



Sistematización del fortalecimiento de experiencias en la empresa ABELMAR durante la
práctica profesional 2022-1

Liseth Valentina Méndez Barragán

Id: 622051

Corporación Universitaria Minuto de Dios
Vicerrectoría Regional Tolima y Magdalena Medio
Sede Ibagué (Tolima)
Programa Administración de Empresas
octubre de 2022

Sistematización del fortalecimiento de experiencias en la empresa ABELMAR durante la
práctica profesional 2022-1

Liseth Valentina Méndez Barragán

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de Administrador de Empresas

Asesor(a)

Laura Rita Gómez

Docente

Corporación Universitaria Minuto de Dios
Vicerrectoría Regional Tolima y Magdalena Medio
Sede Ibagué (Tolima)
Programa Administración de Empresas
octubre de 2022

Dedicatoria

Le dedico el resultado de este trabajo y emprendimiento a Dios por permitirme culminar con éxito y brindarme la fuerza necesaria para continuar en todo momento.

A mis padres Abel y Marina quienes me ayudaron desde el primer día con sus conocimientos, apoyo moral, emocional, empeño, amor, cuidados, además de creer en mí y que aún después de su fallecimiento me han guiado para ser perseverante conmigo misma, a tener fuerzas para continuar, afrontar las dificultades con sabiduría, persistencia, y sobre todo la voluntad de realizar las cosas y seguir adelante.

A mi sobrina Melany por ser la persona que después del fallecimiento de mis padres ha estado brindándome apoyo moral y que ha permanecido en mis crisis.

A mis amigas Paula y Yulieth por pasar a mi lado momentos tan complicados de tristeza, me han dado consejos y ayudado a superar las cosas.

Agradecimientos

Gracias a Dios por permitirme llegar hasta este punto.

Gracias a mis padres por las noches de desvelo que estuvieron brindándome compañía, gracias por llenarme de esperanza para estudiar esta carrera y confiar en mi talento y ser, gracias por enseñarme que si se puede lograr todo lo que uno se proponga.

Gracias a la tutora Laura Rita Gómez por primeramente escucharme y brindarme consejos, luego ayudarme a continuar con mi carrera y estar pendiente de mi proceso, por la paciencia y constancia.

Gracias al tutor Javier Mauricio Rodríguez por sus aportes profesionales, palabras de aliento y seguimiento en mi proceso de trabajo.

Gracias a todos los que no están en este plano terrenal y que hicieron parte de mi vida, y me ayudaron a que esta meta se esté volviendo realidad.

Tabla de contenido

Listas especiales (figuras y apéndices).....	7
Lista de tablas.....	8
Resumen	9
Introducción	10
1. Descripción de la organización	11
1.1 Perfil sociodemográfico	11
1.2 Filosofía organizacional o corporativa.....	13
1.2.1 Misión	13
1.2.2 Visión	13
1.2.3 Políticas de la organización.....	13
1.2.4 Valores corporativos	14
1.3 Análisis del sector productivo	15
1.4 Diagrama o mapa de procesos.....	18
2. Diagnóstico de la organización en SST.....	21
2.1 Cumplimiento de los requisitos legales.....	21
2.1.1 Accidentalidad laboral	21
2.1.2 Enfermedades laborales	22
2.1.3 Ausentismo laboral.....	22
3. Propuesta de intervención	23
3.1 Objetivo general	23

3.2 Objetivos específicos.....	23
3.3 Descripción detallada de la propuesta de intervención	23
4. Cronograma.....	27
5. Presupuesto.....	28
<i>Nota.</i> Costo del equipo de oficina	29
<i>Nota.</i> Lista de los gastos en materiales por cada servicio prestado.....	29
6. Lecciones aprendidas	39
7. Recomendaciones adicionales (asociadas a la propuesta)	45
8. Referencias.....	46
Referencias.....	46
Anexos.....	47

Listas especiales (figuras y apéndices)

Figura 1.....	12
Figura 2.....	13
Figura 3.....	15
Figura 4.....	16
Figura 5.....	16
Figura 6.....	17
Figura 7.....	18
Figura 8.....	19
Figura 9.....	20
Figura 10.....	21
Figura 11.....	25
Figura 12.....	26
Figura 13.....	26
Figura 14.....	43
Figura 15.....	44
Figura 16.....	47
Figura 17.....	47
Figura 18.....	48
Figura 19.....	49

Lista de tablas

Tabla 1.....	27
Tabla 2.....	28
Tabla 3.....	29
Tabla 4.....	29
Tabla 5.....	30
Tabla 6.....	31
Tabla 7.....	32
Tabla 8.....	32
Tabla 9.....	33
Tabla 10.....	34
Tabla 11.....	35
Tabla 12.....	36
Tabla 13.....	37
Tabla 14.....	38

Resumen

Este trabajo es una sistematización realizada a mi práctica profesional donde se tuvieron en cuenta algunos aspectos importantes que me ayudaron al fortalecimiento de la empresa, se abordaron temas de promoción, mercado, procedimientos, mejoras del local, financieros, lo que le permitió a ABELMAR un orden y desarrollo en sus procesos, acceder a marketing para mayor publicidad y aumento de clientes.

Introducción

En la actualidad la industria de la belleza, hablamos de cosméticos, tratamientos faciales, cuidado personal, perfumería, entre otras en Colombia ha aumentado su crecimiento y se estima a futuro 2024 crezca un 14% más, esto también es debido a las consecuencias de rutina que dejó la pandemia, porque tanto hombres como mujeres han incrementado el tiempo, esfuerzo y dinero en el cuidado de la piel.

Rovira es un pueblo poco desarrollado, por lo que la belleza no era un tema muy fuerte allí, aunque fuera un tema relevante en ciudades, es ahí donde nace la oportunidad y el problema, oportunidad de dar a conocer nuevas técnicas de belleza y/o un servicio nuevo y problema porque no se sabía cuánto tardaría en dar resultados y/o si los daría satisfactoriamente, el sector belleza nos brinda por medio de la apariencia física una forma de comunicación no verbal y nos permite observar un poco como son las personas en cuanto su aseo, personalidad, entre otras.

Este interés se da para permitir que las mujeres y hombres nos movamos de acuerdo con el tiempo, evolucionar y descubrir todo lo que se puede lograr cuando se tiene confianza, y cuando se está dispuesta(o) a arriesgar para ganar experiencias.

En el ámbito académico permitió realizar estudios económicos, encuestas, aquello que nos permitiera conocer que personas estarían dispuestas a utilizar los servicios, cuanto sería el monto del servicio dependiendo los ingresos económicos, la utilidad que generaría para ABELMAR, entre otras.

Nos permitió en la parte profesional y laboral crecer en conocimientos, nuevos conceptos, conocer la realidad de un emprendimiento, la disciplina, la responsabilidad, las ganas y voluntad que se quiere y deber tener para salir adelante.

1. Descripción de la organización

1.1 Perfil sociodemográfico

Rovira reconocida popularmente como Encanto de Manantiales, tiene una población de 35 mil habitantes, es un municipio colombiano ubicado en el centro del departamento del Tolima, su territorio en su mayor parte es montañoso

La empresa ABELMAR dedicada a la belleza prestando servicio de extensiones de pestañas pelo a pelo, diseño de cejas semipermanente, lifting de pestañas, fue creada en el año 2021 por Liseth Valentina Méndez Barragán en un pueblo llamado Rovira Tolima donde eso fue revolucionario porque eso no se había visto antes en ese lugar, el inicio fue en poco duro mientras se daba a conocer estas técnicas, ya con el pasar de los días y los meses se fue haciendo reconocida y obteniendo cada vez más clientes, ya para el 2022 incluí el servicio de laminado de cejas, realizando más marketing y llegando a más personas que son de los alrededores del municipio como las veredas.

✚ ¿A qué grupo de Sisbén pertenecen las personas de la muestra?

Figura 1

Grupo Sisbén



Nota. Según gráfico del Sisbén encontramos los habitantes distribuidos de manera porcentual según las condiciones económicas, el 53% es para las personas con menor capacidad de generar ingresos se puede decir que porcentaje bajo, con el 39% el porcentaje medio, con 7% porcentaje alto, en todas las proporciones hay personas que utilicen los servicios de ABELMAR.

1.2 Filosofía organizacional o corporativa

Nos permite la realización de la misión y visión de ABELMAR por medio de los propósitos que se quieren lograr a través de los servicios que se prestan.

1.2.1 Misión

Somos ABELMAR extensiones donde transformamos tu mirada para que luzcas impactante, creas en ti y te des cuenta de todo lo que vales, por medio de nuestros servicios de excelente calidad, con atención personalizada permitiéndonos rebasar las perspectivas de los clientes.

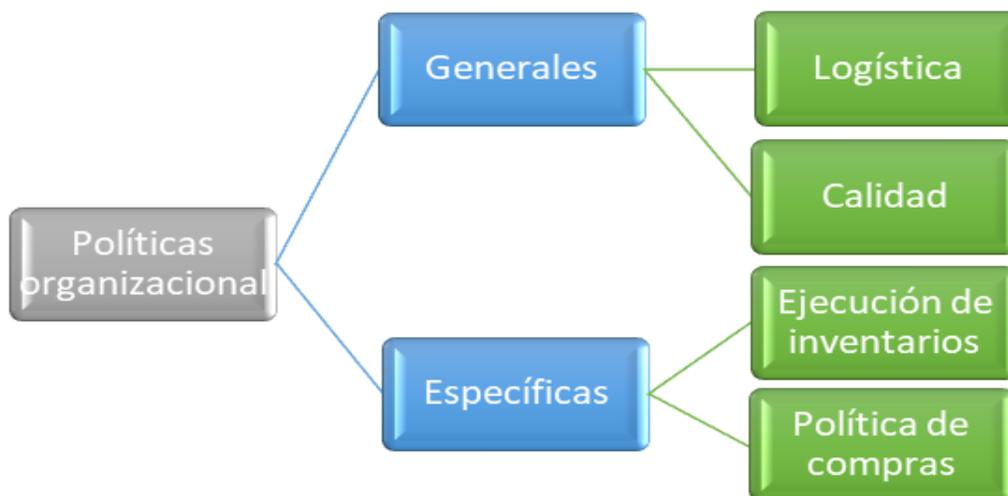
1.2.2 Visión

Convertirnos en la empresa más grande de belleza en Rovira Tolima y hacer de ABELMAR un sitio lleno de servicios y comodidades para nuestra gente, siendo amables y demostrando que cuando hay amor propio todo se puede lograr, como empresa estar siempre a la vanguardia de nuevas tendencias y moda.

1.2.3 Políticas de la organización

Figura 2

Políticas de la organización



Nota. Las políticas que la empresa ABELMAR en generales encontramos la parte logística que es el abastecimiento de los insumos, todas las clientes deben estar agendadas, confirmación

de las citas, la calidad no es negociable, se ofrece política de garantía durante los primeros 5 días. Políticas específicas la ejecución de inventarios para el control de insumos el cual permite la satisfacer las necesidades de los clientes, la política de clientes la cual le permite a ABELMAR abastecerse con los productos y/o insumos de la mejor calidad, definir las condiciones de entrega, el pago que se hace por medio de transferencias.

1.2.4 Valores corporativos

Son principios fundamentales con los que se definen los criterios de la empresa con respecto a la forma de trabajo, comportamiento de la empresa, que influyen en el público objetivo

- ✚ Diferencia: ABELMAR se diferencia de la competencia, por la calidad, la satisfacción de los clientes y la entrega al trabajo.
- ✚ Aprendizaje: ABELMAR estar atento a nuevas tendencias y capacitaciones que le permiten el incremento de sus servicios.
- ✚ Responsabilidad: ABELMAR cuenta con agenda para cada cliente lo que lo hace oportuno y eficiente, porque le da a cada cliente su valor y atención personalizada.
- ✚ Calidad: ABELMAR utiliza los mejores productos y/o insumos lo que le permite a la empresa mayor rendimiento y durabilidad, y se ve reflejado en la satisfacción de los clientes, acompañado con la mejor atención y servicio.
- ✚ Mejora: ABELMAR permanece en continua observación tanto en el proceso de montaje, como en lo logístico lo que le permite a la empresa identificar posibles errores, y aumentar la eficiencia productiva.
- ✚ Satisfacción: Es lo que se ve reflejado en los clientes cuando ABELMAR presta sus servicios de gran calidad y atención personalizada, lo que nos permite la fidelización de los clientes al superar las expectativas que ellos tienen.

- ✚ **Empatía:** Es la suficiencia con que cuenta ABELMAR para ponerse en el lugar de los clientes, cuando intentan desahogarse sobre los problemas y/o dificultades con que llegan a las instalaciones de trabajo o prestación de los servicios, lo que nos brinda una mejor comprensión de su comportamiento, sentimientos y el mayor trato que se debe tener.

1.3 Análisis del sector productivo

Mi sector es el terciario o sector servicios incluye toda actividad que produce un beneficio intangible, que no se puede almacenar, de corta duración y de la que no se puede adquirir propiedad. También se puede decir que al sector servicios corresponden todas las actividades que no forman parte de la agricultura y de la industria.

Sector servicios es uno de los rubros más importantes de la composición del PIB, especialmente, cuando nos referimos a las economías de países desarrollados, pero también en las economías en desarrollo. (Economipedia, 2022)

Figura 3

Sector servicios

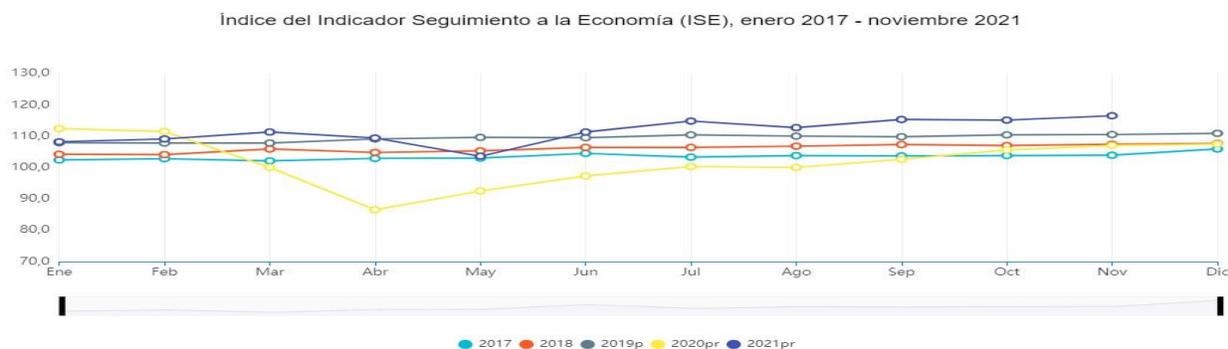


Nota. Principales características del sector servicios, tomado de: <https://economipedia.com/wp-content/uploads/Sector-servicios-1-3.png>

El Indicador de Seguimiento de la Economía en noviembre de 2021 se ubicó por encima de los niveles de cuatro (4) años anteriores para el mismo mes. Esto sigue reflejando el impulso de la economía de Colombia después de las medidas de reactivación.

Figura 4

Índice de indicador seguimiento 2017



Nota. Noviembre de 2021, es el primer mes con el mejor rendimiento del ISE desde el 2017.

Figura 5

Indicador de seguimiento a la Economía 2020



Nota. El sector terciario fue el de mayor crecimiento en noviembre de 2021, aumentó 10,5% respecto al mismo período de 2020 y, por lo tanto, su comportamiento afecta directamente al Indicador de seguimiento de la economía.

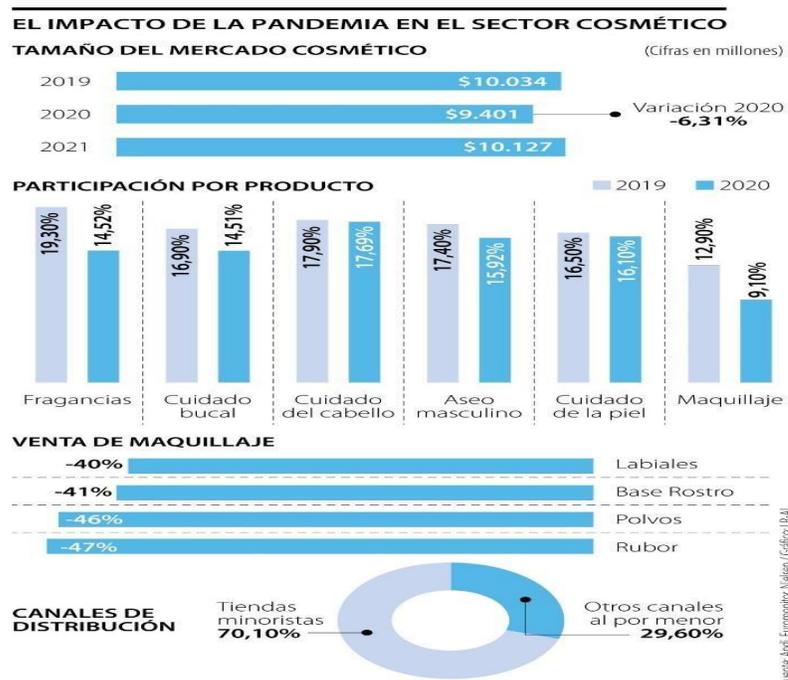
Específicamente del sector servicio el servicio de estética la industria de la belleza en Colombia prevé

cerrar 2021 con una facturación igual o superior a los niveles previos a la pandemia, hasta los 6000 millones de dólares. El país prevé además un crecimiento de al menos un 14 % en la industria hasta 2024, es decir, la tendencia de este sector va hacia arriba, aumentando y de acuerdo a las investigaciones de los análisis su comportamiento es bueno. (comercio, 2022)

Justifica montar una empresa de belleza a corto, mediano y largo plazo ya que las personas en la pandemia aprendieron al cuidado personal, por lo que es requerido cada vez este sector los márgenes de beneficio para las empresas de maquillaje están en un promedio del 40% y pueden llegar hasta el 80%, entre otros beneficios. (Dumashe, s.f.)

Figura 6

Impacto de la pandemia



Nota. El gráfico nos representa el tamaño, participación y venta de cosméticos en el mercado.

Tomado de:

https://img.lalr.co/cms/2021/01/29171637/Emp_ImpactoSectorCosmetico_p11_Sabado.jpg

Figura 7

Proyección de crecimiento



Nota. El gráfico nos brinda de análisis un crecimiento solido en la parte de industria de comercio, ventajas que nos permite emprender en este sector. Tomado de:

<https://www.dumashe.com/wp-content/uploads/2020/10/Capturamaquillaje1.jpg>

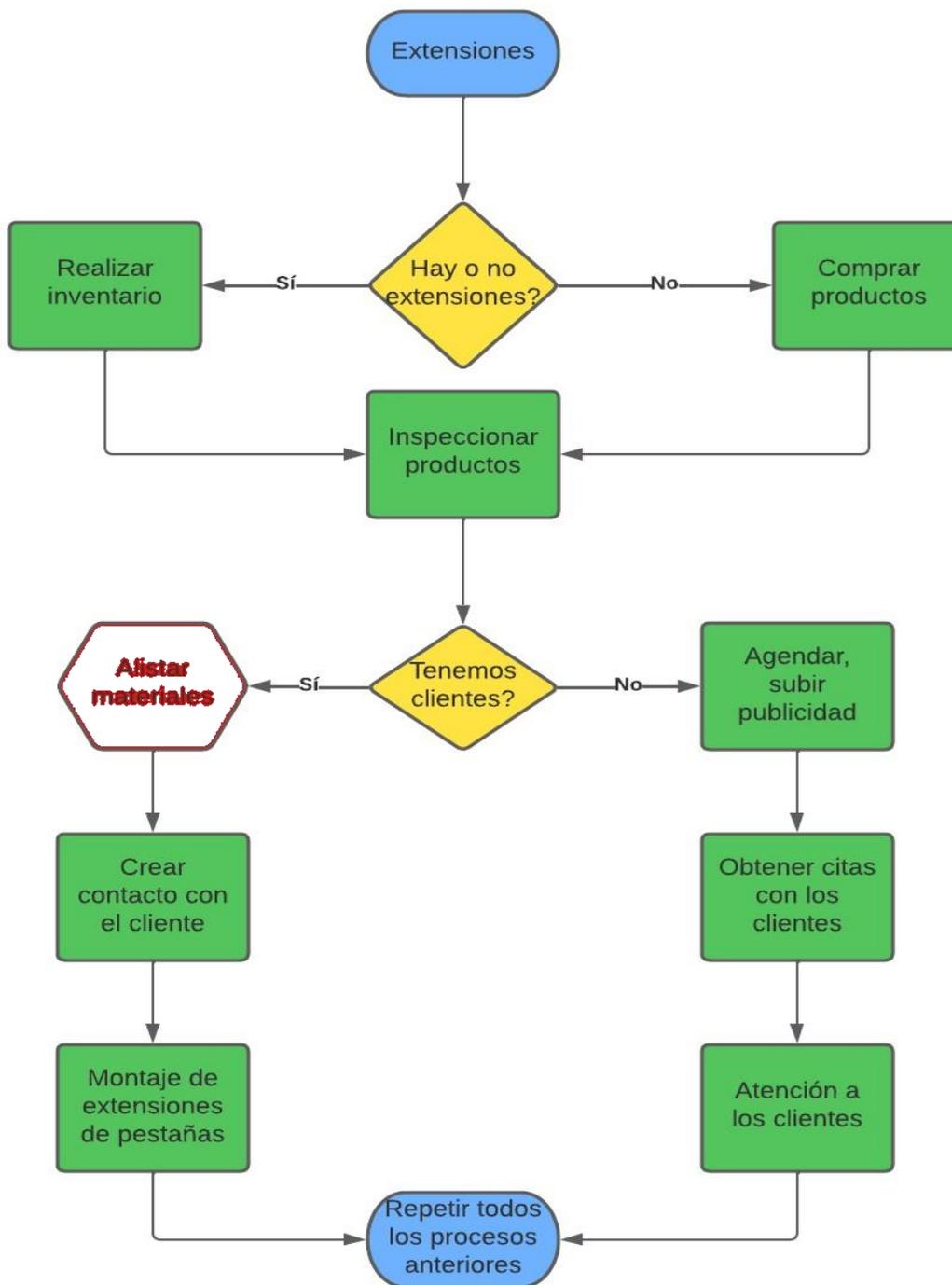
1.4 Diagrama o mapa de procesos

El diagrama de procesos o diagrama de flujos permite la programación de actividades de una empresa, la toma de decisiones, y para ABELMAR le ha sido de ayuda en la identificación de actividades donde debe tener opciones y/o estrategias para las posibles soluciones.

El Diagrama nos muestra cuales son las actividades que se realizan, con los insumos, el manejo de clientes, y las etapas que se deben pasar, para realizar un buen trabajo y un seguimiento continuo de mejora.

Figura 8

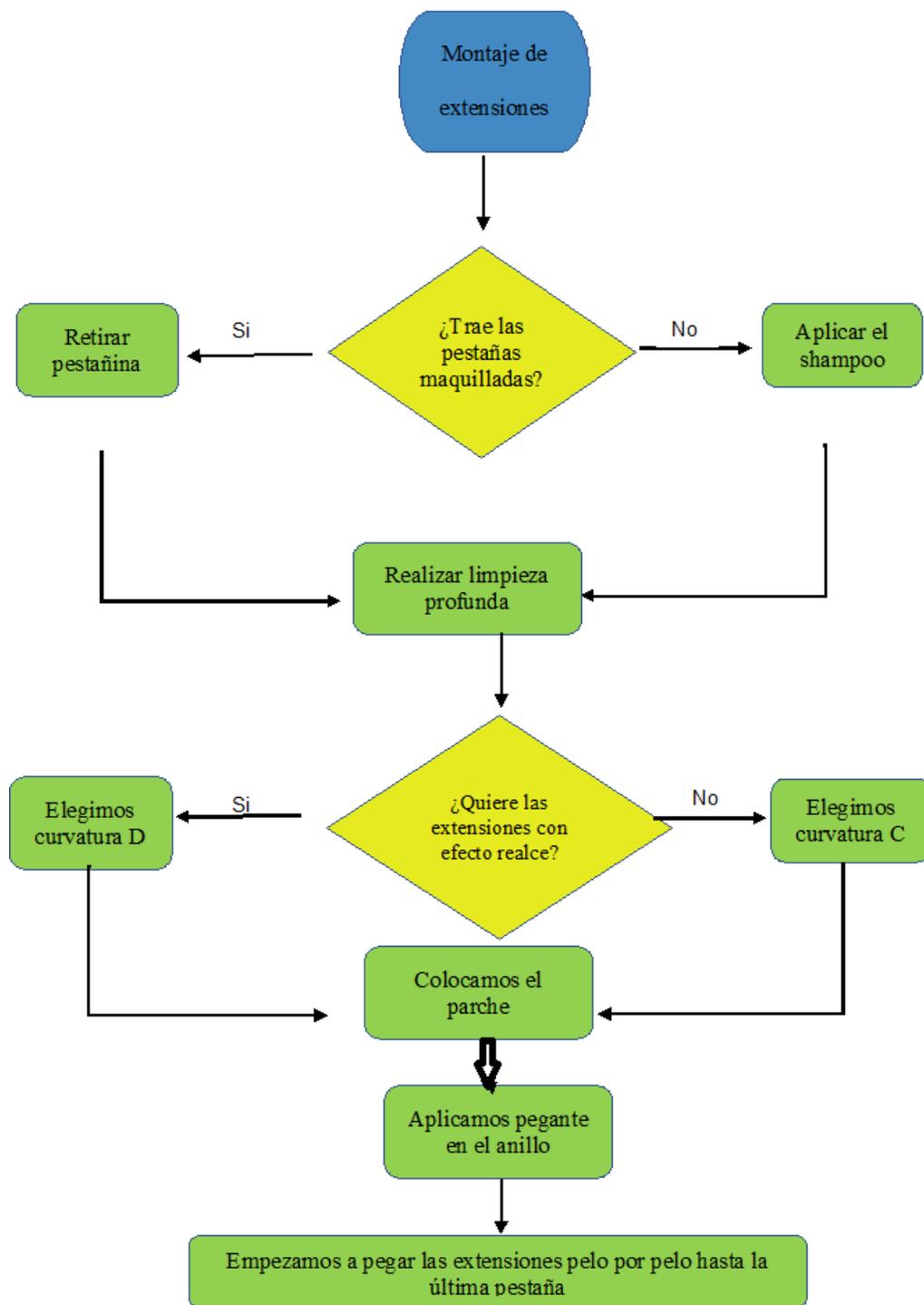
Diagrama de extensiones



Nota. Representación de un proceso de servicio en extensiones de pestañas.

Figura 9

Diagrama de montaje



Nota. Representación del proceso de montaje de las extensiones con cada cliente.

2. Diagnóstico de la organización en SST

2.1 Cumplimiento de los requisitos legales

✚ El ejercicio de los servicios personales de estética/cosmetología está enmarcado en la Ley 711 de 2001 la cual reglamenta la ocupación de la cosmetología.

✚ Los requisitos para la apertura y funcionamiento de cualquier establecimiento de belleza, están establecidos en el título VIII de la Ley 1801 de 2016, por la cual se expide el código nacional de policía y convivencia.

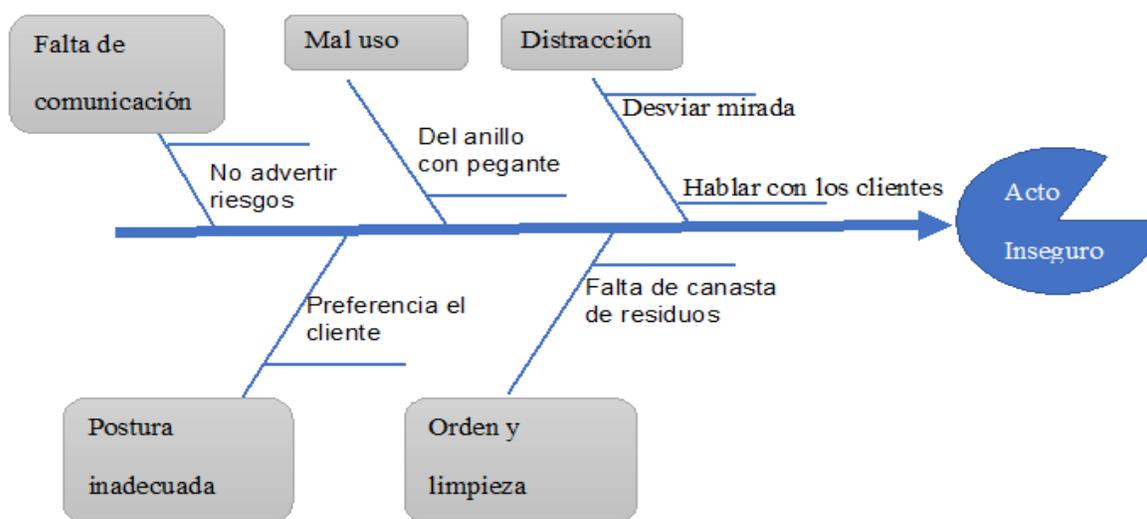
✚ Resolución 2827 de 2006: por la cual se adopta el Manual de bioseguridad para establecimientos que desarrollen actividades cosméticas o con fines de embellecimiento facial, capilar, corporal y ornamental. (Peluquería).

✚ Pegante Lady Black: Aprobado para uso médico según la norma ° ISO 12-Q-0263-00.

2.1.1 Accidentalidad laboral

Figura 10

Espina de pescado



Nota. En la empresa ABELMAR no se ha encontrado accidentalidad laboral, pero si puede ocurrir algún accidente o correr algún riesgo sino estamos atentos en lo que hacemos.

2.1.2 Enfermedades laborales

Clasificación de riesgos:

- ✚ Biomecánicos: Postura, movimiento repetitivo.
- ✚ NTP 164 colas y adhesivos

2.1.3 Ausentismo laboral

Es poco el ausentismo laboral, y si se presenta es de forma personal o educativa, es decir, puede ser por temas de salud, o capacitaciones que permitan mayor eficiencia en los servicios prestados y mejora de técnicas que estén de moda, sin embargo, se mitiga este impacto de ausentismo reagendando citas, avisando por medio de los medios de marketing la fecha que no haya atención.

3. Propuesta de intervención

3.1 Objetivo general

- ✚ Presentar el fortalecimiento de experiencias en la empresa ABELMAR durante la práctica profesional 2022-1

3.2 Objetivos específicos

- ✚ Ejecutar la puesta en marcha en los procesos administrativos y financieros.
- ✚ Implementar las estrategias de marketing enfocadas a posicionamiento de clientes.
- ✚ Desarrollar las mejoras locativas.
- ✚ Realizar un estudio de mercado

3.3 Descripción detallada de la propuesta de intervención

La empresa ABELMAR nace en el momento en que la dueña y administradora se queda sin padres y por eso ABELMAR esta designado para nombre de la empresa. ABELMAR empieza a realizar domicilios haciendo montaje de pestañas pelo a pelo y cejas semipermanente, primero para darse a conocer en el pueblo las amigas le sirvieron de clientas por lo que los precios eran bajos, luego a las chicas les preguntaban que quien hacia ese trabajo y recomendaban a ABELMAR, y así fue que poco a poco se dio a conocer este servicio en el pueblo, lo cual fue un auge ya que este trabajo no era conocido en Rovira, ABELMAR siguió con domicilios y comprando solo los materiales necesarios para el mes, no se llevaba inventario, registro de compras, registros financieros ni nada, hasta el momento en que se inició las prácticas profesionales por medio de emprendimiento productivo.

Esta práctica se inicia dándole perfil al proyecto, buscando posibles problemas, necesidades u oportunidades con las que ABELMAR pudiera contar, la practica le permitió a la empresa realizar la misión, visión, valores, el horizonte de esta empresa,

irla formalizando progresivamente, seguido se realiza el estudio del mercado, el cual les permitió analizar sector, que tan favorable es el sector belleza en este pueblo, que ventajas tendría de crecimiento, la competencia, la innovación, los precios tanto de los productos como del servicio, como se mencionó ABELMAR solo realizaba domicilios, pero luego de en la práctica hacer el estudio técnico, es decir, analizar la localización, los equipos o maquinarias que se necesitarían para tener un local, los costos de producción, el plan de producción, la empresa se propuso a ampliar sus servicios, y a tener su propio lugar de trabajo, por lo que se realizaron capacitaciones para ofrecer más servicios y estar atentos a las nuevas modas o tendencias en el sector belleza, el crecimiento de la empresa se dio seguido de conocer todas esas técnicas de desarrollo, por lo que la empresa instalo su local, con camilla, butaco, sillas, mesa de soporte, ya siendo más formal, se recurrió a las técnicas de marketing, hacer publicidad no solo voz a voz, sino por medio de las redes sociales, fotos y videos, tarjetas, póster, lo que permitió el incremento de clientes y más capacitación para brindar más servicios. Actualmente el proceso de marketing se desarrolla en Facebook, Instagram, WhatsApp Lo que también ha permitido ampliar la base de clientes pasando de 100 citas por mes a 150 que se manejan actualmente y algunas que se realizan el procedimiento para eventos casuales.

Algunas clientes dependiendo del procedimiento que se hayan hecho debe recurrir al servicio 2 veces al mes.

El análisis de la información financiera sirvió para saber con que dinero se contaba para realizar las mejoras, saber los ingresos que produce la empresa y saber que gastos genera la misma, llevar el control de inventarios, de clientes, y las ganancias que esta produciendo la empresa.

Se realizó un estudio de mercado abordando temas sobre el sector al que pertenece este trabajo y como son los indicadores de crecimiento para el futuro, se estudió la competencia directa e indirecta, así saber a que nos enfrentamos, se realizó entrevistas a las personas para conocer el mercado al que íbamos a llegar, encuestas acerca de los estratos a los que pertenecen, si habían escuchado antes de este servicio, si estarían dispuestos a conocer los servicios que se prestan, entre otros.

Estrategias que se implementaron es el marketing, estrategia de líder de bajo costo, productos de calidad.

Encuesta

- 1) ¿Hasta qué punto nuestros productos y servicios superaron tus expectativas?

Figura 11

Expectativas del cliente



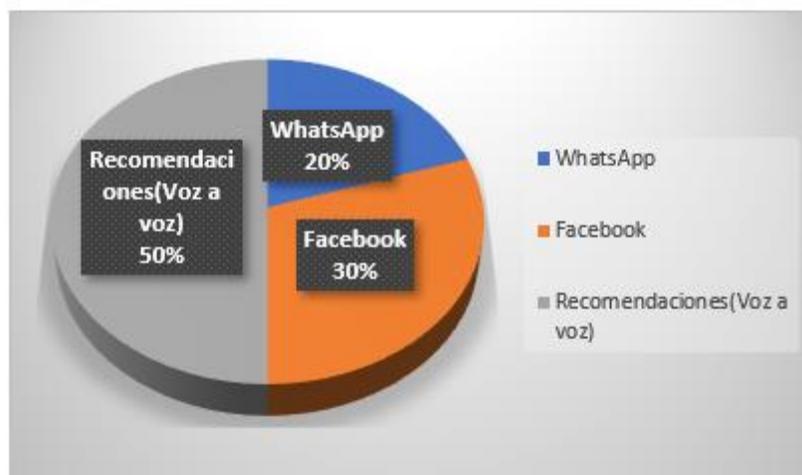
Nota. El gráfico nos muestra que los clientes están satisfechos con el servicio, superamos las expectativas de los clientes la fiabilidad que les brinda la empresa los hace clientes y las posibilidades de crecer son las mejores.

- 2) ¿Si cuentas con la posibilidad de mantener tu mirada impactante, intensa y siempre con efecto pestañina y curvatura lo intentarías?

Figura 12*Posibilidades*

Nota. El gráfico nos muestra que las posibilidades de prestar nuestros servicios son altas, con respecto a aquellas que aún no se deciden.

3) ¿Porque medio nos encontraste?

Figura 13*Probabilidades*

Nota. Las probabilidades de ser encontrados son por medio de las recomendaciones de clientes satisfechos con nuestros servicios, esta encuesta se hizo antes de implementar las técnicas de marketing por consiguiente nos permite deducir que las probabilidades de clientes aumentaran.

4. Cronograma

Tabla 1

Cronograma

Mes	Actividad	Descripción
Febrero	Introducción de la práctica	Realizamos la contextualización de lo que vamos a hacer en la práctica y lo que se quiere lograr con la empresa.
Marzo	Definición de los objetivos	Recopilación de ideas y definición de objetivos.
Abril	Estudio de mercado	Realizamos recolección y análisis de información sobre el sector al que pertenece la empresa.
Mayo		
Junio	Estudio de parte financiera, balances, rentabilidad, administración	Ejecutamos el valor de las necesidades y requerimientos de la empresa, los equipos que se precisan para las actividades de la empresa, costo estándar por servicios, plan de compras, mano de obra, costos indirectos, gastos de administración, inversión inicial, estado de resultados, flujo de caja.
Julio	Organización y compra de maquinaria y equipo	Se ejecutó el ordenamiento del lugar donde se instalaría el equipo de trabajo de la empresa para una mejor prestación de los servicios, compra de camilla, butaco, silla, espejo, carrito organizador
Agosto	Uso marketing	Expansión con las redes sociales, tarjetas, folletos, para mayor reconocimiento de la empresa.
Septiembre	Incremento de clientes	Gracias a la publicidad por redes sociales más personas hicieron uso de nuestros servicios y quedaron satisfechas.
Octubre	Capacitación de nuevas tendencias	Se incremento los servicios gracias a capacitaciones que se realizaron sobre nuevas técnicas de belleza.
Noviembre	Iluminación	Establecer mejor claridad, ya que ABELMAR está atendiendo clientes en la noche, por lo que cambiara la luz tradicional por luz led.
Diciembre	Trabajo y mejora continua	Estimación de incremento de clientes por la temporada decembrina, por lo que ABELMAR debe estar en continuo control sobre los servicios que presta, los insumos que usa y tener en cuenta las opiniones y/o comentarios de los clientes para mejor satisfacción y eficiencia. Realizar el estado de balance y estado de resultados de todo el año

Nota. Descripción de actividades realizadas durante la práctica, las enseñanzas y experiencias.

Realizamos también encuestas para conocer como nos ven en el mercado y el posicionamiento que llevamos.

5. Presupuesto

De los siguientes aparatos de maquinaria y equipos de los cuales se les realizó el presupuesto para dar inicio al local, solo la mesa y el carrito organizador no se hizo la compra, de resto se compró todo para iniciar el local, lo que me permitió mayor estabilidad laboral y crecimiento de clientes, ya que no tenía que estarme desplazando y perdiendo tiempo que lo podría utilizar en el montaje de otra cliente.

Tabla 2

Necesidades y requerimientos

MAQUINARIA Y EQUIPO	COSTO
Adecuación del local	250,000
Camilla	320,000
Escalerilla	80,000
Butaco giratorio	120,000
Espejo	50,000
Carrito organizador	150,000
Mesa	200,000
Celular	500,000
Total maquinaria	1.670.000

Nota. Descripción de los equipos que se necesitan para el local

Tabla 3*Equipos de oficina*

EQUIPO DE OFICINA	COSTO
Computador	1.800.000
Muebles y Enseres	400,000
Total Equipo de oficina	2.200.000

Nota. Costo del equipo de oficina

Tabla 4*Costo Estándar por servicio prestado de pestañas*

Estos costos son el resultado de lo aplicado en la practica los cuales me han permitido saber que cantidad de productos y/o insumos gastaba ABELMAR por cada servicio, y económicamente saber cual era el gasto con cada producto para saber sise estaba o no generando desperdicio.

ESTANDAR DE MATERIALES POR UNIDAD	
Extensión	1.600
Cepillo	1.200
Parche	1.200
Pegante	1.500
Anillos	1.000
Shampoo	750
Pañito	100
Cinta	150
Sellante	500
Total insumos	8.000

Nota. Lista de los gastos en materiales por cada servicio prestado.

Tabla 5*Plan de compras*

El plan de comprar ha servido para dar de cuenta la cantidad de clientes que maneja, e insumos que se gasta en determinado tiempo, en el momento ABELMAR esta haciendo uso de este estudio para las compras de los insumos, teniendo en cuenta que los servicios han variado.

Insumos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad	608	638	670	704	739
Costo	8.000	8.320	8.653	8.999	9.359
Costo Insumos promedio por servicio de pestañas	4.864.000	5.311.488	5.800.145	6.333.758	6.916.464

Nota. Para la proyección se tuvo en cuenta un 4% de incremento como se presenta en la tabla.

Tabla 6*Mano de obra*

Para cumplir con el objeto social de la empresa, se tendrá una estilista la cual se le cancelará la mita del salario mínimo mensual legal vigente

LIQUIDACION SUELDO VALOR				
SUELDO	1,000,000			
TRANSPORTE	117,172			
TOTAL SUELDO	1,117,172			
PRESTACIONES SOCIALES	COSTO %	BASE DE LIQUIDACIÓN		TOTAL
CESANTÍAS	8.33	1,117,172		93,060
INTERESES CESANTÍAS	1.00	1,117,172		11,172
PRIMA	8.33	1,117,172		93,060
VACACIONES	4.16	1,000,000		41,600
TOTAL PRESTACIONES SOCIALES				238,893
SEGURIDAD SOCIAL	COSTO %	BASE DE LIQUIDACIÓN		TOTAL
SALUD	8.5	1,000,000		86,000
PENSION	12	1,000,000		120,000
RIESGOS LABORALES	4.050	1,000,000		43,500
TOTAL				248,500
APORTES PARAFISCALES	COSTO %	BASE DE LIQUIDACIÓN		TOTAL
SENA	2	1,000,000		20
BIENESTAR FAMILIAR	3	1,000,000		30
CAJA DE COMPENSACIÓN	4	1,000,000		40
TOTAL				90
RESUMEN SUELDO MES				
SUELDO	1,000,000			
TRANSPORTE	117,172			
PRESTACIONES SOCIALES	238,893			
SEGURIDAD SOCIAL	248,500			
APORTES PARAFISCALES	90,000			
TOTAL	1,694,585			

Nota. Gasto en trabajador(a)

Tabla 7*Mano de obra proyectados*

PRESUPUESTO DE LA MANO DE OBRA	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
ESTILISTA	847,282	898,119	952,006	1,009,127	1,069,674
TOTAL MANO DE OBRA	847,282	898,119	952,006	1,009,127	1,069,674

Nota. El incremento de la mano de obra se hizo con el 6%

Tabla 8*Costos indirectos*

PROYECCIÓN DE LOS COSTOS INDIRECTOS					
COSTOS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Útiles de aseo	100,000	104,000	108,160	112,486	116,986
Dotación	300,000	312,000	324,480	337,459	350,958
Consumo de agua	100,000	104,000	108,160	112,486	116,986
Consumo de luz	150,000	156,000	162,240	168,730	175,479
Transporte de insumos	300,000	312,000	324,480	337,459	350,958
Reposición de utensilios	100,000	104,000	108,160	112,486	116,986
TOTAL	1,050,000	1,092,000	1,135,680	1,181,107	1,228,351

Nota. Incremento del 4% para años proyectados.

Tabla 9*Gastos de Administración*

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	MES	AÑOS				
		1	2	3	4	5
SUELDO DEL ADMINISTRADOR	847,282	10,167,387	10,574,083	10,997,046	11,436,928	11,894,405
ARRIENDO	200,000	2,400,000	2,496,000	2,595,840	2,699,674	2,807,661
SERVICIOS INTERNET	70,000	840,000	873,6	908,544	944,886	982,681
UTILES DE OFICINA	20,000	240,000	249,6	259,584	269,967	280,766
AMORTIZACIÓN INVERSIONES DIFERIDAS	23,333	280,000	280,000	280,000	280,000	280,000
DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA	13,917	167,000	167,000	167,000	167,000	167,000
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE OFICINA	18,333	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	1,192,866	14,314,387	14,860,283	15,428,014	16,018,455	16,632,513

Nota. Incremento del 4% para la proyección de gastos en los siguientes años.

Inversión inicial y fuentes de financiación

La inversión inicial se hará con los recursos propios de la persona a crear la empresa, que, sumando los productos del primer mes, necesidades y requerimientos, entre otras cosas nos da una inversión aproximadamente de \$16.728.051, dejando estimado un efectivo para el arranque para un mes de funcionamiento.

Tabla 10*Balance inicial*

BALANCE INICIAL	VALOR
INVERSIONES FIJAS	1,670,000
EQUIPO DE OFICINA	2,200,000
TOTAL INVERSIONES FIJAS	3,870,000
INVERSIONES DIFERIDAS	
COSTO DEL ESTUDIO	500,000
CAPACITACIÓN	300,000
GASTOS DE PRUEBA Y ENSAYO	600,000
TOTAL INVERSIONES DIFERIDAS	1,400,000
CAPITAL DE TRABAJO EFECTIVO	11,458,051
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	11,458,051
TOTAL BALANCE INICIAL	16,728,051

Nota. Total del balance inicial para el arranque del local bien estructurado

Tabla 11*Estado de Resultados*

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL					
CUENTAS	AÑOS PROYECTADOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	30,400,000	33,196,800	36,250,906	39,585,989	43,227,900
COSTO DE VENTA	6,366,082	6,870,049	7,416,570	8,009,374	8,652,527
GANANCIA BRUTA	24,033,918	26,326,751	28,834,336	31,576,615	34,575,373
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	14,314,387	14,860,283	15,428,014	16,018,455	16,632,513
GASTOS DE MARKETING	800,000	840,000	882,000	926,100	972,405
GANANCIA OPERACIONAL	8,919,530	10,626,468	12,524,322	14,632,060	16,970,455
GASTO POR IMPUESTO A LA GANANCIA 35%	3,121,836	3,719,264	4,383,513	5,121,221	5,939,659
GANANCIA	5,797,695	6,907,204	8,140,809	9,510,839	11,030,796

Nota. Es el resultado de las ganancias que nos brinda después del estudio

Tabla 12*Flujo de Caja*

El flujo de caja nos permite saber si ABELMAR tiene la capacidad de afrontar pagos, y estar al pendiente de todo, lo que nos arroja como resultado positivo que ABELMAR es apta en lo que hace, teniendo en cuenta que debemos estar atentos a cualquier cambio económico teniendo en cuenta los servicios que se prestan.

FLUJO DE CAJA					
CUENTAS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS					
INGRESOS POR VENTAS	30,400,000	33,196,800	36,250,906	39,585,989	43,227,900
TOTAL INGRESOS	30,400,000	33,196,800	36,250,906	39,585,989	43,227,900
EGRESOS					
PAGO GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	14,314,387	14,860,283	15,428,014	16,018,455	16,632,513
PAGO GASTOS DE MARKETING	800,000	840,000	882,000	926,100	972,405
PAGO DE COSTOS DE VENTA	6,366,082	6,870,049	7,416,570	8,009,374	8,652,527
PAGO IMPUESTO DE RENTA	-	3,121,836	3,719,264	4,383,513	5,121,221
TOTAL EGRESOS	21,480,470	25,692,167	27,445,848	29,337,442	31,378,666
FLUJO NETO DE EFECTIVO	8,919,530	7,504,633	8,805,058	10,248,547	11,849,234
SALDO INICIAL DE CAJA	11,458,051	20,377,581	27,882,214	36,687,272	46,935,819
SALDO FINAL EN CAJA	20,377,581	27,882,214	36,687,272	46,935,819	58,785,053

Nota. Ingresos y egresos proyectados para los siguientes 5 años

Tabla 13*Punto de Equilibrio*

Como su nombre lo indica el punto de equilibrio nos permite evaluar la rentabilidad de la empresa, es decir, cuando los ingresos y egresos están al mismo nivel, el calculo se puede realizar periódicamente y de este modo estar atentos a cambios o temporadas bajas que se puedan presentar y tener ya preparado el plan de contingencia.

Le ha servido ha ABELMAR en los meses de practica para saber el valor de los gastos fijos y variables y se espera darle un mejor uso de este calculo cuando la empresa genere mayores ingresos o gastos para tener todo bajo control.

	PUNTO DE EQUILIBRIO				
	AÑOS				
	1	2	3	4	5
COSTOS FIJOS					
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	14.314.387	14.860.283	15.428.014	16.018.455	16.632.513
COSTOS DE MARKETING	800.000	840.000	882.000	926.100	972.405
MANO DE OBRA	847.282	898.119	952.006	1.009.127	1.069.674
COSTOS INDIRECTOS LUZ	900.000	936.000	973.440	1.012.378	1.052.873
TOTAL COSTOS FIJOS	16.861.671	17.534.404	18.235.464	18.966.063	19.727.470
COSTOS VARIABLES					
INSUMOS	4.864.000	5.311.488	5.800.145	6.333.758	6.916.464
CONSUMO DE LUZ	150.000	156.000	162.240	168.730	175.479
TOTAL COSTOS VARIABLES	5.014.000	5.467.488	5.962.385	6.502.488	7.091.943
PUNTO DE EQUILIBRIO EN PORCENTAJE	66,42	63,23	60,21	57,33	54,59
PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS	20.192.027	20.991.726	21.825.169	22.693.800	23.599.129

Nota. Definición del momento en que los ingresos cubren los gastos.

Evaluación del proyecto

Al evaluar el proyecto este es viable, el valor presente neto es positivo, lo que indica que se recupera la inversión y adicional a ello se tendrán utilidades por \$3.312.298 y la tasa interna de retorno arroja un 42% superando ampliamente la DTF que ofrece por un certificado de depósito a término el 8% anual, con lo anterior se recomienda ejecutar el proyecto.

Tabla 14

Flujo de fondos

FLUJO DE FONDOS					
CUENTAS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS POR VENTAS	30,400,000	33,196,800	36,250,906	39,585,989	43,227,900
EGRESOS	21,480,470	22,570,332	23,726,584	24,953,929	26,257,445
GANANCIA	8,919,530	10,626,468	12,524,322	14,632,060	16,970,455
GASTO POR IMPUESTO A LA GANANCIA	2,854,250	3,400,470	4,007,783	4,682,259	5,430,546
GANANCIA	6,065,281	7,225,998	8,516,539	9,949,801	11,539,909
AMORTIZACIÓN DE INVERSIONES DIFERIDAS	280,000	280,000	280,000	280,000	280,000
DEPRECIACIÓN	387,000	387,000	387,000	387,000	387,000
FLUJO DE FONDOS	6,732,281	7,892,998	9,183,539	10,616,801	12,206,909
VALOR PRESENTE NETO	\$3,312,298.63				
TASA INTERNA DE RETORNO	42%				

Nota. Flujos de entradas y salidas de caja

6. Lecciones aprendidas

Lo que aprendí durante la práctica profesional en la parte administrativa, financiera, contable, primeramente, a llevar a cabo los conocimientos adquiridos en la parte teórica durante todos estos años ponerlos en práctica en la realidad con el emprendimiento que en ese momento llevaba.

La administración me permitió darle el sueldo requerido por mi trabajo y no solo recibir el dinero y no llevar cuentas.

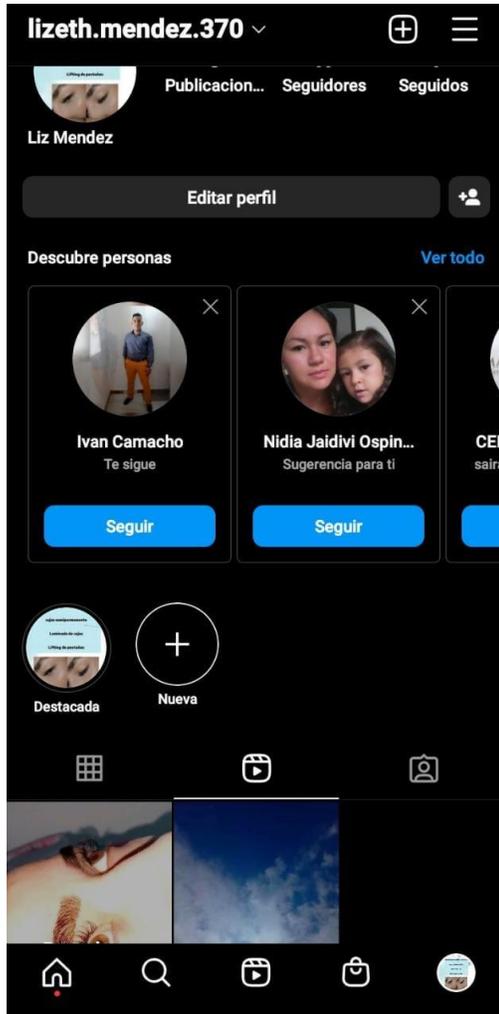
La contabilidad y finanzas me permitieron proponerme la meta del local después de realizar los cálculos de lo que podía generar un sitio estable, el buen manejo de dinero, las inversiones que podía hacer, la utilidad que iba a generar.

El marketing me ayudó para aumentar con los clientes, gracias a las promociones que se hacen en las redes sociales, y la expansión de posicionamiento que nos permiten estas.

La primera tarjeta que hice cuando realizaba domicilios es esta:



Redes sociales: Ahora la publicidad la se realiza a través de Instagram, Facebook, Tik tok, WhatsApp, y las recomendaciones del voz a voz, videos mostrando el trabajo que se realiza el antes y el después.



Link de videos de promoción en las redes sociales:

https://drive.google.com/file/d/1LNHoi9miB-zCLQ2kj4msqBjr4_u2olwe/view?usp=share_link

https://drive.google.com/file/d/1m0K2CJdVA6RXeSh5U_E82I_hzi-ecBJs/view?usp=share_link



ABELMAR

EXTENSIONES DE PESTAÑAS PELO A PELO
CEJAS SEMIPERMANENTE
LAMINADO DE CEJAS
LIFTING DE PESTAÑAS

ABELMAR



Extensiones de pestañas pelo a pelo

cejas semipermanente



Laminado de cejas

Lifting de pestañas

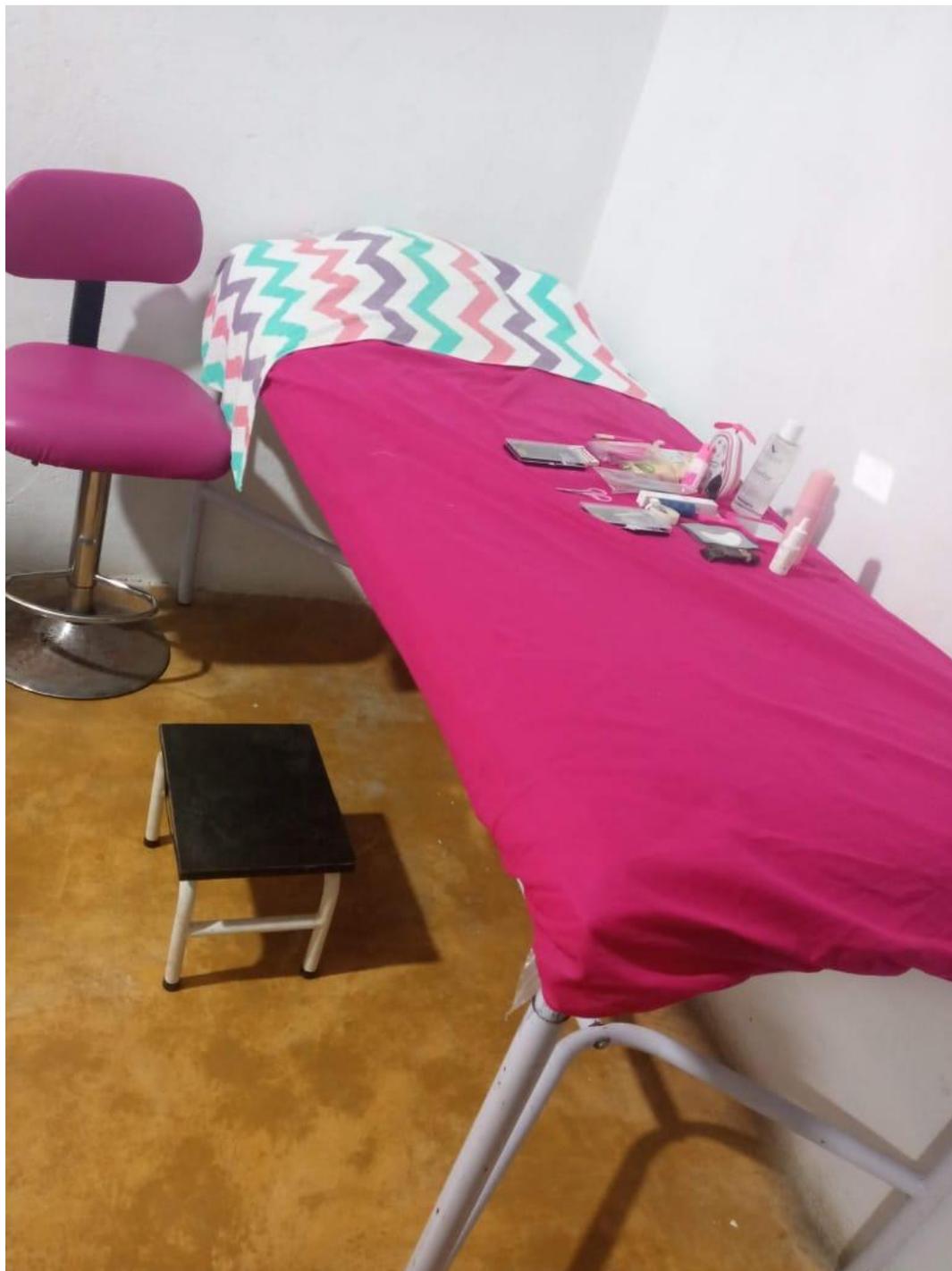


3213503546
Agenda tu cita

Fotos del local

Figura 14

Antes



Nota. Foto tomada antes de las adecuaciones del local

Figura 15

Después



Nota. Foto tomada después de las mejoras

7. Recomendaciones adicionales (asociadas a la propuesta)

Para seguir creciendo con la empresa se puede realizar capacitaciones de nuevas técnicas de belleza, moda y tendencia, que se puedan incluir en la empresa, realizar una o dos veces al mes promociones con los diferentes servicios, hacer jornadas de trabajo en las veredas teniendo agenda completa, vender bebidas refrescantes en el local para los acompañantes de los clientes.

8. Referencias

(Portafolio, 2021)

(WORK, 2021)

(capital, s.f.)

Referencias

capital, S. (s.f.). *Normatividad para Establecimientos Comerciales de Belleza* . Obtenido de

Normatividad para Establecimientos Comerciales de Belleza :

<http://www.saludcapital.gov.co/sitios/SectorBelleza/Paginas/Establecimientos.aspx>

Portafolio. (11 de 10 de 2021). *Plataforma reúne al sector de la belleza para la reactivación*.

Obtenido de Plataforma reúne al sector de la belleza para la reactivación:

[https://www.portafolio.co/innovacion/plataforma-reune-al-sector-de-la-belleza-para-la-
reactivacion-557246](https://www.portafolio.co/innovacion/plataforma-reune-al-sector-de-la-belleza-para-la-reactivacion-557246)

WORK, F. N. (21 de 08 de 2021). *La industria de la belleza en Colombia crecería un 14 % en*

los próximos dos años. Obtenido de La industria de la belleza en Colombia crecería un

14 % en los próximos dos años: [https://pe.fashionnetwork.com/news/La-industria-de-la-
belleza-en-colombia-creceria-un-14-en-los-proximos-dos-anos,1327982.html](https://pe.fashionnetwork.com/news/La-industria-de-la-belleza-en-colombia-creceria-un-14-en-los-proximos-dos-anos,1327982.html)

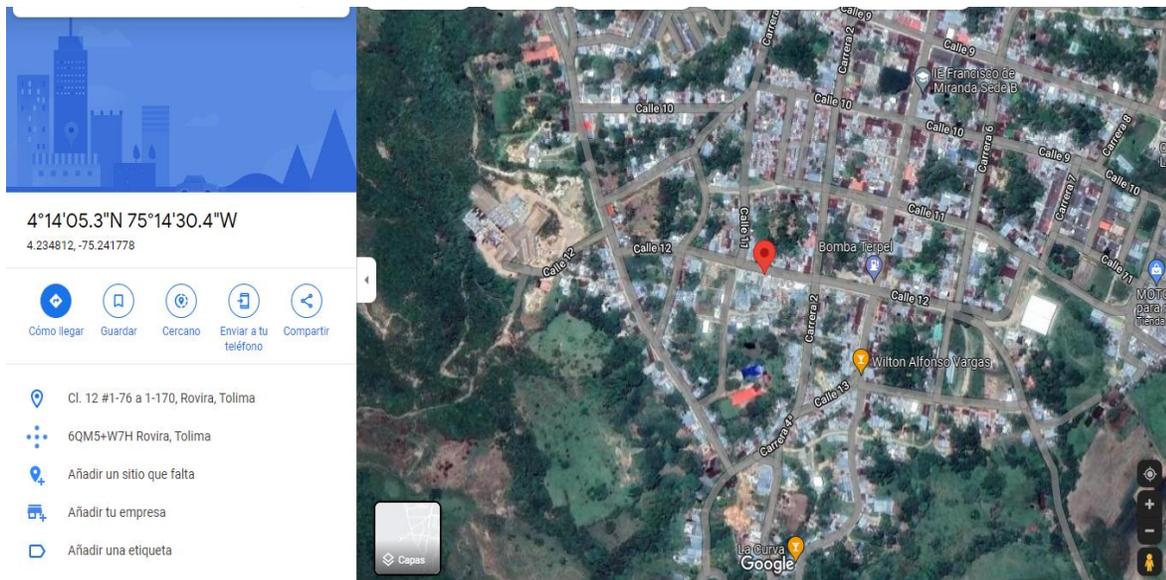
<https://www.sisben.gov.co/Paginas/consulta-tu-grupo.aspx>

Anexos

Figura 16

Localización del proyecto

<https://goo.gl/maps/t2oNbvifUYYPAXN68>



Nota. Mapa del plano

Figura 17

Fachada del local

Figura 19*Clienta*

Nota. Procedimiento con clienta