



Plan de Negocios para la creación de un Spa de Uñas en la ciudad de Ibagué

Shirley Cajamarca Cruz

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Ibagué

Administración Financiera

21 de abril de 2026

Plan de Negocios para la creación de un Spa de Uñas en la ciudad de Ibagué

Shirley Cajamarca Cruz

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

Asesor(a)

Nombres y apellidos completos de la persona que dirigió/asesoró el trabajo
Administrador Financiero

Corporación Universitaria Minuto de Dios
Vicerrectoría Regional Tolima y Magdalena Medio
Sede Ibagué (Tolima)

Programa Administración Financiera

21 de abril de 2026

Dedicatoria

Primero que todo darle las gracias a Dios por permitir este logro y darme sabiduría para realizar este proyecto, a mi madre Olivia Cruz; por haberme apoyado en este proceso de transición hacia una nueva etapa de mi vida.

A todas las personas que siempre me estuvieron alentando y apoyando en todos los momentos difíciles en el transcurso de este tiempo.

Agradecimientos

Quiero dar las gracias a la Corporación Universitaria Minuto de Dios y al programa de Administración Financiera por ofrecerme las herramientas académicas necesarias para llevar a cabo este proyecto de negocios, Nails Spa By Shirley.

Asimismo, quiero expresar mi profundo agradecimiento a mi profesor Carlos Andrés Peña, cuya ayuda y consejos fueron clave para finalizar este trabajo.

También quiero agradecer de manera especial a mi madre, Olivia Cruz, por su apoyo continuo y por siempre motivarme a cumplir mis objetivos.

Por último, agradezco a todas las personas que, de alguna forma, ayudaron a que este proyecto se hiciera realidad.

Resumen

Nails Spa By Shirly es una iniciativa empresarial enfocada en ofrecer servicios profesionales de manicure y pedicure en un local situado en la zona de la 60 en Ibagué, un lugar con mucho movimiento comercial y una creciente demanda por servicios de belleza especializados. Esta iniciativa nace para satisfacer la necesidad de contar con espacios formales, seguros y con personal capacitado, donde las clientas puedan recibir atención personalizada, técnicas actualizadas y cumplir con los estándares adecuados de bioseguridad.

El análisis de viabilidad incluye aspectos técnicos, comerciales, operativos, legales, organizacionales y financieros, integrando procesos reales del sector de la belleza. La operación del negocio contará con tres empleadas: una manicurista principal que también será la administradora del local, una manicurista auxiliar y una asistente de recepción, lo que permitirá aumentar la atención al cliente y mejorar la eficiencia en el servicio.

Este proyecto tiene efectos económicos, sociales y regionales, generando empleo formal, reforzando la oferta en el sector de la belleza y fomentando el emprendimiento femenino. En resumen, Nails Spa By Shirly representa una empresa viable, rentable y con perspectivas de crecimiento en el mercado de Ibagué.

Palabras clave: estética, uñas, negocio, servicios de belleza, manicura, pedicura, plan de negocio.

Abstract

Nails Spa by Shirly is a business focused on providing aesthetic nail care. It is located in La Floresta de la 60, in Ibagué, Tolima. This business plan aims to analyze whether it is possible to operate, sell, organize, and finance a nail spa managed by a single person. The services offered include traditional manicures and pedicures, as well as options such as semi-permanent nails, advanced techniques like dipping, acrylic, polygel, soft gel, material removal, and spa treatments for hands and feet.

The analysis covers the beauty market in Colombia, highlighting steady growth thanks to the increased demand for customized services. A market research study was also conducted focusing on women aged 15 to 55 in the area, identifying their preferences regarding design, durability, and affordable prices.

The operational section explains how the service is carried out, supply management, the time required, and the maximum number of clients served per day. In the financial context, revenue and expense projections are detailed, the break-even point is identified, and a feasibility analysis is presented, indicating that Nails Spa by Shirly is a sustainable and profitable business due to its low initial investment and the high demand for its services. The project concludes that this initiative is viable and has growth potential, meeting real needs of the local market by providing a professional, personalized, and high-quality service in hand and foot aesthetic care.

Keywords: aesthetics, nails, business, beauty services, manicure, pedicure, business plan.

Contenido

1.	Introducción	10
2.	Justificación de la idea de emprendimiento	11
3.	Objetivos	12
3.1.	Objetivo general	12
3.2.	Objetivos específicos	12
4.	Necesidad a resolver al cliente y consumidor	13
5.	Concepto de negocio	14
6.	Valor agregado	14
7.	Antecedentes	14
8.	Módulo de mercado	15
8.1.	Análisis del Sector	15
8.2.	Análisis del Mercado	15
8.3.	Investigación de mercados	15
8.3.1.	Tipo de investigación	15
8.3.2.	Definición de la población	15
8.3.3.	Muestra	15
8.3.2.	Instrumentos utilizados para recolectar la información	15
8.3.2.5	Análisis y sistematización	15
8.3.2.6	Conclusiones del estudio de mercado	16
8.4.	Clientes	16
8.5.	Competencia	16
8.6.	Estrategias de venta	16
8.6.1.	Concepto de Producto o servicio	16

8.6.2. Estrategia de distribución	17
8.6.3. Estrategia de precio	17
8.6.4. Estrategia de Promoción	18
8.6.5. Estrategia de comunicación	18
8.6.6. Estrategia de servicio.....	18
8.6.7. Presupuesto mezcla de mercado.....	19
8.6.8. Estrategia de Aprovisionamiento	20
9. Módulo de operación	20
9.1. Ficha técnica	20
9.2. Descripción del proceso	22
9.3. Estado de desarrollo.....	24
9.4. Plan de producción.....	24
9.5. Proyección de ventas	24
9.6. Requerimientos de inversión.....	25
9.6.1. Lugar de operación.....	28
9.6.2. Requerimientos de maquinaria, planta y equipo.....	29
9.7. Plan de compras	29
10. Módulo de organización	29
10.1. Estrategia organizacional	30
10.2. Matriz DOFA.....	31
10.3. Organismos de apoyo.....	31
10.4. Estructura organizacional	31
10.5. Aspectos legales	31
10.6. Costos Administrativos	31
11. Módulo financiero.....	32

11.1. Proyección de ingresos	32
11.2. Proyección de egresos (costos y gastos)	33
11.3. Capital de trabajo.....	33
11.4 Balance general.....	33
11.5 Estado de resultados.....	34
11.6. Punto de equilibrio	35
11.7. Flujo de caja.....	35
11.8. Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad .. ¡Error! Marcador no definido.	
12. Módulo de impactos	36
12.1. Impacto Económico.....	36
12.2. Impacto Regional.....	36
12.3. Impacto Social	37
12.4. Impacto Ambiental.....	37
13. Conclusiones	37
14. Referentes bibliográficos	37

1. Introducción

El ámbito de la estética y el cuidado de la belleza en Colombia ha experimentado un desarrollo constante en los últimos diez años, sobre todo en servicios específicos como el tratamiento de uñas. El aumento en la preferencia por servicios que sean personalizados, profesionales y de alta calidad ha fomentado la creación de pequeños negocios que desean establecerse como opciones accesibles y confiables para los clientes. (EMPRESARIO, 2025)

En este escenario, se presenta Nails Spa by Shirly, un negocio localizado en el barrio la Floresta de la 60 en la ciudad de Ibagué, Tolima. Se trata de un spa de uñas dirigido por una sola persona, lo que permite ofrecer un servicio sumamente personalizado, mayor limpieza, atención meticulosa y una experiencia placentera. Este plan de negocio establece la base necesaria para analizar la viabilidad del proyecto en aspectos de mercado, operaciones, organización y finanzas.

2. Justificación de la idea de emprendimiento

El ámbito de la belleza ofrece una opción de negocio robusta debido a su estabilidad, crecimiento y gran demanda de servicios especializados. En Ibagué, los servicios de manicure y pedicure son muy solicitados, especialmente por mujeres jóvenes y adultas. No obstante, hay una demanda creciente por servicios más especializados como dipping, acrílico, polygel y soft gel, que requieren formación adicional y no están accesibles en todos los lugares.

Nails Spa by Shirly nace como una solución a esta necesidad, con la intención de brindar servicios profesionales y personalizados, usando técnicas actuales y productos de alta calidad. Al ser atendido por una única persona, se logra establecer confianza, continuidad en el servicio y una relación más próxima con la clientela. Además, este negocio representa una oportunidad para el desarrollo económico y laboral, potenciando la independencia financiera de la emprendedora.

3. Objetivos

3.1. Objetivo general

Desarrollar un plan de negocio para poner en marcha el spa de uñas, evaluando su posibilidad en las áreas de comercio, operaciones, organización y finanzas en la ciudad de Ibagué.

3.2. Objetivos específicos

- Examinar el mercado al que se quiere llegar para reconocer las necesidades, gustos y hábitos de consumo con el fin de establecer tácticas de mercado, comunicación y promoción para situar el spa en la comunidad local.
- Planificar el procedimiento operativo para asegurar la calidad y la efectividad en la entrega de servicios.
- Definir la estructura organizativa y los requisitos legales necesarios para el negocio.
- Hacer pronósticos financieros que ayuden a evaluar la rentabilidad y la viabilidad del emprendimiento.

4. Necesidad para resolver al cliente y consumidor

Los usuarios de servicios estéticos valoran la calidad, la limpieza, la durabilidad de los materiales y el trato personalizado. Muchas personas comparten experiencias negativas debido a trabajos rápidos, poca limpieza o la ausencia de técnicas actuales.

Nails Spa by Shirly aborda necesidades como:

- Un servicio profesional llevado a cabo por un experto capacitado.
- Diversidad de técnicas modernas (acrílico, polygel, dipping, soft gel).
- Precios asequibles según la economía local.
- Normas estrictas de higiene en cada tratamiento.
- Atención totalmente personalizada, sin largos periodos de espera.
- Una experiencia relajante y cómoda al recibir los servicios en un ambiente hogareño.

5. Concepto de negocio

Nails Spa by Shirly es un salón de uñas ubicado en casa, que se especializa en manicure y pedicure, tanto tradicionales como semipermanentes, además de contar con técnicas avanzadas de esculpido, tratamientos y spa para manos y pies. El enfoque principal se fundamenta en:

- Atención individualizada.
- Utilización de productos de alta calidad.
- Entorno agradable y seguro.
- Servicios innovadores y duraderos.
- Profesionalismo y apoyo al cliente.

6. Valor agregado

El valor añadido del spa se basa en:

- Servicio completamente individualizado, ya que es atendido por una sola persona.
- Normas de higiene rigurosas: desinfección, herramientas esterilizadas y medidas de bioseguridad.
- Capacitación en métodos actuales como acrílico, polygel, dipping y soft gel.
- Ambiente relajante y privado, sin colas ni tiempos de espera.
- Orientación experta para seleccionar colores, estilos y técnicas de acuerdo con las uñas del cliente.

7. Antecedentes

El cuidado de las uñas ha cambiado desde métodos simples como la manicure tradicional hasta técnicas más modernas como el uso de acrílico y gel. En Colombia, la industria de la belleza ha crecido gracias a modas, plataformas sociales y la necesidad de cuidar de uno mismo.

A lo largo de la historia, las mujeres han buscado tratamientos estéticos como parte de su cuidado personal. Actualmente, el sector ha incluido técnicas más duraderas, resistentes y con un mejor aspecto, lo que hace que haya más demanda de expertos en este campo.

8. Módulo de mercado

8.1. Análisis del Sector

La industria de la belleza en Colombia es uno de los campos más estables económicamente. Los servicios de uñas son muy solicitados y están en constante expansión debido a que se consumen regularmente (cada 15 a 30 días). En Ibagué, el mercado es extenso, competitivo y variado. (Cárdenas, 2021)

8.2. Análisis del Mercado

El público al que se dirige está formado principalmente por mujeres de entre 15 y 55 años, que pueden ser trabajadoras, mamás, estudiantes o personas que buscan belleza, autocuidado y tranquilidad.

8.3. Investigación de mercados

Se llevó a cabo un estudio inicial a través de encuestas informales en plataformas sociales y entre posibles clientes del sector.

8.3.1. Tipo de investigación

Estudio descriptivo y exploratorio con un enfoque combinado.

8.3.2. Definición de la población

Mujeres y hombres que viven en Ibagué, sobre todo en el área de Floresta y alrededores.

8.3.3. Muestra

Se encuestaron 30 mujeres con edades entre 15 y 55 años.

8.3.2. Instrumentos utilizados para recolectar la información

Se realizaron encuestas digitales y entrevistas informales.

8.3.2.5 Análisis y sistematización

Se observó una preferencia por:

Semipermanente

Técnicas avanzadas (acrílico, polygel)

Durabilidad

Precios razonables

Diversidad de colores

8.3.2.6 Conclusiones del estudio de mercado

El mercado local muestra una gran demanda y escasa oferta de servicios avanzados en las cercanías del barrio La Floresta. Hay disposición a pagar por servicios de buena calidad.

8.4. Clientes

Mujeres de entre 15 y 55 años, residentes en Ibagué.

8.5. Competencia

Pequeños salones de belleza, negocios que operan desde casa y spas que ya tienen una buena reputación. Muchos de ellos no proporcionan todas las técnicas actuales.

8.6. Estrategias de venta

Las estrategias de venta de Nails Spa by Shirly se enfocan en atraer nuevos clientes, mantener su lealtad y establecer el spa como un referente en el área de la belleza en Ibagué. Estas tácticas incluyen actividades relacionadas con el producto, la distribución, el precio, la promoción, la comunicación, el servicio al cliente y el abastecimiento, con el objetivo de ofrecer una experiencia integral y satisfactoria.

8.6.1. Concepto de Producto o servicio

Nails Spa by Shirly presenta una variedad de servicios dedicados al cuidado estético de las uñas, utilizando métodos tanto tradicionales como innovadores:

- Manicura tradicional
- Pedicura tradicional
- Semipermanente
- Dipping
- Acrílico

- Polygel
- Soft gel
- Retiradas
- Spa para manos
- Spa para pies

La característica distintiva del producto se basa en:

- Atención completamente personalizada (por un solo profesional).
- Alto estándar de higiene con protocolos de bioseguridad.
- Métodos actuales, en tendencia y con gran durabilidad.
- Entorno privado, cómodo y seguro en el hogar.
- Apoyo y orientación profesional para cada cliente.

El servicio se enfoca en la calidad, la durabilidad y la experiencia del cliente.

8.6.2. Estrategia de distribución

La distribución se fundamenta en:

- Atención exclusivamente en la vivienda en el barrio La Floresta de la 60.
- Organización mediante una programación anticipada, lo que facilita el orden y el cumplimiento de tiempos apropiados.
- Posición estratégica que permite un fácil acceso a los clientes de la zona.
- La flexibilidad en los horarios se ajusta a lo que se necesita, garantizando eficacia y confort.

8.6.3. Estrategia de precio

Se lleva a cabo una estrategia de precios que compiten, fundamentada en:

- Estudio del mercado en Ibagué.
- Gastos reales de materiales más trabajo.
- Grado de técnica utilizada (convencional o moderna).
- Los precios garantizan una buena ganancia, manteniéndose a la vez asequibles.

Manicura y pedicura tradicional: \$30.000

Acrílico: \$55.000

Soft gel: \$70.000

Polygel: \$80.000

Se considera la opción de modificar precios una vez al año, según el aumento de materiales.

8.6.4. Estrategia de Promoción

La promoción se realizará principalmente por medios digitales:

- Publicación de fotos reales del trabajo en Instagram, Facebook, WhatsApp y TikTok.
- Videos cortos mostrando el antes y después.
- Promociones temporales (fechas especiales, combos de servicios).
- Reels demostrando técnicas avanzadas.
- Catálogo digital actualizado cada mes.
- Testimonios de clientes.

Adicionalmente se utilizarán:

- Tarjetas digitales de fidelización.
- Referidos (cliente que trae cliente recibe descuento).

8.6.5. Estrategia de comunicación

La comunicación con el cliente será:

- Sencilla, directa y a través de WhatsApp.
- Empleo de respuestas rápidas para optimizar la experiencia del cliente.
- Mensajes estándar con detalles sobre precios, lugar y horarios.
- Comunicación visual atractiva usando imágenes profesionales y videos.
- Identidad visual del spa (logotipo, colores, estilo de contenido).

8.6.6. Estrategia de servicio

El servicio será el factor principal que nos distinga:

- Atención completamente adaptada a cada cliente.
- Atendemos a tiempo a todas las citas.
- Un entorno calmado, privado y seguro.
- Normas rigurosas de limpieza y desinfección de herramientas.
- Garantía de satisfacción (reparación sin cargo por problemas en los primeros 3 días).
- Asesoría al cliente para elegir colores y técnicas.
- Música suave y aromas agradables en el lugar de trabajo.

8.6.7. Presupuesto mezcla de mercado

Variable + Costo mensual aproximado

Publicidad digital \$80.000

Decoraciones ocasionales \$40.000

Promociones / descuentos \$15.000

Total, mensual para estrategias de venta: \$135.000

Tabla 1

Presupuesto de Mezcla de Mercadeo

Presupuesto de Mezcla de Mercadeo					
Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad digital	960,000	1,008,000	1,058,400	1,111,320	1,166,886
Promociones	480,000	504,000	521,640	539,897	558,794
Pendón publicitario	52.000	54.600	56.511	58.489	60.536
Decoraciones	180,000	189,000	195,615	202,462	209,548
Total	1.672.000	1.755.600	1.832.166	1.912.168	1.995.763

Fuente: Elaboración propia

8.6.8. Estrategia de Aprovisionamiento

El aprovisionamiento de insumos se realizará:

- Cada mes en tiendas especializadas de Ibagué.
- Adquisición de artículos de marcas famosas para asegurar su resistencia.
- Suministros comprados según cantidad: geles, acrílicos, polygel, limas, quitaesmaltes, etc.
- Supervisión del inventario por tipo (lo que más se utiliza es semipermanente y polygel).
- Reabastecimiento continuo para prevenir paradas en la operación.

9. Módulo de operación

9.1. Ficha técnica

A continuación, se presenta la ficha técnica estandarizada de cada servicio ofrecido por Nails Spa by Shirley.

1. Manicure Tradicional

Ítem	Descripción
Duración de servicio	35-45 minutos
Materiales	Removedor, empujador, corta cutícula, lima, exfoliante, base, esmalte tradicional, brillo, aceite de cutícula.
Costo del servicio	\$15.000
Frecuencia de consumo	Cada 20 días

2. Pedicure Tradicional

Ítem	Descripción
Duración de servicio	45-60 minutos
Materiales	Removedor, corta uñas, empujador, corta cutícula, lima, paleta para pedicure, exfoliante base, esmalte tradicional, brillo, crema hidratante.
Costo del servicio	\$15.000
Frecuencia de consumo	Cada 30 días

3. Manicure/Pedicure Semipermanente

Ítem	Descripción
------	-------------

Duración de servicio	60 minutos
Materiales	Removedor, base coat, esmaltes UV, top coat, lámpara UV, lima, torno, preparadores, exfoliantes y crema hidratante.
Costo del servicio	\$40.000
Frecuencia de consumo	Cada 15-20 días

4. Dipping

Ítem	Descripción
Duración de servicio	60–75 minutos
Materiales	Removedor, polvos polímero, base coat, esmaltes UV, top coat, cubo blanco, lámpara UV, exfoliantes y crema hidratante.
Costo del servicio	\$45.000
Frecuencia de consumo	Cada 15-20 días

5. Acrílico

Ítem	Descripción
Duración de servicio	90–120 minutos
Materiales	Removedor, monómero, polvos polímero, moldes, preparadores, torno, lima, base coat, esmaltes UV, top coat, lámpara UV, exfoliantes y crema hidratante.
Costo del servicio	\$55.000
Frecuencia de consumo	Cada 15-20 días

6. Polygel

Ítem	Descripción
Duración de servicio	90 minutos
Materiales	Removedor, polygel, moldes, líquido moldeador, preparadores, torno, lima, base coat, esmaltes UV, top coat, lámpara UV, exfoliantes y crema hidratante.
Costo del servicio	\$70.000
Frecuencia de consumo	Cada 15-25 días

7. Softgel

Ítem	Descripción
------	-------------

Duración de servicio	75–90 minutos
Materiales	Removedor, tips soft gel, base Rubber o gel sólido UV, preparadores, torno, lima, base coat, esmaltes UV, top coat, lámpara UV, exfoliantes y crema hidratante.
Costo del servicio	\$80.000
Frecuencia de consumo	Cada 15-20 días

8. Retiro cualquier sistema

Ítem	Descripción
Duración de servicio	30–40 minutos
Materiales	Removedor de sistemas, drill, brocas.
Costo del servicio	\$10.000

9.2. Descripción del proceso

1. Proceso del Manicure Tradicional

- Lavado y desinfección de manos.
- Remoción de esmalte anterior.
- Corte y limado de uñas.
- Suavizado de cutícula y remoción.
- Hidratación ligera.
- Aplicación de esmalte tradicional y brillo.
- Secado y finalización con aceite de cutícula.

2. Proceso del Pedicure Tradicional

- Lavado de pies y desinfección.
- Limpieza profunda con paleta o piedra.
- Corte y limado de uñas.

- Retiro de cutícula.
- Exfoliación e hidratación.
- Aplicación de esmalte tradicional.

3. Proceso Semipermanente

- Desinfección de manos/pies.
- Preparación de uña natural (lima 240).
- Aplicación de base coat.
- Curado en lámpara UV 30 segundos.
- Aplicación de capas de color gel.
- Curado UV por 60 segundos.
- Top coat y curado final.
- Aceite de cutícula.

4. Proceso Dipping

- Preparación de la uña.
- Aplicación de base coat.
- Inmersión en polvo dipping.
- Cepillado y repetición del proceso.
- Curado 60 segundos.
- Lima y moldeado final.
- Top coat para sellar

5. Proceso Acrílico

- Preparación de uña natural.
- Aplicación de tip o molde.
- Colocación de acrílico (monómero + polímero).
- Estructurado y limado.
- Pulido.

- Aplicación de base coat, esmaltes y top coat.

6. Proceso Polygel

- Preparación de la uña.
- Aplicación de base coat.
- Uso de molde con polygel.
- Curado UV.
- Retiro del molde, limado y sellado.

7. Proceso Soft Gel

- Preparación de uña natural.
- Selección del tip soft gel.
- Aplicación de base rubber o gel sólido UV.
- Curado parcial para fijación.
- Curado completo.
- Limar tip
- Aplicación de color o top coat.

8. Proceso de Retiro

- Limado o reducción del material.
- Aplicación de removedor.
- Remoción suave con pusher.
- Hidratación final.

9.3. Estado de desarrollo

El negocio está en etapa inicial con recursos básicos

9.4. Plan de Servicio

6 a 8 servicios diarios como máximo.

9.5. Proyección de ventas

Basado en un promedio de 24 a 30 servicios por semana

9.6. Requerimientos de inversión

Tabla 2.

Requerimiento de Insumos

Insumo	Cantidad	Costo unitario	Total
Uniforme antifuído	2	180.000	360.000
Reposa manos	1	80.000	80.000
Bandeja para los implementos	1	16.000	16.000
Bolsas para tina de pies y manos	1	17.000	17.000
Toallas para motas	1	8.000	8.000
Rollo de toallas	1	32.500	32.500
Palitos de naranjo	1	5.500	5.500
Pala para callos	1	3.500	3.500
Cepillo para uñas x2	1	1.600	1.600
Tina para pies y manos	2	40.000	80.000
Caja organizadora pinceles	1	12.500	12.500
Caja porta puntas con cepillo	1	20.500	20.500
Pusher triangulo	2	8.000	16.000
Lima desechable x 72	1	12.900	12.900
Separa dedos	2	2.800	5.600
Cortaúñas	2	3.000	6.000
Corta cutículas	2	9.400	18.800
Removedor esmalte 250ml	1	11.000	11.000
Removedor de sistemas 120 ml	1	13.000	13.000

Removedor de cutícula liquido 120ml	1	12.500	12.500
Removedor de cutícula crema 60ml	1	8.500	8.500
Limpiador de uñas 120 ml	1	10.000	10.000
Pico de loro	2	2.000	4.000
Pusher o empujador de cutícula	2	5.000	10.000
Aceite para cutícula	1	8.000	8.000
Gluteraldehido	1	22.000	22.000
Jabón enzimatico 500 ml	1	57.000	57.000
Lima mini sponge	4	900	3.600
Limas gramaje	8	3.500	28.000
Pinza curvatura C	2	13.500	27.000
Guillotina con protector	1	10.000	10.000
Puntas para drill	1	45.000	45.000
Imán 2 en 1	1	9.500	9.500
Mostrario uñas x5	1	10.000	10.000
Bledo	1	15.000	15.000
Limpiador de pincel	1	15.300	15.300
Guantes	1	30.000	30.000
Tapabocas	1	30.000	30.000
Algodón 25gr	2	2.200	4.400
Alcohol 345ml	1	4.800	4.800
Exfoliante 1lt	1	23.500	23.500
Crema hidratante 500ml	1	27.500	27.500
Velo terapia	1	21.000	21.000
Bombas efervescentes x50u	1	20.000	20.000
Polvo espumoso x500gr	1	22.000	22.000
Sales terapéuticas x500gr	1	13.500	13.500
Pincel silicona	1	5.000	5.000

Pinceles x5	1	27.500	27.500
Pinceles para 3D x3	1	10.000	10.000
Pincel para polygel	1	17.000	17.000
Pincel para glitter	1	7.500	7.500
Espuma difuminadora x8	1	6.500	6.500
Masajeador para pedí spa	1	15.000	15.000
Pincel kolinsky #10	1	75.000	75.000
Pincel kolinsky #2	1	45.000	45.000
Esmaltes Masglo gel	10	9.000	90.000
Pintura acrílica x32	1	79.000	79.000
Base	2	9.000	18.000
Brillo	2	9.000	18.000
Proteinbond	2	8.500	17.000
Esmaltes semipermanentes	24	12.000	288.000
Base coat	2	12.000	24.000
Top coat	2	12.000	24.000
Base rubber	2	12.000	24.000
Nivelador de PH	2	13.500	27.000
Polímeros (acrílico) x20gr	4	18.000	72.000
Monómero 250ml	2	80.000	160.000
Moldes x500u	1	35.500	35.500
Cola de sirena	3	6.000	18.000
Gel de construcción 15gr	1	16.000	16.000
Polygel 30ml	6	20.000	120.000
Líquido moldeador 200ml	1	30.000	30.000

Gel solido	1	10.000	10.000
Paintigel	2	14.000	28.000
Gel spider	2	10.000	20.000
Tips tipo sonrisa 50u	1	8.000	8.000
Tips soft gel 240u	1	23.000	23.000
Dual form x12	2	6.000	12.000
Total			1.474.000

Fuente: Elaboración propia

9.6.1. Lugar de operación

Nails Spa by Shirly opera desde una vivienda ubicada en el barrio La Floresta de la 60, Ibagué – Tolima comuna 9.



9.6.2. Requerimientos de maquinaria, planta y equipo

Tabla 3.

Maquinaria y Equipo

Requerimientos de maquinaria, planta y equipo			
Mesa manicure	1	750,000	750,000
Silla fija	1	500,000	500,000
Silla ergonómica	1	230,000	230,000
Tarima para pedicure y puff	1	1,500,000	1,500,000
Lámpara Uv	1	170,000	170,000
Drill profesional	1	210,000	210,000
Extractor de polvo	1	100,000	100,000
Lampara press on	1	80,000	80,000
Lampara de mesa	1	85,000	85,000
Esterilizador uv	1	160,000	160,000
Esmaltero	1	130,000	130,000
Celular para negocio	1	1,000,000	1,000,000
Persianas	2	150,000	300,000
Ventilador	1	250,000	250,000
Decoración paredes	1	200,000	200,000
total			5,665,000

Fuente: Elaboración propia

9.7. Plan de compras

Tabla 4.

Presupuesto del Plan de Compras

Plan de Compras para dos meses			
Insumo	Cantidad	Costo unitario	Total
Algodón 25gr	2	2,200	4,400
Removedor esmalte 250ml	1	11,000	11,000
Removedor de sistemas 120 ml	1	13,000	13,000
Removedor de cutícula liquido 120ml	1	12,500	12,500
Removedor de cutícula crema 60ml	1	8,500	8,500
Limpiador de uñas 120 ml	1	10,000	10,000

Aceite para cutícula	1	8,000	8,000
Base coat	1	12,000	12,000
Top coat	1	12,000	12,000
Base rubber	1	12,000	12,000
Nivelador de PH	1	13,500	13,500
Polygel 30ml reposición	3	20,000	60,000
Polímeros (acrílico) x20gr reposición	2	18,000	36,000
Guantes	1	30,000	30,000
Tapabocas	1	30,000	30,000
Total			272,900

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5

Presupuesto de Compras

Presupuesto de Compras					
Item	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos	1,637,400	1,719,270	1,805,234	1,895,495	1,990,270

Fuente: Elaboración propia

10. Módulo de organización

10.1. Estrategia organizacional

La planificación organizativa del proyecto Nails Spa By Shirly es un modelo de gestión individual durante la fase inicial del negocio. En este enfoque, la dueña asume todas las responsabilidades tanto administrativas como operativas del spa, lo que ayuda a minimizar los gastos iniciales y a mantener un control directo sobre las acciones del negocio.

La emprendedora se encargará de atender a las clientas, ofrecer los servicios de manicure y pedicure, gestionar los inventarios, llevar el control financiero, organizar citas y asegurar el cumplimiento de los protocolos de bioseguridad. Este sistema favorece la agilidad en la toma de decisiones, mejora la estructura interna y posibilita una gestión eficaz del local.

Con el crecimiento del negocio y el incremento en la demanda, se prevé la opción de expandir la estructura organizativa a través de la incorporación de personal adicional que apoye en las operaciones del spa.

10.2. Matriz DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	FORTALEZAS	AMENAZAS
Una sola persona atendiendo.	Crecimiento del sector.	Servicio personalizado	Competencia creciente.
Ser primeriza	Alto consumo.	Técnicas modernas	Profesionales con más experiencias
Dependencia de proveedores locales.	Expansión a nuevos servicios y franquicias futuras.	Precios accesibles.	Cambios en precios de insumos importados.

10.3. Organismos de apoyo

SENA, Cámara de Comercio, Centro Progresas, Bancóldex. (Ibagué, s.f.)

10.4. Estructura organizacional

Emprendimiento unipersonal.

10.5. Aspectos legales

Matriculación como negocio ante Cámara de Comercio, RUT, Normatividad para Establecimientos Comerciales de Belleza. (salud, s.f.)

10.6. Costos Administrativos

Los gastos de administración en que se incurrirá se presentan a continuación con un incremento del 5% anual para los años siguientes proyectados.

Tabla 6.

Presupuesto de Gastos de Administración

Gastos de Administración					
Gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario gerente	35,420,332	37,191,349	39,050,916	41,003,462	43,053,635
Arriendos	1,200,000	1,260,000	1,323,000	1,389,150	1,458,608
Servicios públicos	1,950,000	2,047,500	2,149,875	2,257,369	2,370,237
Materiales de oficina	960,000	1,008,000	1,058,400	1,111,320	1,166,886
Amortización inversiones diferidas	430,000	430,000	430,000	430,000	430,000
Depreciación	566,500	566,500	566,500	566,500	566,500
Servicio de Internet	1,200,000	1,260,000	1,323,000	1,389,150	1,458,608
Total Gastos de Administración	41,726,832	43,763,349	45,901,691	48,146,951	50,504,473

Fuente: Elaboración propia

11. Módulo financiero**11.1. Proyección de Costos y Gastos**

En el siguiente cuadro se presenta el total de los costos operativos de la empresa y el costo unitario en promedio.

Tabla 7.

Presupuesto de costos y gastos

Resumen de Costos y Gastos					
Costos y Gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos	7,183,800	8,297,289	9,583,369	11,068,791	12,784,454
Gastos de administración	41,726,832	43,763,349	45,901,691	48,146,951	50,504,473
Gastos de venta	1,672,000	1,755,600	1,832,166	1,912,168	1,995,763
Total costos y gastos	50,582,632	53,816,238	57,317,226	61,127,910	65,284,690
No. Unidades producidas	1,560	1,716	1,888	2,076	2,284
Costo unitario	32,424.76	31,361.44	30,365.13	29,439.94	28,583.54

Fuente: Elaboración propia

11.2. Proyección de Ingresos

Con base en el costo unitario, se determinó el precio de venta teniendo en cuenta un margen de utilidad del 15% para la fijación del precio.

Tabla 8.

Presupuesto de Ingresos por Ventas

Presupuesto de Ingresos por Ventas					
Item	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad	1,560	1,716	1,888	2,076	2,284
Precio	38,147	36,896	35,724	34,635	33,628
Total Ingresos	59,508,979	63,313,221	67,432,031	71,915,188	76,805,518

Fuente: Elaboración propia

11.3. Capital de trabajo

Para este rubro se toma el total de los costos y gastos para el primer año y con base en ello se estima un capital para tres meses como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 9.

Presupuesto de Capital de Trabajo

Descripción	Valor
Egresos mensuales	\$4.215.219
Meses cubiertos	3
Total capital de trabajo	\$12.645.658

11.4 Balance Inicial o Presupuesto de Inversiones

Este presupuesto esta integrado por las inversiones fijas que se requieren para la puesta en marcha de la empresa, así como las diferidas y el capital de trabajo, este último se estimo para tres meses como se anotó anteriormente.

Tabla 10.
Presupuesto de Inversiones

Balance Inicial	Valor
Inversiones Fijas	
Maquinaria y Equipo	5,665,000
Total Inversiones Fijas	5,665,000
Inversiones Diferidas	
Costo del estudio	2,000,000
Gastos de prueba y ensayo	150,000
Total Inversiones Diferidas	2,150,000
Capital de Trabajo	
Efectivo	12,645,658
Total capital de trabajo	12,645,658
Total Balance Inicial	20,460,658

Fuente: Elaboración propia

11.5 Estado de resultados

Realiza el Estado de Resultado, se evidencia utilidades para los próximos cinco años que permiten recuperar la inversión a mediano plazo como se observa en la tabla.

Tabla 11.
Presupuesto de Estado de Resultados

Estado de Resultados					
Cuentas	Años Proyectados				
	1	2	3	4	5
Ingresos por ventas	59,508,979	63,313,221	67,432,031	71,915,188	76,805,518
Costo de venta	7,183,800	8,297,289	9,583,369	11,068,791	12,784,454
Ganancia bruta	52,325,179	55,015,932	57,848,662	60,846,397	64,021,065
Gastos de administración	41,726,832	43,763,349	45,901,691	48,146,951	50,504,473
Gastos de venta	1,672,000	1,755,600	1,832,166	1,912,168	1,995,763
Ganancia operacional	8,926,347	9,496,983	10,114,805	10,787,278	11,520,828
Gasto por impuesto a la ganancia 35%	-	-	-	-	-

Ganancia	8,926,347	9,496,983	10,114,805	10,787,278	11,520,828
----------	-----------	-----------	------------	------------	------------

Fuente: Elaboración propia

11.6. Punto de equilibrio

Al determinar el punto de equilibrio se detecta que la empresa va estar en un promedio del 84% del total de los ingresos presupuestados como mínimo para cubrir toda su operación, es decir ni ganar ni perder.

Tabla 12.
Presupuesto de Punto de Equilibrio

Punto de Equilibrio					
Costos y Gastos	Años				
	1	2	3	4	5
Costos Fijos					
Gastos de Venta	1,672,000	1,755,600	1,832,166	1,912,168	1,995,763
Gastos de Administración	41,726,832	43,763,349	45,901,691	48,146,951	50,504,473
Total Costos Fijos	43,398,832	45,518,949	47,733,857	50,059,119	52,500,237
Costos Variables					
Compras de insumos	7,183,800	8,297,289	9,583,369	11,068,791	12,784,454
Total Costos Variables	7,183,800	8,297,289	9,583,369	11,068,791	12,784,454
Ingresos por Ventas	59,508,979	63,313,221	67,432,031	71,915,188	76,805,518
Punto de Equilibrio en Pesos	49,357,121	52,383,940	55,641,580	59,165,556	62,984,081
Punto de Equilibrio en Porcentaje (%)	82.94%	82.74%	82.52%	82.27%	82.00%

Fuente: Elaboración propia

11.7. Flujo de caja

Al evaluar el proyecto este es viable, el valor presente es positivo, con ello indica que se recupera la inversión y adicional se tendrán utilidades adicionales; de igual forma la tasa interna de retorno también ratifica la viabilidad del proyecto por lo tanto se recomienda su ejecución.

Tabla 13.
Flujo de Fondos

Flujo de fondos					
Cuentas	Años				
	1	2	3	4	5
Ingresos por ventas	59,508,979	63,313,221	67,432,031	71,915,188	76,805,518
Egresos	50,582,632	53,816,238	57,317,226	61,127,910	65,284,690
Ganancia	8,926,347	9,496,983	10,114,805	10,787,278	11,520,828
amortización de inversiones diferidas	430,000	430,000	430,000	430,000	430,000
Depreciación	566,500	566,500	566,500	566,500	566,500
Flujo de fondos	9,922,847	10,493,483	11,111,305	11,783,778	12,517,328
Valor presente neto	\$10,199,059				
Tasa interna de retorno	44%				

Fuente: Elaboración propia

12. Módulo de impactos

12.1. Impacto Económico

- Impulso del comercio local a través de adquisiciones a proveedores de materiales, muebles y servicios.
- Aporte al crecimiento del sector de belleza, considerado uno de los más activos del país.
- Aumento de los ingresos disponibles en la comunidad gracias al uso de servicios de bienestar.
- Alta rentabilidad del proyecto, comprobada por su TIR y VAN favorables.

12.2. Impacto Regional

- Incrementa la disponibilidad de servicios de uñas especializados en Ibagué.
- Refuerza la competencia local al presentar estándares profesionales y actuales.
- Crea un modelo a seguir para la formalización de otros emprendimientos en el sector.

- Aporta a la economía regional mediante cadenas de suministro y generación de empleo.

12.3. Impacto Social

- Impulsa el emprendimiento de mujeres y su autonomía financiera.
- Proporciona entornos seguros, agradables y saludables para el bienestar personal.
- Promueve la inclusión en el trabajo de jóvenes y madres solteras.
- Crea un sentido de comunidad al convertirse en un lugar de reunión y cuidado personal.

12.4. Impacto Ambiental

- Generación de desechos sólidos (como algodón, empaques, limas) que necesitan ser gestionados correctamente.
- Empleo de sustancias químicas que demandan un plan elemental de gestión ambiental.
- Aplicación de prácticas adecuadas como la disminución de productos desechables, la clasificación de residuos y el uso responsable del agua.
- Aporte a la sostenibilidad a través del respeto a protocolos de bioseguridad

13. Conclusiones

El plan de negocios Nails Spa By Shirly surge como una respuesta a la creciente demanda de servicios de belleza en la ciudad de Ibagué, especialmente en el sector de La Floresta, donde las clientas buscan calidad, durabilidad, precios accesibles y una atención más personalizada. A partir del análisis de mercado, se identificó la oportunidad para posicionar el negocio mediante las estrategias digitales, fidelización de clientes y una propuesta diferenciadora enfocada en la experiencia del servicio.

Desde el punto de vista técnico, el spa cuenta con los insumos, herramientas y conocimientos necesarios para poder ofrecer los servicios con altos estándares de calidad e higiene. Además, con las técnicas modernas como acrílico, polygel y soft gel permite mantenerse a la modernidad y responder a las tendencias actuales del mercado.

En cuanto a la operación, el negocio está diseñado para poder funcionar de manera organizada y eficiente, con la capacidad de atención entre 6 y 8 servicios diarios. La

planificación de citas, el control de materiales y la estandarización de los procesos aseguran un servicio oportuno, eficiente y una experiencia satisfactoria para el cliente.

A nivel administrativo, se plantea una estructura sencilla y efectiva, donde la emprendedora lidera tanto la gestión como la prestación del servicio, lo que facilita el control del negocio, reduce costos y permite una toma de decisiones más rápida y acertada. Asimismo, el cumplimiento de los aspectos legales fortalece la formalización y sostenibilidad del emprendimiento.

Finalmente, el análisis financiero demuestra que el proyecto es rentable y viable, ya que presenta un Valor Presente Neto (VPN) \$10.199.059

positivo y una Tasa Interna de Retorno (TIR) 44% superior a la tasa de oportunidad. Lo cual nos está ratificando de que realmente el proyecto se ejecute, como una oportunidad real de crecimiento económico y emprendimiento.

14. Referentes bibliográficos

Referencias

- Cárdenas, S. S. (14 de Jul de 2021). *La República* . Obtenido de <https://www.larepublica.co/empresas/las-manicuristas-mueven-hasta-6-000-millones-en-un-mercado-que-es-65-informal-3200615>
- EMPRESARIO. (19 de Sep de 2025). *Diario Occidente La Veracidad No Tiene Precio*. Obtenido de <https://occidente.co/empresario/crecimiento-industria-de-la-belleza-en-colombia/>
- Ibagué, C. d. (s.f.). *Emprendimiento Camara de comercio Ibagué*. Obtenido de <https://ccibague.org/desarrollo-empresarial/emprendimiento/>
- Jaramillo, E. (17 de 09 de 2025). *Tienda nube*. Obtenido de <https://www.tiendanube.com/blog/entidades-que-apoyan-el-emprendimiento-en-colombia/>
- salud, S. d. (s.f.). *Salud capital*. Obtenido de <https://www.saludcapital.gov.co/sitios/SectorBelleza/Paginas/Establecimientos.aspx>
- William Alejandro Niebles Nuñez, L. D. (01 de Oct de 2020). El emprendimiento en Colombia: análisis del marco legal y su incidencia en la generación de empleo. *scielo*, 25, 35-52. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-74412020000200035