|
| Aceite de mano de res |
| Fragancia de Naranja |
| Envase |
| Etiqueta |
| caja |

4.1.2 Tecnología (equipos, maquinaria); muebles y enseres, equipos de oficina, infraestructura

| | Detalle de Inversiones en Bienes de Uso | Monto | Vida Útil en Años |
|----|--|--------------|----------------------------------|
| 1 | Mezcladora | \$ 1.500.000 | 5 |
| 2 | Etiquetadora | \$ 1.000.000 | 5 |
| 3 | Teléfonos fijos | \$ 225.000 | 5 |
| 4 | PBX | \$ 0 | 5 |
| 5 | Escritorios | \$ 800.000 | 5 |
| 6 | Sillas ejecutivas | \$ 750.000 | 5 |
| 7 | Sillas fijas | \$ 180.000 | 5 |
| 8 | Estantería | \$ 250.000 | 5 |
| 9 | Computadores de escritorio | \$ 2.500.000 | 5 |
| 10 | Equipos Portatiles | \$ 2.000.000 | 5 |
| 11 | Impresora | \$ 250.000 | 5 |

6) Mano de obra operacional.

| NOMINA ADMINISTRATIVA | | |
|------------------------------|------------------------|---------------------|
| N | CARGO | BASICO |
| 1 | GERENTE/COMERCIAL | \$ 1.600.000 |
| 3 | CONTADOR | \$ 400.000 |
| 4 | SECRETARIA CONTABLE | \$ 800.000 |
| 5 | | |
| 6 | | |
| | | \$ 2.800.000 |

4.2 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO Y CAPACIDAD

El aceite o bálsamo de mano de res, es el resultado de la cocción de la grasa localizada en la pata delantera del bovino. Tras horas de cocción, ésta se desintegra, quedando un bálsamo o nata amarilla, el cual se combina con un toque de esencia de naranja con el fin de cortar el repugnante olor que produce la mano de res.

Este proceso de terceriza, ya que su costo es muy bajo, (\$20.000 por litro) y el producto es de excelente calidad.

No se utilizan conservantes, ya que de por sí, el bálsamo para pestañas tiene una durabilidad de 11 meses aproximadamente. Se estudió la posibilidad de introducir parabeno, pero este conservante está prohibido por la comunidad Andina y en Colombia por el INVIMA mediante la resolución 1905 del 14 de febrero de 2017, esto para producir cáncer, lo cual hace que nuestro producto tenga una mejor aceptación en el mercado.

Posteriormente se ésta sustancia se envasa en recipientes de 10 Oz



Gráfica 16. Envase

Una vez empacado el producto, se procede a inventariar y almacenar en la bodega.

El producto terminado y empacado, se comercializa y distribuye a nuestros principales clientes que son las comercializadoras de productos de belleza y en nuestro punto de fábrica.



Gráfica 17. Flujoograma

4.2 CAPACIDAD

La mezcladora tiene capacidad para 2 lts aproximadamente por batida, lo que nos daría como mínimo 200 unds.

En cuanto a suministros de materias primas y envases, tenemos la capacidad de aprovisionarlos, igualmente, se tiene la estantería adecuada para su almacenamiento.

Inicialmente, no se produciría esta cantidad, ya que este estudio se hace proyectado a la localidad de Fontibón, y si produjéramos lo estimado, saturaríamos el mercado, ese es exactamente nuestro factor limitante, pero en caso de expansión del mercado, cumpliríamos con la producción solicitada.

4.3 LOCALIZACIÓN

4.3.1 MACRO Y MICRO LOCALIZACIÓN

Micro Localización geográfica:

Hacia las afueras de la localidad de Fontibón, en la carrera 112 C calle 13 D 45, sobre la vía secundaria, cuenta con excelentes vías de acceso, telecomunicaciones, facilidad de transporte, Vigilancia Permanente.

Este sector se caracteriza por contar con bomba de gasolina cercana, cercanía y fluidez de transporte público.

Al interior de la zona franca, se caracteriza por tener acceso a tracto mulas, parqueadero interno.

Servicios Públicos:

Cuenta con servicios públicos de gas natural, Acueducto, luz y alcantarillado

Comunicaciones:

Cuenta con cobertura de las principales empresas de comunicación Claro, Tigo y Movistar.

Estratificación:

Este sector de la Zona Franca de Fontibón, pertenece al estrato 2, lo que trae grandes beneficios a la empresa.

Macro Localización geográfica:

Se tiene proyectada la ubicación de la fábrica del bálsamo de mano de res NUTRY EYELASH en la Zona Franca de la localidad de Fontibón.



Gráfica 17: Macrolocalización geográfica

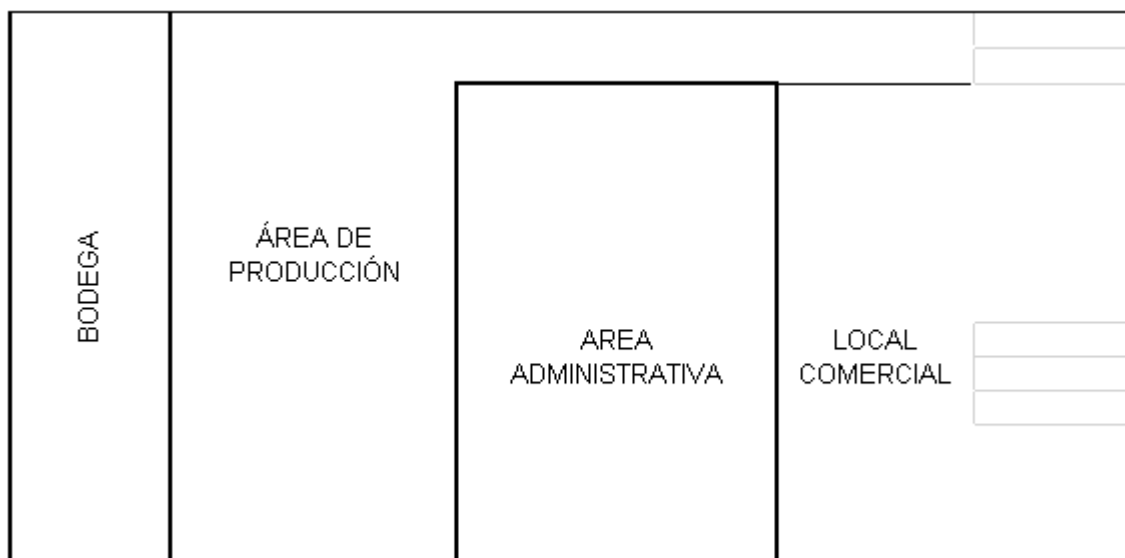
<https://www.google.com.co/maps/place/Bodega+Zona+Franca/@4.6704833,-74.1648495,15z/data=!4m5!3m4!1s0x0:0x64a4bee7e4358214!8m2!3d4.6704833!4d-74.1648>

4.3.2 EVALUACIÓN DE LA ALTERNATIVA

Se encuentra ubicada en la República de Colombia, Departamento de Cundinamarca, en la ciudad de Bogotá en la localidad de Fontibón en la Cra 112 C # 12 D 45 Zona Industrial

4.4 PLANO

De acuerdo al plano, nuestra planta está conformada por los siguientes espacios:



Gráfica 18: Ubicación de la empresa

5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

5.1 TIPO Y NATURALEZA DE EMPRESA

Para el desarrollo económico de la empresa se constituirá como “SAS” es decir como una Sociedad por Acciones Simplificadas, LEY 1258 DE 2008; Nutry Eyelash S.A.S.

MISIÓN

Somos una empresa productora y comercializadora de bálsamos para pestañas, cuyo fin es satisfacer las necesidades de todos nuestros clientes, generando un valor agregado en la calidad de nuestros productos y la excelente atención de parte de todo nuestro personal.

VISIÓN

Nos proyectamos para ser la marca líder en bálsamo para el cuidado de las para las mujeres, generando confianza y fidelidad a nuestra marca.

5.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA Y ASPECTOS LEGALES

Requisitos para la conformación y permisos de funcionamiento:

1. Realizar la verificación de la disponibilidad del nombre en la Cámara de Comercio
2. Elaborar y presentar el acta de constitución y los estatutos de la sociedad en una notaría

3. Realizar escritura pública de constitución de la sociedad
4. Realizar la inscripción de la sociedad y el establecimiento de comercio en el registro mercantil. (Cámara de Comercio de Fontibón)
5. Obtener el certificado de existencia y representación legal en la Cámara de Comercio
6. Ir a la DIAN y obtener el número de identificación tributaria, (NIT), la inscripción en el RUT, para el pago de impuestos del orden nacional
7. Ir al banco para realizar la apertura de la cuenta bancaria y depositar la totalidad del capital social
8. Realizar la inscripción de los libros de comercio ante la Cámara de Comercio
9. Realizar la inscripción ante la Administración de Impuestos de la ciudad
10. Obtener concepto favorable del permiso de la Alcaldía Municipal para el tema de sanidad
11. Realizar la inscripción de la empresa ante Caja de Compensación Familiar, SENA, e ICBF
12. Realizar la inscripción de la empresa a una Administración de Riesgos Profesionales
13. Realizar la inscripción de los empleados de la empresa al sistema de pensiones
14. Realizar la inscripción de los empleados de la empresa al sistema nacional de salud
15. Obtener certificado de higiene y sanidad de la Secretaría de Salud de la ciudad
16. Obtener certificado de Bomberos

Para realizar el registro de la marca de la empresa se debe realizar ante la Superintendencia de Industria y Comercio de la ciudad de la siguiente manera:

- Realizar la búsqueda de los antecedentes de la marca, esto con el fin de verificar que la marca a registrar no exista.

- Realizar el pago de las tasas oficiales establecidas por la SIC
- Realizar el diligenciamiento del formulario de inscripción de la marca, con esto se debe describir el producto a identificar con la marca
- Se debe realizar el anexo de los siguientes documentos para finalizar el registro de manera adecuada:
 - a) Recibo de pago de las tasas oficiales
 - b) Arte o logo de la marca a registrar
 - c) Poder del abogado

Ante el INVIMA:

Notificación sanitaria de Cosméticos: Esta notificación informa a las autoridades nacionales competentes, mediante declaración jurada que el producto “EYELASH” está regulado por la decisión 516 de 2002 (Armonización de legislaciones en materia de productos cosméticos) y será comercializado.

Se debe radicar la siguiente documentación:

- Consignación
- Formulario único de producto nuevo
- Información legal
- Información técnica

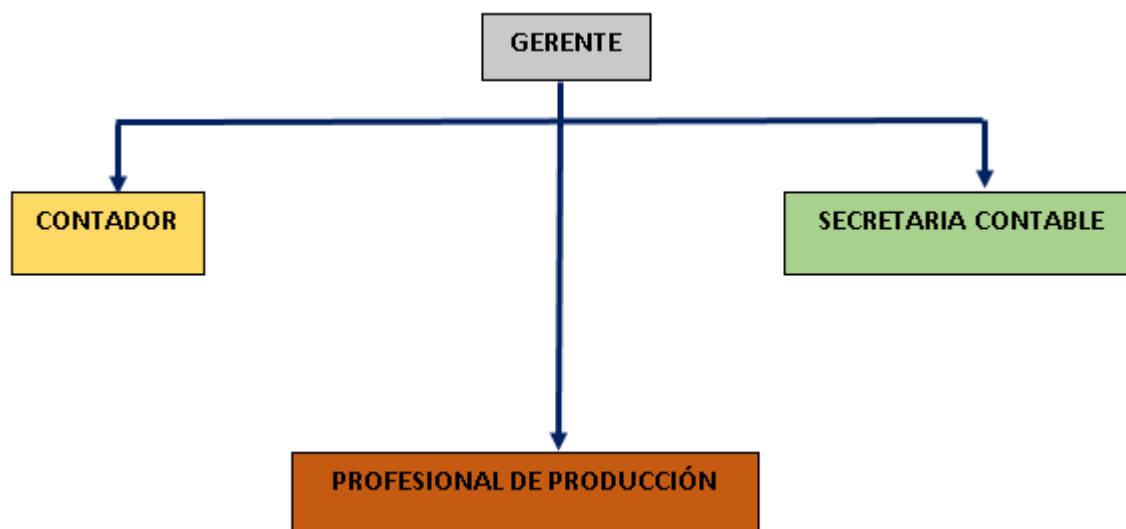
Certificación de venta libre: En formato OMS, con observaciones específicas con el registro sanitario, permiso sanitario, permiso de comercialización, notificación sanitaria obligatoria.

5.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Debido a que la empresa se encuentra en proceso de apertura y tardará un poco en obtener ingresos, inicialmente el personal de la empresa estará conformado por:

- 1 Gerente
- 1 Contador
- 1 Secretaria contable
- 1 Profesional de Producción

ORGANIGRAMA NUTRY EYELASH



Gráfica 19: ORGANIGRAMA

Elaboración propia

5.3. PERFILES DE LOS CARGOS

5.3.1 FUNCIONES

A continuación se describen los cada uno de los cuatro cargos que operarán en la empresa Nutry Eyelash con su respectivo perfilamiento:

| DESCRIPCIÓN DEL CARGO | |
|---|------------------------------|
| Denominación del Cargo: | GERENTE |
| Jefe Inmediato: | N/A |
| Número de Personas en el Cargo: | 1 |
| Salario: | \$1.600.000 Salario Integral |
| FUNCIONES | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Dirigir y representar legalmente a la empresa • Organizar, planear, supervisar, coordinar y controlar los procesos productivos de la empresa; la ejecución de las funciones administrativas y técnicas; la realización de programas y el cumplimiento de las normas legales de la Empresa. | |

| | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Asignar las tareas al personal de la empresa y velar por que estas se cumplan en los tiempos establecidos de acuerdo a las prioridades que requiera cada una de las actividades. • Evaluar constantemente los costos de producción, cotizar precios con proveedores con el fin de disminuir costos sin bajar la calidad. • Elaborar estrategias de ventas. • Autorizar los pagos • Elaborar presupuesto mensual de ventas • Crear estrategias para aumentar las ventas • Cerrar negocios | |
| Requisitos de Educación: | Ingeniero Industrial Administrador de Empresas |
| Requisitos de Experiencia: | Mínimo 2 años de experiencia en cargos administrativos. |
| Otros Requisitos: | Excelentes relaciones con el personal Sentido de pertenencia y lealtad hacia la empresa. |

Fuente: Propia 2018

| DESCRIPCIÓN DEL CARGO | |
|--|----------|
| Denominación del Cargo: | CONTADOR |
| Jefe Inmediato: | Gerente |
| Número de Personas en el Cargo: | 1 |

| | |
|--|---|
| Valor y tipo de salario: | 375.000/mes por prestación de servicios |
| FUNCIONES | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Velar por el estricto cumplimiento de las normas para el manejo de la contabilidad de la empresa • Velar por el cumplimiento de las obligaciones de la empresa como parafiscales, IVA, Impuestos etc. • Mantener actualizada la información fiscal y tributaria. • Estar al día en las disposiciones tributarias • Informar al Genere si el presupuesto es acorde a lo proyectado. • Supervisar y asesorar a la Secretaria contable en la elaboración periódica de los estados financieros • Velar por que la información sea clara y precisa. | |
| Requisitos de Educación: | Contador público con T.P. |
| Requisitos de Experiencia: | 3 años de experiencia en cargos similares. |
| Otros Requisitos: | Excelentes relaciones con el personal Sentido de pertenencia y lealtad hacia la empresa. |

Fuente: Propia 2018

| DESCRIPCIÓN DEL CARGO | |
|--------------------------------|---------------------|
| Denominación del Cargo: | Secretaria Contable |
| Jefe Inmediato: | Gerente |

| | |
|--|---|
| Número de Personas en el Cargo: | 1 |
| Valor y tipo de salario: | \$781.242 más prestaciones(Total \$1.313.604) Obra y labor |
| FUNCIONES | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Atender el teléfono, tomar los mensajes al personal correspondiente. • Realizar cotizaciones y pedidos a distintos proveedores • Realizar oficios, memorandos, tomar atenta nota y realizar actas de reuniones. • Asistir al contador en balances, operaciones y demás funciones contables • Mantener actualizada la cartelera donde se publicará la información que sea de conocimiento por los trabajadores. • Realizar trámites bancarios. • Manejo del archivo • Demás funciones asignadas al cargo | |
| Requisitos de Educación: | Secretaria Ejecutiva |
| Requisitos de Experiencia: | 2 años |
| Otros Requisitos: | Excelentes relaciones con el personal Sentido de pertenencia y lealtad hacia la empresa. |

Fuente: Propia 2018

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

| | |
|--|---|
| Denominación del Cargo: | Productor |
| Jefe Inmediato: | Gerente |
| Número de Personas en el Cargo: | 1 |
| Valor y tipo de salario: | \$1.400.000 Prestación de servicios |
| FUNCIONES | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Realizar el proceso de elaboración y empaque del producto • Verificar la calidad del proceso y los insumos empleados • Realizar la distribución del producto terminado. • Verificar inventario e informar a la secretaria para la realización de pedidos. | |
| Requisitos de Educación: | Tecnólogo en producción |
| Requisitos de Experiencia: | N/A |
| Otros Requisitos: | Excelentes relaciones con el personal Sentido de pertenencia y lealtad hacia la empresa. |

Fuente: Propia 2018

5.4 ESTRATEGIAS CORPORATIVAS

5.4.1 POLÍTICAS

Políticas de selección de personal

- Expediente de trabajo: Archivo de hoja de vida, en folder con exámenes físicos.
- El contrato de trabajo debe realizar entre la empresa y el trabajador.

- Exigencias que debe cumplir el ocupante del cargo.
- El análisis y la descripción del cargo.
- Adaptación a los cambios, la presión del trabajo; define su personalidad eficacia y eficiencia en el comportamiento por competencia.

5.4.2 VALORES CORPORATIVOS

Respeto: La cordialidad y amabilidad de nuestro equipo de trabajo hacia nuestros clientes, proveedores generando así un ámbito laboral armonioso.

Responsabilidad: Siempre obraremos con la más sinceridad en la elaboración de nuestros productos, procurando mantener un estándar de calidad teniendo en cuenta lo determinado por el INVIMA, la normatividad colombiana y la secretaría de salud.

Trabajo en equipo: Con el trabajo a realizar por el equipo cada uno de los integrantes que intervenimos en la elaboración del proyecto de bálsamo para pestañas busca el mejoramiento en pro de la empresa.

Confianza: Generar en nuestros clientes la confianza de que brindamos un producto en Excelente calidad.

Honestidad: Nuestros funcionarios cuentan con una ética profesional para llevar a cabo su labor con transparencia y rectitud, rigiéndose siempre en las normas y leyes pertinentes.

6. ESTUDIO FINANCIERO

6.1 INVERSIONES

Inicialmente, la inversión debe ser básica, ya que se está creando la empresa.

Obligatoriamente se debe invertir en la constitución de la empresa y en trámites de licencias

| | Detalle de Inversiones en Bienes de Uso | Monto |
|----|--|--------------|
| | | \$ |
| 1 | Mezcladora | 1.500.000 |
| | | \$ |
| 2 | Etiquetadora | 1.000.000 |
| 3 | Teléfonos fijos | \$ 225.000 |
| 4 | PBX | \$ 0 |
| 5 | Escritorios | \$ 800.000 |
| 6 | Sillas ejecutivas | \$ 750.000 |
| 7 | Sillas fijas | \$ 180.000 |
| 8 | Estantería | \$ 250.000 |
| | | \$ |
| 9 | Computadores de escritorio | 2.500.000 |
| | | \$ |
| 10 | Equipos Portatiles | 2.000.000 |
| 11 | Impresora | \$ 250.000 |
| 12 | | |
| 13 | | |
| 14 | | |

| | |
|----------------------------------|-------------|
| Total Inversión en Bienes de Uso | \$9.455.000 |
|----------------------------------|-------------|

| | |
|-------------------------|-------------|
| Inversión Emprendedores | \$8.000.000 |
|-------------------------|-------------|

Gráfica 20. Inversiones

6.2 COSTOS

En cuanto a los costos, son muy restringidos, salarios bajos, ya que estamos en una etapa de implementación y por consiguiente, si excedemos los costos, el negocio no sería rentable.

Materias Primas e Insumos

| # | Descripción | Unidad Medida | Costo Unitario | Descrip. Corta |
|---|-----------------------|------------------|-------------------|---------------------|
| 1 | Aceite de mano de res | mililitros | \$ 165 | Balsamo puro |
| 2 | Fragancia de Naranja | mililitros | \$ 215 | fraganciade naranja |

| | | | | |
|---|----------|--------|----------|---------------------------|
| 3 | Envase | unidad | \$ 750 | envase |
| 4 | Etiqueta | unidad | \$ 790 | sticker |
| 5 | caja | unidad | \$110,00 | cartón medida 10 x x 8 |

Gastos de Producción

| Gastos de Producción | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-----------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Mano de Obra | \$18.996.049 | \$19.280.989 | \$19.570.204 | \$19.863.757 | \$20.161.713 |
| Mantenimiento | \$10.000 | \$10.150 | \$10.302 | \$10.457 | \$10.614 |
| Seguros | \$50.000 | \$50.750 | \$51.511 | \$52.284 | \$53.068 |
| Hipoclorito de sodio | \$10.000 | \$10.150 | \$10.302 | \$10.457 | \$10.614 |
| Jabón líquido industrial | \$10.000 | \$10.150 | \$10.302 | \$10.457 | \$10.614 |
| Soda cáustica | \$1.000 | \$1.015 | \$1.030 | \$1.046 | \$1.061 |
| Alcohol etílico | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Amortización Bienes de Uso | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 | \$0 |
| Total Gastos de Producción | \$19.077.049 | \$19.363.204 | \$19.653.652 | \$19.948.457 | \$20.247.684 |

Otros Gastos

| Otros Gastos | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Nòmina Administrativa | \$50.691.137 | \$51.451.504 | \$52.223.277 | \$53.006.626 | \$53.801.725 |
| Publicidad | \$1.109.460 | \$1.126.102 | \$1.142.993 | \$1.160.138 | \$1.177.540 |

| | | | | | |
|-----------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Fletes | \$480.000 | \$487.200 | \$494.508 | \$501.926 | \$509.455 |
| Impuestos y tasas | \$67.200 | \$68.208 | \$69.231 | \$70.270 | \$71.324 |
| Varios | \$144.000 | \$146.160 | \$148.352 | \$150.578 | \$152.836 |
| Dotación | \$120.000 | \$121.800 | \$123.627 | \$125.481 | \$127.364 |
| Mantenimiento | \$240.000 | \$243.600 | \$247.254 | \$250.963 | \$254.727 |
| Papelería/Útiles | \$60.000 | \$60.900 | \$61.814 | \$62.741 | \$63.682 |
| Alquiler transporte | \$600.000 | \$609.000 | \$618.135 | \$627.407 | \$636.818 |
| Agua | \$720.000 | \$730.800 | \$741.762 | \$752.888 | \$764.182 |
| Luz | \$720.000 | \$730.800 | \$741.762 | \$752.888 | \$764.182 |
| Internet | \$1.320.000 | \$1.339.800 | \$1.359.897 | \$1.380.295 | \$1.401.000 |
| Total Gastos de Producción | \$56.271.797 | \$57.115.874 | \$57.972.612 | \$58.842.201 | \$59.724.834 |

Gráfica 22 Otros Gastos

6.3 INGRESOS Y PROYECCIONES DE VENTAS

Se estima un precio a la venta de \$ 8000 con el cual poco a poco con el tiempo se reflejarán las ganancias.

6.5 INDICADORES FINANCIEROS

Para este proyecto contamos con un capital de 10.000.000 el cual es aportado por las socias, se solicita préstamo al banco por valor de 22.000.000, el cual se financia a 5 años con el fin de amortiguar la inversión.

Monto: 1.455.000 Pesos **Interés anual:** 28,00% TEA
Cuotas: 60 mensuales **Interés Men:** 2,08% TEM
Sistema: Francés **Gracia de capital:** meses

| Cuotas | Capital | Interés | Importe de Cuota | Saldo | IVA sobre intereses | Importe total a pagar |
|---------------|-----------|-----------|------------------|--------------|---------------------|-----------------------|
| Saldo Inicial | | | | 1.455.000,00 | | |
| 1 | 12.414,66 | 30.241,78 | 42.656,44 | 1.442.585,34 | - | 42.656,44 |
| 2 | 12.672,69 | 29.983,74 | 42.656,44 | 1.429.912,65 | - | 42.656,44 |

| | | | | | | |
|----|-----------|-----------|-----------|--------------|---|-----------|
| 3 | 12.936,09 | 29.720,35 | 42.656,44 | 1.416.976,56 | - | 42.656,44 |
| 4 | 13.204,96 | 29.451,47 | 42.656,44 | 1.403.771,60 | - | 42.656,44 |
| 5 | 13.479,43 | 29.177,01 | 42.656,44 | 1.390.292,17 | - | 42.656,44 |
| 6 | 13.759,59 | 28.896,85 | 42.656,44 | 1.376.532,58 | - | 42.656,44 |
| 7 | 14.045,58 | 28.610,86 | 42.656,44 | 1.362.487,00 | - | 42.656,44 |
| 8 | 14.337,51 | 28.318,92 | 42.656,44 | 1.348.149,48 | - | 42.656,44 |
| 9 | 14.635,52 | 28.020,92 | 42.656,44 | 1.333.513,97 | - | 42.656,44 |
| 10 | 14.939,71 | 27.716,73 | 42.656,44 | 1.318.574,25 | - | 42.656,44 |
| 11 | 15.250,23 | 27.406,21 | 42.656,44 | 1.303.324,03 | - | 42.656,44 |
| 12 | 15.567,20 | 27.089,24 | 42.656,44 | 1.287.756,82 | - | 42.656,44 |

Gráfica 26. Estructura Financiera

6.6 FLUJO DE CAJA

| | | | | | | |
|----------------------------|-------------------|------------------------|-------------------------|------------------------|------------------|-----------------------|
| Tasa de Ganancia Requerida | | 18% | | | | |
| Flujo del Proyecto | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Ingresos por Ventas | | 80.640.000 | 88.704.000 | 97.574.400 | 107.331.840 | 118.065.024 |
| Egresos Operativos | | 77.042.046 | 98.987.718 | 102.385.768 | 106.026.113 | 109.931.518 |
| | | 3.597.955 | -10.283.718 | -4.811.368 | 1.305.727 | 8.133.506 |
| Inversión | -9.455.000 | | | | | |
| Flujo del Proyecto | -9.455.000 | 3.597.955 | -10.283.718 | -4.811.368 | 1.305.727 | 8.133.506 |
| | | | | | | Valor Residual |
| | | | | | | 45.186.144 |
| Tasa Interna de Retorno | | 24% | | | | |
| Valor Actual Neto | | \$ 4.247.243 | | | | |
| Descripción | Unidad | Precio de Venta | Precio de compra | Margen Utilidad | | |
| Balsamo para pestañas | ml | \$ 8.000 | \$ 165 | \$ 7.835 | | |

Gráfica 25. Flujo de caja

7. PLAN OPERATIVO

7.1 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

DIAGRAMA DE GANTT

| DIAGRAMA DE GANTT NUTRY EYELASH | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|---------------------------------------|--------------------|------------|---------|---|---|---|---|---|---|-----------|---|----|----|----|----|----|-----------|----|----|----|----|----|----|-------|----|----|----|----|----|----|---------|--|--|--|--|--|--|-------|--|--|--|--|--|--|-------|--|--|--|--|--|--|
| | | MESES | | OCTUBRE | | | | | | | NOVIEMBRE | | | | | | | DICIEMBRE | | | | | | | ENERO | | | | | | | FEBRERO | | | | | | | MARZO | | | | | | | ABRIL | | | | | | |
| # | ACTIVIDADES | SEMANA DE COMIENZO | SEMANA FIN | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | Marco metodologico | 1 | 4 | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Marco teorico | 1 | 4 | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | Estudio de mercado | 1 | 8 | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | Estudio legal y ambiental | 9 | 12 | | | | | | | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | Estudio administrativo | 9 | 13 | | | | | | | █ | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | Estudio financiero | 9 | 13 | | | | | | | █ | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | Entrega del proyecto | 13 | 16 | | | | | | | | | | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | Propuesta de investigación a realizar | 17 | 21 | | | | | | | | | | | | | | | █ | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | revisión y ajuste del proyecto | 21 | 22 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | █ | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | Entrega del 90% del proyecto | 23 | 24 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | █ | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 11 | ajuste de correcciones al 100% | 24 | 27 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | █ | █ | █ | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 12 | revisión de correcciones | 27 | 28 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | █ | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 13 | Entrega final del proyecto | 29 | 29 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | █ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Gráfica 27. DIAGRAMA DE GANTT NUTRY EYELASH

8. IMPACTOS

Impacto Económico: La producción y comercialización de este producto, es reducido en este mercado con poca participación en las estadísticas económicas; lo que no representa algo

negativo, si no que representa una oportunidad de negocio para participar en este mercado. La creación de esta empresa importa un impacto económico positivo, principalmente para la localidad de Fontibón al aumentar índices de productividad y creación de nuevas fuentes naturales.

Impacto Social: Con nuestro proyecto se pretende:

- Satisfacer necesidades básicas.
- Promover y procurar condiciones para el mejoramiento de las condiciones de vida.
- Desarrollo económico.
- Mercado laboral.
- Trabajo decente.

Impacto Ambiental: Este estudio va orientado a predecir y evaluar los efectos del desarrollo de una actividad sobre los componentes del ambiente natural, la cual se acoge a las correspondientes medidas preventivas, mitigantes y correctivas a los fines de verificar el cumplimiento de las disposiciones ambientales contenidas en la normativa legal vigente en el país.

9. CONCLUSIONES

La elaboración de este trabajo nos sirvió para aprender las pautas para elaborar un proyecto, para plantearlo, para realizar el producto de mercados, técnico y financieros necesario para la implementación.

Se identificó los ítems y pasos que debemos desarrollar al momento de querer dar a conocer nuestra idea.

Se estudió la necesidad de la comunidad con respecto al uso de nuestro producto del bálsamo para pestañas a base de mano de res “NUTRY EYELASH”.

Aunque este proyecto en este momento tan solo fue una experiencia para nuestra formación como profesionales, esperamos que algún día podamos implementar este conocimiento y hacer realidad nuestras ideas formando nuestra propia empresa.

10. PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES

- Con valores morales y principios éticos. Con autonomía intelectual que le permite ser un crítico constructivo y formular los cuestionamientos necesarios cuando sea indispensable.
- Tienen las capacidades de concentración para la resolución y búsqueda de salidas exitosas a problemas tiene cierto carisma o mística y esperanza respecto a su emprendimiento.
- Persona que se plantean continuamente nuevas propuestas, mejoras y oportunidades.
- Emprendedores con pasión por lo que hacen.
- Al emprendedor tiene que entusiasmarle lo que está llevando a cabo y creer en su proyecto ya que de ello también dependerá su éxito o fracaso.
- Debe tener una firme apuesta y defender con pasión su idea.

11. CIBERGRAFIA

Alcaldía mayor de Bogotá (2009) : Diagnóstico de los aspectos físicos demográficos recuperado de:
<http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/InformacionEnLinea/InformacionDescargableUPZs/Localidad%209%20Fontib%F3n/monografia/09%20Localidad%20de%20Fontib%F3n.pdf>

Secretaría de Planeación Distrital (2017) recuperado de:
<https://www.google.com.co/search?q=secretaria+de+planeaci%C3%B3n+distrita&oq=secretaria+de+planeaci%C3%B3n+distrita&aqs=chrome..69i57j0l5.9214j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

Bancolombia (2018) Proyecciones económicas a mediano plazo. Recuperado de:
<file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Tabla%20Macroecon%C3%B3micos%20Proyectados%20-%20Marzo%202018.pdf>

Invima (2018) Recuperado de:
<https://www.invima.gov.co/servicios-de-informacion-al-ciudadano/preguntas-frecuentes.html#cosm%C3%A9ticos>

Invima. (2018) Recuperado de: <https://www.invima.gov.co/index.php/tramites-y-servicios/tr%C3%A1mites.html?select1=2732&select2=2910#requisitos-generales>

Quiminet.com. (2017) Guía de estabilidad de productos cosméticos. Recuperado de: https://www.quiminet.com/articulos/guia-de-estabilidad-de-productos-cosmeticos-23131.htm?mkt_source=22&mkt_medium=3518700824&mkt_term=66&mkt_content=&mkt_campaign=1

<https://www.youtube.com/watch?v=ITIMiQv3rD4>

Cosmética a medida (2012) Los conservantes más utilizados en cosmética. Recuperado de:

<https://www.cosmeticamedida.com/2012/10/26/los-conservantes-mas-utilizados-en-cosmetica/>

La vanguardia (2016) 12 cosas que debes saber sobre los parabenos. Recuperado de:

<http://www.lavanguardia.com/de-moda/belleza/20151222/30979713014/parabenos.html>

Salario Mínimo (2018) ¿Cuánto cuesta realmente un trabajador con un salario mínimo en Colombia 2018? Recuperado de: <https://salariominimo2018colombia.com/cuanto-cuesta-realmente-un-trabajador-con-un-salario-minimo-en-colombia-2018/>

Tomado de:

https://www.google.com.co/search?q=imagenes+de+volanteo&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ved=2ahUKEwiP4M_ZnMDaAhXQwVkKHRXrCHgQ7A16BAgAEEY&biw=1366&bih=6

<https://www.google.com.co/search?q=imagenes+de+p%C3%A1ginas+web&oq=imagenes+de+p%C3%A1ginas+web&aqs=chrome..69i57j0l5.11239j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

https://www.google.com.co/search?biw=1366&bih=613&tbm=isch&sa=1&ei=i4HVWtbsHa-J5wK2-bT4Bw&q=Distribuci%C3%B3n&oq=Distribuci%C3%B3n&gs_l=psy-ab..0110.94885.98706.0.100594.12.9.0.3.3.0.122.814.4j4.8.0....0...1c.1.64.psy-ab..1.11.824...0i67k1.0.Qzk5fKiGsuM

<https://www.youtube.com/watch?v=di-dxwQF198>