



## **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD APP NAILS EXPERT, TU ALIADO ESTRATEGICO.**

Presentado por:

Jorge Mario Cifuentes.

ID 646730.

Juan Sebastián Pulgarín.

ID 637152.

William Alexander Restrepo Nieto.

ID 630696.

Asesor

Diego Fernando Serna Osorio.

Trabajo de grado.

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
PEREIRA RISARALDA  
2022.

## Contenido

Contenido.....	2
RESUMEN .....	5
PALABRAS CLAVE .....	6
ABSTRAC .....	7
KEYWORDS .....	8
INTRODUCCIÓN .....	9
CAPÍTULO 1. CONCEPTO DE NEGOCIO .....	10
<b>1.1 DEFINICIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO .....</b>	<b>10</b>
<i>1.1.2 ¿En dónde se localiza la empresa (ciudad donde se ubicará la sede principal de la empresa)?... 10</i>	
<i>1.1.3 ¿Qué sector se encuentra clasificado el proyecto a desarrollar? .....</i>	<i>10</i>
<b>1.2 FACTOR DE INNOVACIÓN (DIFERENCIAL O PROPUESTA DE VALOR).....</b>	<b>11</b>
<i>1.2.1 ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes/consumidores? .....</i>	<i>11</i>
<i>1.2.2 Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta anterior: .....</i>	<i>11</i>
<i>1.2.3 Equipo de trabajo ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación? .....</i>	<i>13</i>
<b>1.3 ESTRATEGIAS PARA LA VALORIZACIÓN DEL NEGOCIO .....</b>	<b>17</b>
<i>1.3.1 Describa las estrategias de valorización que realizará .....</i>	<i>17</i>
<b>1.4 ANÁLISIS DE LAS TENDENCIAS Y ESTRATEGIAS DE REVITALIZACIÓN EN EL TIEMPO .....</b>	<b>18</b>
<i>1.4.1 ¿Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio? .....</i>	<i>18</i>
CAPÍTULO 2. MERCADO.....	21
<b>2.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO .....</b>	<b>21</b>
<i>2.1.1 El cliente:.....</i>	<i>21</i>
<i>2.1.2 Comportamiento de compra.....</i>	<i>22</i>
<i>2.1.3 Motivaciones de la compra .....</i>	<i>24</i>
<i>2.1.4 Validación de aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados).....</i>	<i>25</i>
<i>2.1.5 Análisis de competencia.....</i>	<i>26</i>
<i>2.1.6 Tamaño del mercado.....</i>	<i>28</i>
CAPÍTULO 3. LEGAL.....	33
<b>3.1 CONSTITUCIÓN, ESTATUTOS, PROPIEDAD INTELECTUAL Y CONTRATACIÓN.....</b>	<b>33</b>
CAPÍTULO 4. OPERACIÓN.....	35
<b>4.1 OPERACIÓN TÉCNICA .....</b>	<b>35</b>
<i>4.1.1 Ficha Técnica.....</i>	<i>35</i>
<i>4.1.2 Condiciones comerciales.....</i>	<i>38</i>
<i>4.1.3 Proceso de producción .....</i>	<i>39</i>
<b>4.2 COSTOS DE PRODUCCION.....</b>	<b>39</b>

4.2.1 Proveedores	39
4.2.2 Costo del producto	39
<b>4.3 INFRAESTRUCTURA</b>	<b>40</b>
4.3.1 Requisitos de inversión	40
4.4.1 ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación)	40
<b>CAPÍTULO 5. ORGANIZACIÓN</b>	<b>40</b>
<b>5.1 ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL</b>	<b>40</b>
5.1 Misión	40
5.1.1 Visión	40
5.1.2 Objetivo general	41
5.1.3 Política de calidad:	42
5.1.4 Política de ventas	42
5.1.5 Valores corporativos	42
5.2 GESTION HUMANA	43
5.2.1 ¿Qué cargos requiere la empresa para su , operación (primer año)?	43
5.3 ESTRUCTURA	48
5.3.1 Estructura organizacional	48
5.4 COSTOS ADMINISTRATIVOS	48
5.4.1 Nómina y salarios	48
<b>CAPITULO 6. FINANZAS</b>	<b>50</b>
<b>6.1 INGRESOS</b>	<b>50</b>
6.1.1 ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para suproyecto. ..	50
6.1.2 Proyección potencial de suscriptores	50
<b>6.2 CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>52</b>
<b>7. IMPACTOS</b>	<b>53</b>
<b>7.1 Impacto económico</b>	<b>53</b>
7.1.1 Estado de resultados	53
<b>7.1.2 Flujo de caja</b>	<b>54</b>
7.1.3 Balance	55
7.1.4 Análisis financiero	56
<b>7.2 ANALISIS DE RIESGO</b>	<b>57</b>
7.2.1 Factores críticos de éxito	57
7.2.2 ¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?	58
<b>8. CONCLUSIONES</b>	<b>59</b>
ANEXOS	60
ANEXOS	61
ANEXOS	62
ANEXOS	63

<b>Enlaces de interés .....</b>	<b>64</b>
Bibliografía .....	65

## **RESUMEN**

El presente trabajo, se presenta como fundamento teórico que busca estructurar el proceso conceptual primario, para el desarrollo de la App Nails Expert.

A través de unja sustentación sobre la viabilidad, la satisfacción de una necesidad y el concepto de innovación dentro de los espacios concretos como spa de uñas y actividades relacionadas. Se argumenta la necesidad y el deber ser de la propuesta con miras a incursionar sobre una mejora en las forma de acceder a este tipo de servicios. Se hace una descripción detallada sobre la idea inicial, las necesidades esenciales de desarrollo de la misma, las herramientas, los procesos y los suministros que irá necesitando en cada fase de su desarrollo para cumplir con el objetivo que pretende suplir la necesidad.

Para esto, se enmarcan las necesidades existentes en el sector, las dificultades que presentan la comunicación y el conocimiento óptimo de productos, los problemas publicitarios y el distanciamiento del cliente final con el ambiente primario sobre el cuidado de uñas, productos y profesionales.

**PALABRAS CLAVE**

**App:** programa de instalación para dispositivos conectados a la red que ejecuta una función específica.

**Nails:** Trad. Inglés. Uñas

**Expert:** Trad. Inglés. Experto.

**Innovación:** capacidad para transformar ideas en gestiones de valor.

**Software:** conjunto integral de programas que permiten a una computadora que ya tiene un sistema operativo, adquirir una serie de habilidades sobre tareas específicas.

**Comunicación:** es el proceso mediante el cual y a través del lenguaje u otros elementos, un individuo es capaz de entrar en una conciencia común con otro.

## **ABSTRAC**

The present work is presented as a theoretical foundation that seeks to structure the primary conceptual process for the development of the Nails Expert App.

Through a support on viability, the satisfaction of a need and the concept of innovation within specific spaces such as nail spas and related activities. The need and duty of the proposal are argued with a view to venturing into an improvement in the ways of accessing this type of service. A detailed description is made of the initial idea, its essential development needs, the tools, processes, and supplies that will be needed in each phase of its development to meet the objective that it intends to meet the need.

For this, the existing needs in the sector are framed, the difficulties presented by communication and optimal knowledge of products, advertising problems and the distancing of the final client with the primary environment regarding nail care, products, and professionals.

**KEYWORDS**

**App:** Installation program for network connected devices that perform a specific function.

**Nails:** Nails

**Expert:** Expert.

**Innovation:** ability to transform ideas into value management.

**Software:** Comprehensive set of programs that allow a computer that already has an operating system to acquire a series of skills on specific tasks.

**Communication:** is the process by which and through language or other elements, an individual is able to enter into a common consciousness with another.

## INTRODUCCIÓN

La información y la forma tan rápida en que puede ser divulgada hoy, es susceptible de serias alteraciones respecto su esencia fundamental en el proceso de ser entendida, transmitida y aceptada. Recuerda un poco a ese juego infantil llamado teléfono roto, donde por distintos factores una idea inicial que ha pasado por una cadena comunicativa humana, termina siendo un concepto totalmente distinto entre quien la ha emitido por primera vez y su ultimo receptor.

Con la facilidad con la cual la información hoy llega con una velocidad parecida a la de la luz a distintas partes; se hace necesario en todos los ámbitos salvaguardar la veracidad. El presente trabajo propone en forma de planteamiento teórico, la implementación de una App que permita reducir este riesgo de desinformación para el sector de los productos y profesionales de la manicura: con la pretensión de brindar una herramienta integral fuente a las necesidades en este sector de recibir información detallada sobre los productos, su uso y los profesionales, mejorando la comunicación con el cliente final y haciendo la experiencia mucho más satisfactoria.

Así se plantea un proceso teórico sobre el diseño de la App que posteriormente será materializado como herramienta digital.

## **CAPÍTULO 1. CONCEPTO DE NEGOCIO**

### **1.1 DEFINICIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO**

#### **Nombre comercial de la idea de negocio**

Nails Expert app

#### **1.1.2; En dónde se localiza la empresa (ciudad donde se ubicará la sede principal de la empresa)?**

El desarrollo de la app se realiza en la ciudad de Pereira

#### **1.1.3 ¿Qué sector se encuentra clasificado el proyecto a desarrollar?**

Nails Expert app se ubica en el sector del software y TI ya que su diseño ofrece una propuesta innovadora para que sus usuarias puedan encontrar información específica que les permita adquirir nuevos conocimientos y por supuesto darle solución a las situaciones cotidianas que se puedan presentar en el mundo de las uñas.

Además las usuarias van a tener la oportunidad de manejar un perfil propio con calificación por parte de los clientes en temas importantes como la calidad del servicio y técnicas de trabajo aplicadas, complementando con la exhibición de los trabajos que se han realizado.

Como estudiantes buscamos que esta propuesta innovadora sea la solución a todas aquellas situaciones donde las manicuristas tengan necesidad de resolver diferentes problemas que por su ocupación es inevitable que se presenten.

Logrando que la app sea un canal de comunicación entre las profesionales de las uñas, las empresas especializadas que ponen los diferentes productos en el mercado y un sitio donde las clientes que necesitan los servicios puedan elegir a la profesional de su preferencia, teniendo la posibilidad de visualizar calificaciones de la calidad del servicio realizadas por otros clientes.

## **1.2 FACTOR DE INNOVACIÓN (DIFERENCIAL O PROPUESTA DE VALOR)**

### **1.2.1 ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales**

#### **clientes/consumidores?**

La principal necesidad que queremos satisfacer con la app es la de ofrecer asesoría profesional de procedimientos de los productos de las diferentes empresas, evitando así que el voz a voz distorsione las técnicas de aplicación de los productos afectando el resultado final y ayudar a que las manicuristas tengan un perfil que las clientas puedan revisar y adquirir los servicios.

### **1.2.2 Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta anterior:**

Nota: La alternativa o solución debe ser descrita dando respuesta a los siguientes interrogantes:

¿qué se ofrece (concepto del negocio) y qué lo hace diferente (componente innovador)?

La App se basa en ofrecer a las manicuristas en general la posibilidad de que encuentren en un solo lugar las empresas líderes del mercado que se encargan de suministrarles los insumos para los spa de uñas, allí podrán aclarar dudas, aprender cosas nuevas, resolver situaciones más puntuales como problemas que se puedan presentar con un determinado producto y las indicaciones a seguir, el factor que diferencia esta app es que la información que va a recibir la comunidad de manicuristas es totalmente objetiva sin entrar en especulaciones ya que en ocasiones los rumores pueden generar estigmatización hacia ciertas técnica y productos.

Además las personas que requieran de servicios de manicure podrán descargar la app y allí buscar manicuristas o spa de uñas por zonas, verificar como los han calificado usuarios de los servicios y observar los trabajos que han realizado.

El problema que queremos contrarrestar con Nails Expert app es precisamente esa distancia que tiene el cliente final con la información especializada, creando un canal de comunicación con las empresas pero también una comunidad de manicuristas de toda la región lo cual va a permitir que se intercambien experiencias acerca del uso de los productos y diferentes técnicas.

Contrarrestar la falta de publicidad de algunas manicuristas ya que con esta alternativa podrán tener un perfil donde van a conocer su trabajo y por supuesto esto va a contribuir a que las clientas contraten sus servicios.

**Tabla 1** Componte innovador

Descripciones del componente

<b>COMPONENTE INNOVADOR</b>	
<b>Variable</b>	<b>Descripción de la innovación</b>
<b>Concepto del negocio</b>	Somos un grupo de administradores de empresas cuya finalidad es brindar una solución de conectividad y comunicación de las profesionales de las uñas con las empresas de los insumos que adquieren para capacitarse, además de brindarles la oportunidad de ser encontradas por sus clientes cuando requieran los servicios, todo esto consolidado en un solo lugar para más comodidad, a un precio realmente cómodo para los que hagan parte de la comunidad Nails spa.
<b>Producto o servicio</b>	Nails Expert app aplicación diseñada especialmente para manicuristas y todo las necesidades que se presentan en su día a día.
<b>Proceso</b>	Establecer ideas Desarrollar aplicativo Testear el funcionamiento Realizar plan de marketing a partir de la investigación previa Realizar el lanzamiento del proyecto Realizar el análisis de funcionamiento Evaluar los resultados y nivel de alcance

---

Mantenimiento

---

**1.2.3 Equipo de trabajo ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?**

**JUAN SEBASTIAN PULGARIN**

**PERFILES Y COMPETENCIAS LABORALES**

**I.DESCRIPCIÓN DEL CARGO**

**1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO**

**Dependencia:** Gerencia

**Título:** Administrador de empresas

**Denominación del cargo:** Gerente general

**Número de cargos:** 01

Supervisa a: Área de ventas, Área de desarrollo y soporte.

Proceso en el que participa: Proceso operativo y de finanzas.

**2. PROPÓSITO PRINCIPAL DEL CARGO**

Planificar, organizar, analizar, dirigir y controlar todos los procesos que intervienen en el diseño, desarrollo, implementación y soporte del software desarrollado.

**3. FUNCIONES ESENCIALES**

- Diseñar estrategias que permitan abrir mercado al software desarrollado a partir de la investigación realizada.
- Fijar las tarifas del producto desarrollado, membresías y soporte a partir de cálculos de costos.
- Realizar las evaluaciones correspondientes al desempeño de cada una de las áreas que tienen participación del proyecto, además trazar metas y ser un gestor en la consecución de estas.

-Administrar todos los recursos humanos y financieros con la finalidad de reducir costos y aumentar las utilidades del proyecto.

-Tener una orientación asertiva en el momento que se requiera tomar todas aquellas decisiones de gran importancia para que el proyecto se mantenga en un punto de equilibrio y sea un éxito.

#### **4. HABILIDADES**

-Habilidades en el manejo de herramientas ofimáticas donde se presente dominio del paquete office, video conferencia e internet.

-Trabajo en equipo.

-Comunicación asertiva.

-Habilidad motivacional.

-Administración de recursos.

-Cordialidad y empatía.

-Capacidad de tomar decisiones.

### **WILLIAM ALEXANDER RESTREPO NIETO**

#### **PERFILES Y COMPETENCIAS LABORALES**

##### **I.DESCRIPCIÓN DEL CARGO**

#### **1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO**

**Dependencia:** Gerencia

**Título:** Administrador de empresas

**Denominación del cargo:** Gerente de ventas

**Número de cargos:** 01

Coordina el equipo de ventas con el propósito de alcanzar los objetivos trazados de la empresa, además de motivar a los demás miembros que conforman el equipo de trabajo con la finalidad de aumentar las ganancias.

## **2. PROPÓSITO PRINCIPAL DEL CARGO**

Aumentar las ventas por medio de la motivación del talento humano, dirigir el departamento de ventas, incentivar a su equipo de trabajo para obtener mejores resultados.

## **3. FUNCIONES ESENCIALES**

- Atender a los clientes logrando una gran fidelización de la marca independiente del mercado que se esté tratando sea mayorista o minorista.

-Reportar resultados en números de su gestión, confrontar lo que se está invirtiendo con lo que se está obteniendo por dicha inversión.

-Manejar la presión de los desafíos, ya que debe mantener un equilibrio entre la operatividad y los retos del día a día, además ofrecer un ambiente optimo al equipo de trabajo.

-Saber asignar las tareas a cada miembro del equipo para que todos en conjunto puedan aportar en el éxito del proyecto.

-Trazar unas metas de ventas, que sean coherentes con la actualidad de la empresa y poner a disposición del equipo de trabajo las herramientas necesarias para conseguirlas.

## **4. HABILIDADES**

-Conocimiento en ventas y área comercial.

-Realizar cálculos, informes e interpretación.

-Administrar recursos materiales y humanos para mejorar la productividad.

-Alta capacidad de liderazgo y motivación.

-Comunicación asertiva

-Poder de negociación.

-Manejo de herramientas digitales y nuevas tecnologías.

## JORGE MARIO CIFUENTES ACEVEDO

### PERFILES Y COMPETENCIAS LABORALES

#### I. DESCRIPCIÓN DEL CARGO

##### 1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

**Dependencia:** Administrador de las tic

**Título:** Administrador de empresas, tecnología en sistemas

**Denominación del cargo:** Administrador del software y las tecnologías de la empresa.

**Número de cargos:** 01

Participa de manera activa junto con su equipo de trabajo en el desarrollo y la administración del software y las app que se van a poner en el mercado.

##### 2. PROPÓSITO PRINCIPAL DEL CARGO

Administrar las tic de la empresa, además prestar el mantenimiento y soporte necesario.

##### 3. FUNCIONES ESENCIALES

- Realizar un diagnóstico a partir de las necesidades planteadas por el cliente.
- Diseñar junto con el equipo de trabajo un bosquejo del producto el cual va a permitir tener un punto de partida.
- Desarrollar versión beta del aplicativo con todas las funciones requeridas por los clientes.
- Testear el funcionamiento que servirá para perfeccionar y lanzar la versión oficial del software.
- Realizar plan de marketing a partir de la investigación previa para poder lograr el impacto esperado en el mercado.
- Realizar el lanzamiento del proyecto con campañas que generen éxito.
- Realizar el análisis de funcionamiento para poder establecer los aspectos positivos de funcionamiento y aquellos a mejorar.

- Evaluar los resultados y nivel de alcance para reforzar y aplicar nuevas estrategias de marketing.

- Realizar las tareas de soporte y mantenimiento del software desarrollado donde también se incluyen las actualizaciones.

- Realizar presupuestos de costos en relación con todo el proceso de diseño, desarrollo y soporte del software.

#### **4. HABILIDADES**

- Manejo de equipos de trabajo.

- Capacidad de liderazgo.

- Comunicación clara y asertiva.

- Manejo de herramientas ofimáticas.

- Conocimiento de lenguajes de programación de software.

- Conocimiento en costeo de producto y procesos.

- Trabajo bajo presión del cargo.

### **1.3 ESTRATEGIAS PARA LA VALORIZACIÓN DEL NEGOCIO**

#### **1.3.1 Describa las estrategias de valorización que realizará.**

**Pauta publicitaria para todas :** Con Nails Expert app buscamos dar la oportunidad a todas las manicuristas de publicar sus trabajos dentro de la misma aplicación, esto contribuye a que todas tengan las mismas oportunidades de poder difundir su negocio mostrando su arte, esta opción es totalmente innovadora ya que el otro medio de difusión son las redes sociales lo cual es mucho más complejo y requiere un trabajo más minucioso, contrario a lo que ofrece la app donde se va a facilitar esta tarea ya que se cuenta con un sitio especializado.

**Comunidad spa:** Complementado la idea innovadora que propone la app también se ofrece la posibilidad de manejar una comunidad de manicuristas la cual podrá compartir trabajos, técnicas,

nuevas experiencias, nuevas tendencias todo esto en los foros participativos habilitados para las usuarias.

**Impacto:** La manera como se quiere impactar el mercado es ofreciendo un espacio exclusivo para la comunidad de los spa de uñas ya que en muchos lugares no les dan el valor que se merecen, o por manejar una combinación de diferentes líneas de productos no les pueden atender de la mejor manera, entonces el impacto real de esta app será la exclusividad para todas las manicuristas.

La valorización que dará nuestra app será hacerles la vida más fácil a las usuarias ofreciendo un paquete de servicios importantes todos en un solo lugar, permitiéndole resolver dudas, aprender, publicar su arte y por supuesto que sus clientes puedan contactarlas cuando requieran sus servicios, todo esto a un precio muy cómodo para las usuarias.

## **1.4 ANÁLISIS DE LAS TENDENCIAS Y ESTRATEGIAS DE REVITALIZACIÓN EN EL TIEMPO**

### **1.4.1 ¿Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio?**

La industria del software y la tecnología en Colombia ha venido presentando un crecimiento muy interesante ya que cada vez son más los usuarios que tienen acceso a estos dispositivos tecnológicos y por supuesto al software que maneja cada uno de ellos.

Ya sea solo sistemas operativos, software para computadores de hogar, software para computadores de empresa, aplicativos para estudiar, portales web y por supuesto desarrollo para app de todo tipo, ya sea con fines de entretenimiento y por supuesto con fines comerciales, este último ítem representando una oportunidad enorme en el sector de la innovación.

Tomado acontecimientos más actuales, sucedidos desde el año 2020 con la aparición de la pandemia originada por el covid-19, se puede decir que se generó un cambio sistemático en la manera como se estaban haciendo los negocios, ya que aunque el auge tecnológico ha venido creciendo y abriéndose campo entre los consumidores, la mayoría prefería acudir de manera

presencial a realizar sus compras, por diferentes razones entre ellas la más representativa que es la seguridad.

Pero a partir de la aparición del covid-19 en la sociedad, el mercado ha cambiado y traído nuevos desafíos, entre ellos la obligación de cierres temporales de locales comerciales a raíz de las cuarentenas, donde se han generado oportunidades para sectores específicos como el bancario y el tecnológico, ya que prácticamente ha modificado el chip de los consumidores, obligándoles a entrar a estas nuevas tendencias de ventas, compras, métodos de pago y hacer negocios, durante el año 2020 en Colombia el PIB presento una caída entre el 10 y 15% para el segundo trimestre, sin embargo la industria de la tecnología logro sobresalir y convertirse en una de las principales fuentes de generación de empleo ante las dificultades que se presentaron, “además Según cifras del Observatorio TI, del Ministerio de las TIC y la Federación Colombiana de Software y Tecnologías de la Información (Fedesoft), la industria del software y servicios asociados viene presentando un incremento anual del 17%”, augurando un gran futuro para este sector económico.

Representando desde ese mismo momento hasta la actualidad una gran oportunidad para la industria del desarrollo del software de poder innovar con diferentes ideas que puedan revolucionar el mercado y así explotar la nueva cultura de compra a través de estos medios.

### **ALCANCE DEL DESARROLLO DEL SOFTWARE EN EL MUNDO**

El avance tecnológico a nivel mundial ha venido avanzando gracias a las necesidades que se van presentando para hacer más fácil la vida de las personas, desde el desarrollo de equipos de cómputo, dispositivos portátiles, calculadoras, robótica, diferentes aparatos que como finalidad tienen mejorar la calidad de vida de las personas.

Gracias a esto el software tiene una gran proyección ya que la tecnología es su principal aliada ya sea la inteligencia artificial y hasta en la domótica es totalmente necesario, tanto así hasta el punto de manejarse la frase que dice “Sin tecnología no hay futuro”, pero también sin software no hay tecnología, ya que prácticamente todos los dispositivos requieren de él.

Esto brinda una gran oportunidad de autosostenibilidad para este sector en el mundo ya que es algo que no se va a detener, por el contrario avanza a pasos agigantados.

“computerworld.es” la industria del software tendrá un crecimiento por encima del 21% a nivel mundial lo que refuerza aún más la tendencia que estamos en una era tecnológica.

En Colombia hay varias app que les facilitan la vida a los consumidores, entre ellas están

- 1doc3
- Acsendo
- Fluvip
- Greencode
- Hogaru
- Las Partes
- Mensajeros Urbanos
- Undertrail
- Transmisitp
- Rappi
- Platzi

Estas cifras respaldan y dan evidencia de la gran oportunidad que tiene Nails Expert app en el mercado, ya que vamos a darle la oportunidad a la comunidad de manicuristas de que puedan exponer sus trabajos con la finalidad de que sus clientes puedan conocerlas, poder crear una comunidad exclusiva para manicuristas y también tener contacto directo con las empresas que suministran sus productos, dándole así el lugar que esta comunidad se merece.

## **CAPÍTULO 2. MERCADO**

### **2.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

#### **2.1.1 El cliente:**

describa la segmentación completa y perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección.

R/. La segmentación del mercado de nuestra App Nail Expert son todos los estratos socio económicos, ya que hay servicios que pueden variar desde \$5.000 en adelante lo que significa que cualquier persona pueda acceder a los servicios que se pueden encontrar en la aplicación.

Las personas en edades entre 15 y 65 años sería nuestro público objetivo con un poder adquisitivo muy bajo, hombres y mujeres que tengan acceso a un celular inteligente donde tengan datos para validar perfiles de manicuristas del departamento.

La operación se realizaría en todos los municipios del departamento de Risaralda y su capital Pereira en zona rural y urbana en horario de 6:00am a 9:00pm, y se agendarían servicios después de las 9:00pm hasta las 6:00pm según disponibilidad al día siguiente.

Nuestra elección de este nicho de mercado se debe a que es un sector muy amplio de población (15 a 65 años), las personas mayores de edad son económicamente activas de forma permanente, y con una densidad muy importante en las grandes zonas urbanas del departamento de Risaralda, esto garantizaría una interacción muy amplia en nuestra App, lo cual generaría muy buenos ingresos por el volumen de clientes potenciales que podemos captar a través de Nails Expert.

También se incluyeron adolescentes entre 15 y 17 años que ya son personas que se preocupan por su apariencia física y quieren lucir manos y pies hermosos, esto define la personalidad de esta

población y que en la mayor parte de los casos sus padres y familiares pagan los servicios de esta clase de trabajos en los lugares destinados para este fin.

### 2.1.2 Comportamiento de compra

Detallar aquellos comportamientos de compra que tienen los clientes potenciales y que pueden ser satisfechos por la empresa (precios, descuentos, plazos, tiempos de entrega, frecuencia de compra, cantidad aproximada)

**Tabla 2** Comportamiento de compra

Factores del comportamiento de compra

Servicio	Precio	Descuento	Tiempo de Entrega	Frecuencia de Compra	Duración del Trabajo
<b>Embellecimiento de Uñas Tradicional</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>\$5.000 servicio de limpieza de uñas.</li> <li>\$12.000 a \$20.000 manicure normal o con decoración.</li> </ul>	20% al realizar los 3 primeros solicitados por la App	Máximo 1 día para realizar servicio	8 días a 15.	30 minutos a 1 hora aproximadamente, dependiendo del diseño
<b>Trabajo de Uñas</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>\$30.000 a \$45.000</li> </ul>	20% al realizar los 3 primeros solicitados por la App	Máximo 1 día para realizar servicio	20 días a 30 días dependiendo del crecimiento de la uña.	1 a 2 horas aproximadamente dependiendo del diseño.

**Semi-  
Permanente.**

**Trabajo de Uñas**



- \$80.000 a \$100.000

20% al realizar los 3 primeros solicitados por la App

Máxim o 1 día para realizar servicio

20 días a 30 días dependiendo del crecimiento de la uña.

2 horas aproximadamente dependiendo del diseño.

**Acrílicas**

**Servicio**

**Precio**

**Descuento**

**Tiempo de Entrega**

**Frecuencia de Compra**

**Duración del Trabajo**

**Mantenimiento de Acrílico**



- \$55.000

20% al realizar los 3 primeros solicitados por la App

Máxim o 1 día para realizar servicio

20 días a 30 días dependiendo del crecimiento de la uña.

1 hora aproximadamente dependiendo del diseño.

<p><b>Pedicure Tradicional</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• \$12.000 a \$20.000</li> </ul>	<p>20% al realizar los 3 primeros solicitados por la App</p>	<p>Máxim o 1 día para realizar servicio</p>	<p>20 días a 30 días dependiendo del crecimiento de la uña.</p>	<p>1 hora aproximadamente dependiendo del diseño.</p>
<p><b>Pedicure Semipermanente</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• \$33.000 a \$38.000</li> </ul>	<p>20% al realizar los 3 primeros solicitados por la App</p>	<p>Máxim o 1 día para realizar servicio</p>	<p>20 días a 30 días dependiendo del crecimiento de la uña.</p>	<p>1 hora aproximadamente dependiendo del diseño.</p>

### 2.1.3 Motivaciones de la compra

Determinar aquellas características diferenciales que motivan la compra por parte de estos clientes.

Racionales: Simplicidad, productividad, rentabilidad, agilidad y eficiencia.

Psicológicas: Bienestar, tranquilidad, prosperidad

Las características racionales que caracterizan a Nail Expert con la Simplicidad en el uso de la aplicación, obtención de ingresos por parte de las personas que ofrecen el servicio de embellecimiento de uñas ya sea en locales comerciales como domicilios, de igual modo los clientes van a tener un acceso mucho más ágil a los servicios que prestan los mejores expertos en uñas del departamento de Risaralda.

Por otra parte en las características psicológicas la sensación de tranquilidad y bienestar al pertenecer a la nueva app de la más alta demanda, ya que la interacción entre clientes y personas que ofrezcan los servicios y las personas que ofrecen los servicios va a ser de muy alta demanda.

En este momento las personas buscan consentirse y cuidar su aspecto físico, Risaralda cuenta con una población en el año 2020 de 923.472 habitantes de los cuales el 52.1% son mujeres y el 47.9% son hombres, de esta población el 68.2% son habitantes entre 15 a los 65 años que sería la población potencial a la cuál queremos llegar, esto representa 629.807 lo cual es un nicho de mercado bastante importante y que pueda generar grandes utilidades en el mundo de la belleza corporal.

#### **2.1.4 Validación de aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)**

Se tomarán en cuenta una serie de preguntas que se realizaron al consumidor, de este ejercicio podremos revisar la viabilidad del proyecto

#### **Qué buscan las personas en cuanto el arreglo de uñas y manos cuando requiere de servicio de embellecimiento de estos?**

**R:/** las personas cada vez buscan un servicio de calidad, que garantice durabilidad del trabajo pero ante todo utilizando lo más reconocidos y mejores materiales para hacer uñas, además también buscan diseños nuevos en el arte del embellecimiento de manos y pies.

#### **Cuáles son los diseños que buscan las personas al momento de realizarse en pedicure?**

**R:/** las personas buscan diseños minimalistas, que tengan un grado importante de dificultad para su realización, esto garantiza diseño únicos que son poco comunes de ver en la cotidianidad, también y claro está las personas se inclinan por diseños básicos y tradicionales que no se salgan de las bases estándar lo cual demuestra sobriedad y buen gusto.



#### **¿Cuáles son los productos más utilizados en la industria de la belleza de manos y pies?**

**R/** Los esmaltes lideran el consumo por parte de las manicuristas, seguido de los removedores, uñas acrílicas y algodones que son elementos que tienden a agotarse de una manera más rápida, seguidos de elementos que poseen una vida útil más larga que son los corta cutículas, limas,

cortaúñas, secador de uñas, shampoo, exfoliante, cremas de manos entre otros.

### **Qué buscan los clientes a la hora de visitar un local comercial de pedicure?**

**R/.** Los clientes buscan lugares bien acondicionados para este tipo de labores, que posean una imagen publicitaria muy llamativa, también que estos lugares tengan personal muy bien presentado y plenamente identificado, además que los trabajos sean completamente profesionales y con garantía.

### **Qué otro servicio complementario buscan las personas para realizarse pedicure?**

**R/.** Un servicio que tomó una fuerza muy grande debido a la pandemia del COVID-19 fueron los domicilios de pedicure en casa para las personas que necesitaban este tipo de trabajo en sus manos y pies y que no podían salir ya fuera por las restricciones impuestas por el gobierno nacional o gobiernos locales, fue allí donde las personas que laboraban en este tipo de actividad vieron un crecimiento importante en sus ingresos realizando trabajos en las casas de los usuarios que anteriormente visitaban los locales comerciales de pedicure.

### **¿Qué requieren los usuarios en la actualidad y a futuro para mejorar su experiencia en los servicios de pedicura?**

**R/.** Los usuarios están buscando interactividad, facilidad en la ubicación de manicuristas que sean expertas en el embellecimiento de uñas, que se puedan calificar y validar estas calificaciones de estas personas, así mismo observar sus trabajos por medio de fotos o videos que evidencien sus artes sobre uñas, además que se puedan agendar trabajos por medio de una app o página web que simplifique el no tener que ir a buscar a la calle este tipo de servicios que en muchas ocasiones.

#### **2.1.5 Análisis de competencia**

Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios más relevantes para su negocio

**Tabla 3 Análisis de competencia**

## Factores de competencia

NOMBRE	UBICACIÓN	SERVICIOS	PRODUCTOS	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Negocios en locales comerciales fijos	En todos los municipios del departamento, con una mayoría importante en Pereira.	Todos los servicios en general, desde limpieza de uñas, manicure hasta pedicure.	Se comercializan en algunos establecimientos esmaltes de uñas, removedores, algodones.	Algunos locales cuentan con una excelente presentación, buena ubicación, iluminación y personal idóneo para este tipo de prácticas estéticas.	En algunos sectores hay pocos y ningún local de este tipo de servicios (especialmente en zona rural), hay locales comerciales ubicados en zonas de difícil acceso.
NOMBRE	UBICACIÓN	SERVICIOS	PRODUCTOS	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Manicuristas a Domicilio	Todo el departamento de Risaralda	Todos los servicios en general, desde limpieza de uñas, manicure hasta pedicure.	Unas pocas personas comercializan productos ya que deben contar con un transporte como un vehículo para poder transportar un gran número de estos elementos ya que en moto sería muy complicado	Servicio a la puerta de su domicilio, no tendrá que desplazarse hacia ningún lugar, el personal que presta este tipo de servicio es porque ya tiene algún grado de afinidad con	Solo se está ligado a una persona que es de “confianza” para realizar este tipo de trabajos, limitándose a conocer nuevos manicuristas que realicen un trabajo de mejor calidad,

---

su cliente.	variedad y con diseños más vanguardistas
-------------	---

---

### 2.1.6 Tamaño del mercado

**Establecer claramente y con fundamento, el tamaño total del mercado al cual se pretende atender bien sea en unidades o pesos, de acuerdo con los perfiles definidos al estudiar los clientes potenciales. Es adecuado basarse en estadísticas demográficas, investigaciones de mercado y poblacionales.**

**R/.** Risaralda hasta el año 2019 contaba con 978.123 habitantes de los cuales el 52.1% 509.602 son mujeres y el restante 47.9% 468.521 son hombres, de esta población, la cual representa el 1.66% el PIB del total de la participación nacional.

La apertura de empresa en Risaralda marco un 86.1 a nivel nacional lo cual posicionó al departamento en el puesto no 1 en Colombia, además marcando una puntuación de 72.0 lo cual coloca en segundo lugar al departamento en competitividad a nivel nacional lo cual genera bastante confianza para la puesta en marcha de nuestro proyecto.

También hay una oportunidad ante un panorama no muy alentador en el departamento de Risaralda donde las cifras de desempleo están por encima de 23 departamentos del territorio nacional, esto da lugar al trabajo independiente que realizan un gran número de personas en el campo del estilismo y embellecimiento de uñas para de alguna manera llevar un sustento a sus hogares.

Nuestra operación se localizaría primordialmente en el servicio en cabecera municipal ya que esta población ocupa el 78.4% contra un 21.6% de la zona rural, contando también que en muchas ocasiones el desplazamiento a estas vías es de difícil acceso y de dificultad de comunicación por la lejanía en que algunas personas se encuentran ubicadas, problemas que en la ciudad o municipal dentro del pueblo no se van a presentar, garantizando un servicio de calidad, rápido y oportuno.

La densidad geográfica dentro del departamento hasta el año 2019 fue medida de la siguiente manera de los municipios mayormente poblados:

<b>Municipios con Mayor Población en Risaralda</b>		
<b>N°</b>	<b>Municipio</b>	<b>Población</b>
1	Pereira	472023
2	Dosquebradas	200829
3	Santa Rosa de Cabal	72435
4	Quinchía	33816
5	La Virginia	32114
6	Belén de Umbría	27722
7	Marsella	23500
8	Apía	19123
9	Mistrató	16311
10	Santuario	15750

Fuente: DANE – [www.todacolombia.com](http://www.todacolombia.com)  
 \* Población Proyección DANE 2018

### **Ilustración 1 Municipios**

Esto nos representa un gran potencial para llegar con nuestra App Nails Expert ya que la población entre los 15 a los 65 años que estaría en condiciones de acceder a la plataforma y solicitar los servicios sería muy amplia ya que de cada 100 personas de esta tabla 49.3 estarían ubicadas dentro de esta población aquí mencionada lo cual nos daría un excelente espectro de participación.

Todas estas personas están en condiciones de poseer un celular con datos que es el principal requisito para utilizar todas las funciones de nuestra App que son primordialmente revisar perfiles de manicuristas cercanos al domicilio donde se encuentran ubicados, así mismo los trabajos que realizan cada uno a sus clientes y preguntas técnicas frecuentes de productos utilizados en el arte del embellecimiento de uñas.

Tabla 42.2 *Estrategia de Mercado*

<b>Estrategia de promoción (Fidelización Nails Expert):</b>				
<b>Propósito:</b> Se realizará una campaña agresiva de fidelización de usuarios, negocios y personas dedicadas a la belleza de uñas en el departamento de Risaralda.				
<b>Actividad</b>	<b>Recursos Requeridos</b>	<b>Mes de Ejecución</b>	<b>Costo</b>	<b>Responsa ble del Proceso</b>
Campaña de Expectativa por redes sociales donde se realice un sorteo con las personas que adivinen de que se trata nuestra empresa.	Se sortearán \$600.000 distribuidos en 3 ganadores de bonos por \$200.000 con las personas aciertes a que se dedicará nuestra empresa a nivel regional, también se debe cancelar a las páginas creadas dentro de redes para promocionar la campaña.	Septiembre	\$1.200.000	Jorge Mario Cifuentes.
Se realizará el contacto con 3 Manicuristas del área metropolitana para brindar servicios a las 198 primeras personas que interactúen en	Se le pagará a cada manicurista \$1.000.000 por el servicio de 66 personas las cuales ingresaron a la APP para la interacción.	Noviembre	\$3.000.000	William Alexander Restrepo Nieto

nuestra App Neil Expert.				
Campaña de registro de usuarios y negocios que prestan el servicio, acompañado de una promoción dentro de la App por ser usuarios nuevos.	1000 bonos por valor cada uno de \$5.000 para ser redimidos sea en servicios de belleza de manos o pies (clientes) o \$5000 para ser redimidos en servicios o productos de comercios y trabajadores independientes de uñas.	Diciembre	\$5.000.000	Sebastián Pulgarín
<b>Costo Total</b>			<b>\$9.200.000</b>	

**Estrategia de comunicación (Nail Expert Máxima Difusión): Propósito: Difusión Masiva de Información Nails Expert**

<b>Actividad</b>	<b>Recursos Requeridos</b>	<b>Mes de Ejecución</b>	<b>Costo</b>	<b>Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)</b>
Volanteo en toda la zona Metropolitana de Pereira (Dosquebradas,	30.000 volantes publicitarios con impresión digital a full color, de	septiembre	\$3.000.000	Sebastián Pulgarín

Cuba, Pereira, Santa Rosa y La Virginia).	alto impacto visual y 3 personas que realicen el trabajo 8 horas diarias en calle durante 15 días.			
Creación de Página Web, Instagram y Facebook	Experto en creación de páginas web, así mismo construir las páginas en Instagram y Facebook realizando pago para mejorar la experiencia.	Noviembre	\$3.500.000	Jorge Mario Cifuentes
Pago de cuñas radiales en emisoras tradicionales como La Mega, Tropicana y Olímpica Stereo.	Grabación de canción por parte de un artista de la región para promocionar Neil Expert	Noviembre	\$4.000.000	William Alexander Restrepo Nieto
<b>Total Costo</b>			<b>\$10.500.00</b>	
			<b>0</b>	

## **CAPÍTULO 3. LEGAL**

### **3.1 CONSTITUCIÓN, ESTATUTOS, PROPIEDAD INTELECTUAL Y CONTRATACIÓN.**

#### **NORMATIVIDAD EMPRESARIAL (CONSTITUCIÓN EMPRESA) \***

##### **Consultar nombre en el RUES**

Se consultó en el Registro Único Empresarial y Social (RUES) para verificar que No exista otra empresa con el nombre NAIL EXPERT.

##### **Registro de marca**

Según la Decisión N° 351 que establece el Régimen Común sobre Derecho de Autor y Derechos Conexos, un programa de ordenador (software) es una "expresión de un conjunto de instrucciones mediante palabras, códigos, planes o en cualquier otra forma que, al ser incorporadas en un dispositivo de lectura automatizada, es capaz de hacer que un ordenador (un aparato electrónico o similar capaz de elaborar informaciones), ejecute determinada tarea u obtenga determinado resultado. El programa de ordenador comprende también la documentación técnica y los manuales de uso".

Dicha norma establece en su artículo 1 que "las disposiciones de la presente decisión tienen por finalidad reconocer una adecuada y efectiva protección a los autores y demás titulares de derechos, sobre las obras del ingenio.

Con la afirmación anterior, la norma aclara que, en efecto, sí se puede patentar o proteger un software, así como se pueden patentar el resto de las invenciones; incluso, el artículo 7 especifica: "Queda protegida exclusivamente la forma mediante la cual las ideas del autor son descritas, explicadas, ilustradas o incorporadas a las obras".

Ahora bien, explicado lo anterior, se procede a presentar los requisitos que se necesita para realizar el trámite según lo indicado en el Decreto 1360 de 1989.

Requisitos para patentar o proteger un software en Colombia según el decreto antes mencionado, "el soporte lógico comprende uno o varios de los siguientes elementos: el programa de computador, la descripción y el material auxiliar", en otras palabras, los tres componentes serán patentados o protegidos cuando el inventor decida proceder con el trámite con la asesoría de los abogados de propiedad intelectual en Colombia.

Para iniciar el proceso de patente, debe saber que los requisitos a cumplir son los emitidos por la Dirección Nacional de Derechos de Autor.

**La solicitud, por escrito, debe poseer:**

- Nombre, identificación y domicilio del solicitante, con la descripción de si se trata de un proceso que hará a nombre propio o como representante de otro.
- Nombre e identificación del autor o de los autores de la invención.
- Nombre del productor de la obra. Llámese productor a la "persona natural o jurídica que tiene la iniciativa en la producción de la obra, por ejemplo, de la obra audiovisual o del programa del ordenador"; así lo explica el artículo 3 de la Decisión N° 351 del Derecho de Autor y Derechos Conexos.
- Título de la obra con su año de creación. Su país de origen y las descripciones de las funciones. También será esencial que el autor incluya cualquier otra característica de la obra que considere importante o que permita diferenciar su obra de otra de la misma naturaleza.
- El documento que declare si se trata de una obra original o, por el contrario, derivada.
- Especificar en un documento si la obra o la invención es individual, colectiva, en colaboración, anónima, seudónima o póstuma. Entiéndase por póstuma una obra o invención publicada después de la muerte de su autor.

Los requisitos de la solicitud para patentar el software o protegerlo deben estar acompañados por el programa del computador, la descripción del programa y/o el material auxiliar. Así lo aclara el artículo 6 de la Decisión N° 351.

Estos requisitos serán procesados en 15 días hábiles y el solicitante recibirá el certificado de registro por parte de la entidad (Registro Nacional del Derecho de Autor). Con ese trámite, el software ya estará patentado o protegido.

El proceso para patentar un software puede realizarlo individualmente si así se desea, pero lo recomendado es contar con la asesoría legal de abogados de propiedad intelectual para que el trámite se lleve a cabo sin inconvenientes y en el tiempo que establece la ley.

En las líneas anteriores se habla de la protección del software para que su invención no sea tomada por un tercero que perjudique al verdadero autor de la invención.

### **Creación de cuentas Bancarias**

1. Con los documentos de registros y la papelería solicita por la entidad bancaria se podrá crear una cuenta de ahorros a nombre de la empresa NAILS EXPERT.
2. Posteriormente a esto se debe de dirigir con correspondencia de a la DIAN con la documentación necesaria para el reporte de las cuentas.

Le entregarán una carta dirigida a la DIAN, donde certifican detalladamente la existencia de la cuenta.

## **CAPÍTULO 4. OPERACIÓN**

### **4.1 OPERACIÓN TÉCNICA**

#### **4.1.1 Ficha Técnica**

**Tabla 5 ficha técnica para Nails Expert**

ITEM	DESCRIPCIÓN
Servicio específico:	<p>Denominación común del bien o servicio.</p> <p>App Nails Expert</p>
Nombre comercial:	<p>Denominación Comercial que se propone.</p> <p>Nails Expert</p>
Unidad de medida:	<p>Unidad de medida a través de la cual se comercializará el bien o servicio a ofrecer (Ej: kilogramo, toneladas, paquete de 12 unidades,</p> <p>Este servicio pertenece a un software instalable o disponible de forma online por tanto no cuenta con una unidad de medida tangible. Cuenta con la unidad de medida informática MB.</p>

Horas de consultoría, etc.)		
Descripción general:	Descripción de las características técnicas del bien o servicio:	Software diseñado para cumplir una tarea automática compatible con dispositivos móviles u otros dispositivos inteligentes.
Condiciones especiales:	Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto / servicio.	Al tratarse de un servicio online no requiere almacenamiento físico.

#### 4.1.2 Condiciones comerciales

**Tabla 6 condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:**

CLIENTE	
¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra?	Pequeñas y medianas empresas:  <b>Según MinTic</b> “Colombia es el cuarto país en América Latina donde más se descargan aplicaciones relacionadas con el cuidado físico y la belleza. “8” de cada “diez” mujeres en el país tiene instalado en su móvil una App para cuidado personal”
¿Qué características se exigen para la compra (Ej: ¿calidades, presentación - empaque)?	Entre las características que hacen más atractivas las aplicaciones la primera es un diseño llamativo, una interfaz fácil de explorar con una guía para el usuario sobre su uso y sus posibles preguntas. Entre más sencillo y atractivo sea el diseño mejor será la posibilidad de descarga.
Sitio de compra	Puede descargarse en el sitio web de Nails Expert
Forma de pago	Transferencias, PSE, tarjeta o efectivo.

---

Precio	Dependerá del producto o profesional en cuestión
--------	--

---

### **4.1.3 Proceso de producción**

#### **¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?**

Para el presente proyecto se ha venido planteando la idea de una App; al tratarse de un software instalable que permite la comunicación óptima entre profesionales manicuristas, productos y clientes de una forma integral. No se hace necesario un proceso de producción. Los productos dispuestos en el inventario son el resultado individual de cada empresa que los ofrecerá y los servicios de manicura son también el resultado individual de cada profesional.

## **4.2 COSTOS DE PRODUCCION**

### **4.2.1 Proveedores**

Para el caso de Nails Expert, el portafolio de proveedores estará conformado por todos los centros mayoristas de artículos sobre Spa para uñas que deseen ser parte de la comunidad.

### **4.2.2 Costo del producto**

Se recuerda que el valor de cada producto y/o servicio en Nails Expert, estará dado por el valor que el proveedor del producto tenga o cada profesional proporcione a cambio de sus servicios.

## **4.3 INFRAESTRUCTURA**

### **4.3.1 Requisitos de inversión**

Se requiere una inversión inicial de “5.000.000” para la creación y diseño de software, además aquí se tiene en cuenta las tres actualizaciones al año que generalmente requieren las app para su óptimo funcionamiento.

#### **4.4.1 ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación)**

No se requiere un lugar físico ya que como tal es un servicio que se presta en la App diseñada para Spa de uñas.

## **CAPÍTULO 5. ORGANIZACIÓN**

### **5.1 ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL**

#### **5.1 Misión**

Un software diseñado para implementar la eficacia y la eficiencia en la comunicación de proveedores profesionales y clientes con todo lo relacionado a productos y servicios de spa de uñas

##### **5.1.1 Visión**

Promover la comunicación efectiva entre proveedores profesionales y clientes en el mundo de lo spa de uñas. Nails expert se visiona como ese lugar de conjunción integral donde las personas puedan tener conocimiento fiel de los productos que emplean, la mejor forma de reutilizarlo y un acercamiento más personal respecto a los productos, proveedores y profesionales para el cuidado de sus uñas.

### **5.1.2 Objetivo general**

Elaborar un planteamiento teórico sobre la factibilidad del diseño, creación y desarrollo de una App para dispositivos móviles que permita mejorar la comunicación entre clientes productos y profesionales de los spa para uñas. .

### **Objetivos específicos**

\*Efectuar un estudio sobre el potencial de dichas App en la región.

.

\*Comprobar mediante encuestas la aceptabilidad de este tipo de App servicio.

\*plantear un diseño para el aplicativo.

### **5.1.3 Política de calidad:**

Nails Expert promete encarnar la calidad en el servicio de spa para uñas para todos los involucrados. Asegurando a los proveedores la posibilidad de mostrar un portafolio con todas las características, a cada profesional crear un portafolio con todas sus virtudes para el oficio y a cada cliente el acceso a esta información detallada.

### **5.1.4 Política de ventas**

Cada Proveedor y profesional ofertará su producto o servicio según considere. Así como también las características del mismo que lo hace acreedor de ese valor.

### **5.1.5 Valores corporativos**

**La verdad:** cuando la información tiende a pasar de mano en mano, es probable que en el camino se pierda la esencia de una cosa. Nails Expert quiere salvaguardar la esencia de cada producto para evitar que sea mal utilizado; por ello esta plataforma pretende hacer frente a un gran problema del sector de la belleza que es el no tener información fiel acerca del uso de un producto u omitirla por venir contenida en letras incómodas en el empaque. Haciendo la experiencia del conocimiento más agradable y evitando resultados no deseados como tanto sucede.

**Compromiso:** comprometido con estructurarse como un centro integral, donde las personas tengan acceso no sólo a información veraz, sino a una alta y variada gama de productos que les permitan la satisfacción de sus necesidades.

**Agilidad:** al tratarse de una App, contenida en un medio que todos llevan a la mano, como es el teléfono móvil y contener información específica, brinda mayor agilidad y confianza a la hora de acceder a productos y profesionales.

**Calidad:** Garantizar un excelente servicio a nuestros clientes.

## 5.2 GESTION HUMANA

### 5.2.1¿Qué cargos requiere la empresa para su , operación (primer año)?

Es necesario aclarar que para el manejo y sostenimiento de la App, los involucrados en su parte administrativa operativa, se reunirán por medio del trabajo co-working para retroalimentar las necesidades, casos de éxito y realizar un monitoreo integral sobre el manejo de la App y sus proyecciones.

Tabla 7 Cargos

Nombre del cargo	Funciones principales	Perfil requerido			Tipo de contratación	Dedicación de	Valor	Meses de vinculación
		Formación	Experiencia	Experiencia	(jornal, prestación de servicios, (nómina)	tiempo (tiempo completo / tiempo parcial)	mensual	año
Gerente	Dirigir, analizar y controlar los servicios que maneja	Administrador de empresas	1 año en cargos	1 año en manejo de personas	Contrato indefinido	Tiempo parcial	\$ 1.200.000	Enero

---

la compañía  para que sean  eficientes y  eficaces, así  mismo crear  estrategias que  permitan una  oportunidad de  negocio.	nal,  mane jo  de indic  adore s.  Capa  cidad de  actua r  ante los  probl  emas  ,  siend  o estrat  égico y  con  buen a  comu  nicac  ión  conti  nua.
---	--

---

Gerente de	Planificar,	Admini	1 año	1 año	Contrato	Tiem	\$1.2	Ener
ventas	organizar,	strador	en	mane	indefinido	p	00.000	o
						o		

---

vo y	dirigir y	de	cargos	jo de	parcia			
financiero	controlar la gestión del recurso humano en el cumplimiento de procedimie ntos operativos y administrati vos establecidos para la producción, así mismo administrar los recursos financieros de la compañía.	empresas	a fines	perso nal, mane jo de offic e, Cono cimie ntos conta bles, finan ciero s, admi nistra tivos, geren ciale s, come rciale s y opera tivos .	1			
Administrad or de software	Planificar, organizar, dirigir y controlar de	Admini strador de empres	1 año en cargos a fines	1 año mane jo de pers o	Contrato indefinido	Tiem po o parcial	\$1.2 00.0 00	Ener o

---

manera	as	nal,
eficiente el área		mane jo
comercial,		de offic
diseñando		e, Cono
estrategias que		cimie
permitan los		ntos de
objetivos de la		Mark
compañía, así		eting
mismo analizar		,
y evaluar las		plan
tendencias del		e s de
mercado para		venta s
desarrollar los		y presu
planes.		puestos
		de venta
		s.

---

## 5.3 ESTRUCTURA

### 5.3.1 Estructura organizacional

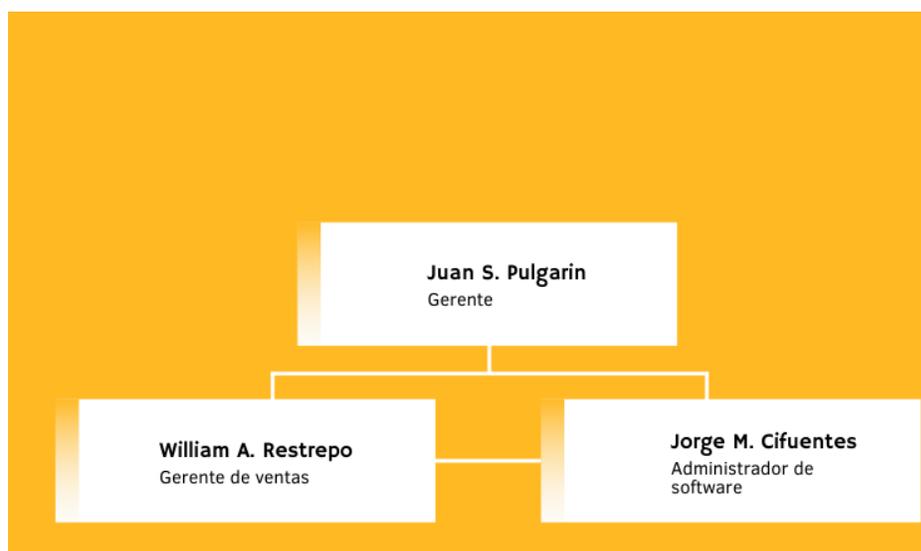


Ilustración 2 Estructura

## 5.4 COSTOS ADMINISTRATIVOS

### 5.4.1 Nómina y salarios

Tabla 8 Nómina

NOMINA GERENCIA Y ADMINISTRACION 2022-1						
Cargo	Nomina	Horas Laborales	Concepto	Bonificación	Concepto	Monto
Gerente	\$ 1.200.000	4 horas modalidad remota	Supervisión información de los suscriptores, gestión financiera.	2 Bonificaciones anuales	1 Desempeño 1Navidad	\$ 175.000
Gerente ventas	\$ 1.200.000	4 horas modalidad remota	Administración, análisis y estrategias para captar suscriptores de la app.	2 Bonificaciones anuales	1 Desempeño 1Navidad	\$ 175.000
Administrador software	\$ 1.200.000	4 horas modalidad remota	Monitoreo estadístico, soporte y actualización de la app.	2 Bonificaciones anuales	1 Desempeño 1Navidad	\$ 175.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.600.000</b>					<b>\$ 525.000</b>

Nota: La modalidad de trabajo remoto para la App permite no incurrir en muchos gastos físicos, los horarios de conexión remota solo requieren 4 horas al día ya las funciones de la plataforma, las gestión de las estrategias de ventas y el soporte operativo no demanda un trabajo a tiempo completo.

Salarios Operación, Administración y Ventas		Factor Prestacional		43,8%				
Nombre de Cargos	Nro Ocupante	Nro Ocupantes	Nro Ocupantes	Nro Ocupantes	Nro Ocupantes	Nro Ocupantes	Nro Ocupantes	Nro Ocupantes
Operativos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5			
Ingeniero en sistemas	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Subtotal	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cargos	Número meses en el cargo primer año operación	Salario Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
<b>Operativos</b>								
Ingeniero en sistemas	4	870.000	5.004.240	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0,0	0	0	0	0	0	0
Subtotal Cargos Nómina Operativos		870.000,0	5.004.240,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Contratos de Servicios Mano de Obra Operativa	Número meses Contrato primer año operación	Valor Mensual (Periodicidad) del Contrato	Valor Total del Contrato					
<b>Total Costo Nómina y Contratos Operativos</b>			5.004.240	-	-	-	-	-
Cargos Administración y Ventas	en el cargo primer año operación	Número de Ocupantes	Salario Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Administración</b>								
GERENTE GENERAL	12	1,0	1.200.000	20.707.200	21.452.659	22.160.597	22.847.575	23.555.850
ADMINISTRADOR VENTAS	12	1,0	1.200.000	20.707.200	21.452.659	22.160.597	22.847.575	23.555.850
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
Subtotal		2,0	2.400.000	41.414.400	42.905.318	44.321.194	45.695.151	47.111.701
<b>Ventas</b>								
ADMINISTRADOR SOFTWARE	12	1,0	1.200.000	20.707.200	21.452.659	22.160.597	22.847.575	23.555.850
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
Subtotal		1,0		20.707.200	21.452.659	22.160.597	22.847.575	23.555.850
<b>Cargos Adicionales a partir del 2o Año Ventas</b>								
					0	0	0	0
					0	0	0	0
Subtotal		1,0		20.707.200	21.452.659	22.160.597	22.847.575	23.555.850
<b>Total</b>		4,0		67.125.840	64.357.978	66.481.791	68.542.726	70.667.551

Gastos Generales		Valor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Rubros</b>							
Sueldos a empleados de administración			41.414.400	42.905.318	44.321.194	45.695.151	47.111.701
Almuerzo		0	0	0	0	0	0
Gas		0	0	0	0	0	0
Energía y agua		0	0	0	0	0	0
Dotaciones		0	0	0	0	0	0
Internet		0	0	0	0	0	0
Honorarios contador		400.000	4.800.000	4.992.000	5.191.680	5.399.347	5.615.321
Vigilancia y alarma		0	0	0	0	0	0
Limpieza y desinfección		0	0	0	0	0	0
Seguros		0	0	0	0	0	0
Papelaria		0	0	0	0	0	0
Aux, Transporte		0	0	0	0	0	0
Mantenimiento equipos de computo		150.000	300.000	312.000	324.480	337.459	350.958
<b>Total</b>			46.514.400	48.209.318	49.837.354	51.431.957	53.077.979

Gastos de Ventas		% s/Ventas	Valor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Rubros</b>								
Sueldos a empleados de ventas				20.707.200	21.452.659	22.160.597	22.847.575	23.555.850
<b>Gastos Fijos de Ventas</b>			0	0	0	0	0	0
Publicidad y mercadeo				10.500.000	3.150.000	3.370.500	3.606.435	3.858.885
							0	0
							0	0
<b>Gastos Variables sobre Ventas</b>								
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
<b>Total</b>				31.207.200	24.602.659	25.531.097	26.454.010	27.414.736

## CAPITULO 6. FINANZAS

### 6.1 INGRESOS

**6.1.1 ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto.**

**6.1.1** Se hará una inversión inicial de \$ 2.000.000 para la creación del software que serían retirados del capital social valorado en 40.000.000 Los ingresos principales se obtendrán del cobro de una mensualidad estimada en \$11.900 impuestos incluidos. También se tendrá un ingreso complementario por las campañas publicitarias que pauten las empresas en la app.

### 6.1.2 Proyección potencial de suscriptores

Para la proyección presentada se toma en cuenta el siguiente criterio según MinTic: “La mayoría de App en surgimiento encuentran su punto de equilibrio durante el primer trimestre, después de su lanzamiento, este periodo define su capacidad potencial de implementación y consumo. En Colombia, según los estándares de prueba, una aplicación alcanza un nivel de estabilidad frente a sus potenciales consumidores en su tercer año de posicionamiento”.

Proyección # de suscriptores potenciales



Proyección # de suscriptores potenciales



Proyección # de suscriptores potenciales



## 6.2 CAPITAL DE TRABAJO

Para el desarrollo funcional de la propuesta Nails Expert App, no se hace necesario el incurrir en gastos referentes a arrendamientos, servicios o materias primas. Cada encargado de área lo ha desde una modalidad de trabajo remota, a través de su computador o dispositivo electrónico. Los gastos en los que se incurre para el desempeño de la actividad serán, los materiales de conectividad necesarias para cada jefe de área como son:

**Tabla 9**Capital de trabajo

Objeto	Concepto	Valor
Acer Aspire 5	Procesador: Intel Core i7 Memoria RAM: 8GB Disco duro: 512 GB Pantalla: 15.6" Pulgadas Resolución: 1920 x 1080 píxeles Tarjeta gráfica: UMA Graphics	3,200,000
Acer Aspire5	Procesador: Intel Core i7 Memoria RAM: 8GB Disco duro: 512 GB Pantalla: 15.6" Pulgadas Resolución: 1920 x 1080 píxeles Tarjeta gráfica: UMA Graphics	3,200,001
Huawei MateBook D14	Procesador: Intel Core i5 Memoria RAM: 8GB Disco duro: 512 GB Pantalla: 13.2" Pulgadas Resolución: 2160 x 1440 píxeles Tarjeta gráfica: AMD Radeon Vega 8	\$ 4.100,000

## 7. IMPACTOS

### 7.1 Impacto económico

#### 7.1.1 Estado de resultados

Establecer las utilidades de la empresa en el primer período proyectado: Compararlos ingresos con los costos y los gastos.

*Nota: A continuación, se muestra una matriz sugerida*

**Tabla 10 Estado de resultados**

Inicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
Ventas	82.500.000	314.080.000	693.305.600	793.141.606	907.353.998
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Costo/Gastos Micia o Servicio Vendido + Mano Obra Ope	5.000.000	235.612.000	523.088.800	598.413.587	684.585.144
Depreciación	1.460.000	1.460.000	1.460.000	1.460.000	1.460.000
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>76.040.000</b>	<b>77.008.000</b>	<b>168.756.800</b>	<b>193.268.019</b>	<b>221.308.854</b>
Gasto de Administración	46.514.400	48.209.318	49.837.354	51.431.957	53.077.979
Gastos de Ventas	31.207.200	24.602.659	25.531.097	26.454.010	27.414.736
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Diferidos	14.700.000	0	0	0	0
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>-16.381.600</b>	<b>4.196.022</b>	<b>93.388.349</b>	<b>115.382.051</b>	<b>140.816.139</b>
Otros ingresos	0	0	0	0	0
Intereses	0	0	0	0	0
Otros ingresos y egresos	0	0	0	0	0
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>-16.381.600</b>	<b>4.196.022</b>	<b>93.388.349</b>	<b>115.382.051</b>	<b>140.816.139</b>
Impuesto renta	0	0	9.338.835	11.538.205	14.081.614
<b>Utilidad Neta Final</b>	<b>-16.381.600</b>	<b>4.196.022</b>	<b>84.049.514</b>	<b>103.843.846</b>	<b>126.734.525</b>

## 7.1.2 Flujo de caja

Con el uso de esta herramienta se requiere establecer las necesidades reales de capital para la puesta en marcha de la empresa. En esta se incluyen los ingresos, los egresos y todos los costos. *Nota: A continuación, se muestra una matriz sugerida.*

**Tabla 11** Flujo de caja

Inicio						
FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Flujo de Caja Operativo</b>						
Utilidad Operacional		-16.381.600	4.196.022	93.388.349	115.382.051	140.816.139
Depreciaciones		1.460.000	1.460.000	1.460.000	1.460.000	1.460.000
Amortización Diferidos		14.700.000	0	0	0	0
Provisiones		0	0	0	0	0
Impuestos		0	0	0	-9.338.835	-11.538.205
<b>Neto Flujo de Caja Operativo</b>		<b>-221.600</b>	<b>5.656.022</b>	<b>94.848.349</b>	<b>107.503.217</b>	<b>130.737.934</b>
<b>Flujo de Caja Inversión</b>						
Variación Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. Terminados	0	0	0	0	0	0
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Variación Cuentas por Pagar	0	0	0	0	0	0
Variación Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Variación Otros Pasivos		0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	0	0	0	0	0	0
Inversión en Terrenos	0	0	0	0	0	0
Inversión en Construcciones	0	0	0	0	0	0
Inversión en Adecuaciones y Mejoras	0	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	-7.300.000	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	0	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	0	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0	0
Inversión Activos	-7.300.000	0	0	0	0	0
Inversión Diferida	-14.700.000	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Inversión</b>	<b>-22.000.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Flujo de Caja Financiamiento</b>						
Desembolsos Fondo Emprender	0					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		0	0	0	0	0
Intereses Pagados		0	0	0	0	0
Dividendos Pagados		0	0	0	0	0
Capital	40.000.000	0	0	0	0	0
Otros Ingresos No Operacionales		0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Financiamiento</b>	<b>40.000.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Neto Periodo</b>	<b>18.000.000</b>	<b>-221.600</b>	<b>5.656.022</b>	<b>94.848.349</b>	<b>107.503.217</b>	<b>130.737.934</b>
<b>Saldo anterior</b>		<b>18.000.000</b>	<b>17.778.400</b>	<b>23.434.422</b>	<b>118.282.772</b>	<b>225.785.988</b>
<b>Saldo siguiente</b>	<b>18.000.000</b>	<b>17.778.400</b>	<b>23.434.422</b>	<b>118.282.772</b>	<b>225.785.988</b>	<b>356.523.922</b>

### 7.1.3 Balance

Demostrar a través del estado de las diferentes cuentas el resultado final luego de la proyección del ejercicio. *Nota: A continuación, se muestra una matriz sugerida*

#### Balance general

Tabla 12 Balance general

Inicio	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>BALANCE GENERAL</b>						
<b>Activo</b>						
Efectivo	18.000.000	17.778.400	23.434.422	118.282.772	225.785.988	356.523.922
Cuentas x Cobrar	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas x Cobrar	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras C x C	0	0	0	0	0	0
<b>Total Activo Corriente:</b>	<b>18.000.000</b>	<b>17.778.400</b>	<b>23.434.422</b>	<b>118.282.772</b>	<b>225.785.988</b>	<b>356.523.922</b>
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Adecuaciones y mejoras	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación	7.300.000	5.840.000	4.380.000	2.920.000	1.460.000	0
Muebles y Enseres	0	0	0	0	0	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	0	0	0	0	0	0
<b>Total Activos Fijos:</b>	<b>7.300.000</b>	<b>5.840.000</b>	<b>4.380.000</b>	<b>2.920.000</b>	<b>1.460.000</b>	<b>0</b>
<b>Total Inversión Diferida:</b>	<b>14.700.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Total Otros Activos Fijos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>40.000.000</b>	<b>23.618.400</b>	<b>27.814.422</b>	<b>121.202.772</b>	<b>227.245.988</b>	<b>356.523.922</b>
<b>Pasivo</b>						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	0	0	9.338.835	11.538.205	14.081.614
Acreedores Varios	0	0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Otros pasivos a LP	0	0	0	0	0	0
Obligación Fondo Emprender (Contingent)	0	0	0	0	0	0
<b>PASIVO</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9.338.835</b>	<b>11.538.205</b>	<b>14.081.614</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital Social	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000
Reserva Legal Acumulada	0	0	0	419.602	8.824.554	19.208.938
Utilidades Retenidas	0	0	-16.381.600	-12.605.180	63.039.383	156.498.845
Utilidades del Ejercicio	0	-16.381.600	4.196.022	84.049.514	103.843.846	126.734.525
Revalorización patrimonio	0	0	0	0	0	0
<b>PATRIMONIO</b>	<b>40.000.000</b>	<b>23.618.400</b>	<b>27.814.422</b>	<b>111.863.937</b>	<b>215.707.783</b>	<b>342.442.308</b>
<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>40.000.000</b>	<b>23.618.400</b>	<b>27.814.422</b>	<b>121.202.772</b>	<b>227.245.988</b>	<b>356.523.922</b>

### 7.1.4 Análisis financiero

Para iniciar, los primeros 3 meses serán improductivos, lo que significa que se dará cumplimiento a las obligaciones con el dinero aportado con los socios mientras la empresa empieza a generar utilidades y vamos buscando fondos para la misma.

**Tabla 13 Análisis financiero**

Inicio						
Supuestos Macroeconómicos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Variación Anual IPC		3,60%	3,30%	3,10%	3,10%	3,30%
Devaluación		-2,00%	-8,00%	-3,00%	1,40%	2,20%
Variación PIB		8,00%	2,70%	2,70%	3,00%	2,80%
DTF ATA		2,03%	1,70%	1,50%	1,80%	1,80%
Supuestos Operativos						
Variación precios		N.A.	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%
Variación Cantidades vendidas		N.A.	266,1%	112,3%	10,0%	10,0%
Variación costos de producción		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Variación Gastos Administrativos		N.A.	3,6%	3,4%	3,2%	3,2%
Rotación Cartera (días)		0	0	0	0	0
Rotación Proveedores (días)		0	0	0	0	0
Rotación inventarios (días del Costo de Ventas)		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Indicadores Financieros Proyectados						
Liquidez - Razón Corriente		N.A.	N.A.	12,7	19,6	25,3
Prueba Acida		0,0	0,0	12,7	19,6	25,3
Rotación cartera (días de ventas)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rotación Inventarios (días del Costo de Ventas)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rotación Proveedores (días del Costo de MP Consumida)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nivel de Endeudamiento Total		0,0%	0,0%	7,7%	5,1%	3,9%
Concentración Corto Plazo		0%	0%	0%	100%	100%
Ebitda / Gastos Financieros		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Ebitda / Servicio de Deuda		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Rentabilidad Operacional		-19,9%	1,3%	13,5%	14,5%	15,5%
Rentabilidad Neta		-19,9%	1,3%	12,1%	13,1%	14,0%
Rentabilidad Patrimonio		-69,4%	15,1%	75,1%	48,1%	37,0%
Rentabilidad del Activo		-69,4%	15,1%	69,3%	45,7%	35,5%
Flujo de Caja y Rentabilidad						
Flujo de Operación		-16.381.600	4.196.022	93.388.349	115.382.051	140.816.139
Impuestos		0	0	0	9.338.835	11.538.205
Utilidades después de impuestos		-16.381.600	4.196.022	93.388.349	106.043.217	129.277.934
Depreciac + Amortizac + Agotamiento + Provisiones		16.160.000	1.460.000	1.460.000	1.460.000	1.460.000
Flujo de Inversión	-40.000.000	0	0	0	0	18.000.000
Flujo de Financiación	40.000.000	0	0	0	0	0
<b>Flujo de caja para evaluación</b>	<b>-40.000.000</b>	<b>-221.600</b>	<b>5.656.022</b>	<b>94.848.349</b>	<b>107.503.217</b>	<b>148.737.934</b>
Tasa de descuento Utilizada		10%	10%	10%	10%	10%
Factor	1,00	1,10	1,21	1,33	1,46	1,61
<b>Flujo de caja descontado</b>	<b>-40.000.000</b>	<b>-201.455</b>	<b>4.674.399</b>	<b>71.260.969</b>	<b>73.426.143</b>	<b>92.354.555</b>
Criterios de Decisión						
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor		10%				
TIR (Tasa Interna de Retorno)		74,93%				
VAN (Valor actual neto)		201.514.611				
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)		0,56				
Duración de la etapa improductiva del negocio ( fase de implementación), en meses		3 mes				
Nivel de endeudamiento inicial del negocio; teniendo en cuenta los recursos del fondo emprendedor. ( APLICADO)		0,00%				
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio ( Indique el mes )		0 mes				
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio ( Indique el mes )		0 mes				

## Administración de Empresas

### 7.2 ANALISIS DE RIESGO

#### 7.2.1 Factores críticos de éxito

Establecer los acontecimientos positivos o negativos que pueden afectar el negocio y sobre los cuales no se puede ejercer ningún tipo de control. Se sabe que son elementos externos que inciden en el normal desarrollo del negocio pero que no se pueden cambiar desde el interior de la empresa, igualmente puede hacer uso de una herramienta o matriz como:

**Tabla 14 Análisis de riesgo**

ITEM	POSITIVO	NEGATIVO
Clima	X	
Tasa de interés	X	
Tasa de cambio		X
Contrabando		X
Reglamentaciones gubernamentales	X	
Estructura de la industria	X	

### 7.2.2; ¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

Tabla 15 Factores de afección externa

VARIABLE	RIESGO	PLAN DE MITIGACIÓN
Técnico	Tener dificultades de ejecución con el software	Contar con un profesional en sistemas dentro del equipo de trabajo que solucione a tiempo las posibles incongruencias o inestabilidades en ejecución sobre el software .
Comercial	App posicionada en el mercado	Manejo de estrategias de marketing a través de asesoría externa con profesionales especializados en marketing digital .
Medio ambiente	Falta de conectividad por irrupción en las redes de datos y suministro wifi	Plantear la posibilidad futura de una App que funcione sin necesidad de una conexión wifi.

## 8. CONCLUSIONES

Debido al aumento indiscriminado sobre el acceso a la información disponible en la red y a la magnitud de la misma, es clara la susceptibilidad que presenta dicha información sobre el trastorno de su propia naturaleza. Como personas en el camino de la formación administrativa, se devela en este trabajo la importancia de contar con información certera para tomar las mejores decisiones. Por ello, la necesidad de implementar un medio, traducido en una aplicación, respondiendo a la modernidad; que permita hacer un cierre sobre la brecha de certeza, confiabilidad y criterio con el que se elige un servicio. Nails Expert pretende ser el elemento que permita un mejor discernimiento sobre las elecciones de consumo sobre servicios de belleza para uñas y con el tiempo abrirse a otro tipo de áreas relacionadas con el estilo, el cuidado y la belleza.

Se hace necesario crear, desarrollar y gestionar herramientas en el mundo digital, que permitan una apropiación del conocimiento sobre el producto o servicio, generando espacios de consumo más conscientes frente a los retos que propone la apertura digital y el flujo continuo de información

ANEXOS



Ilustración 1 código Qr para descargar app

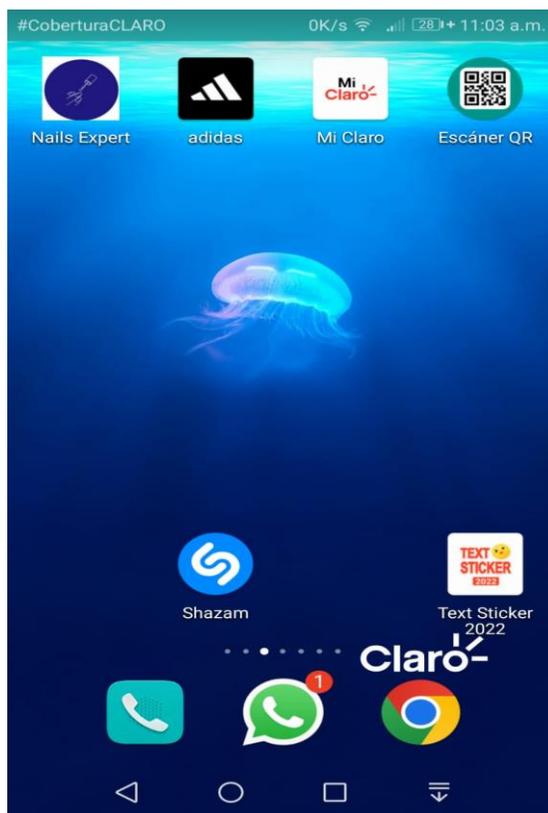
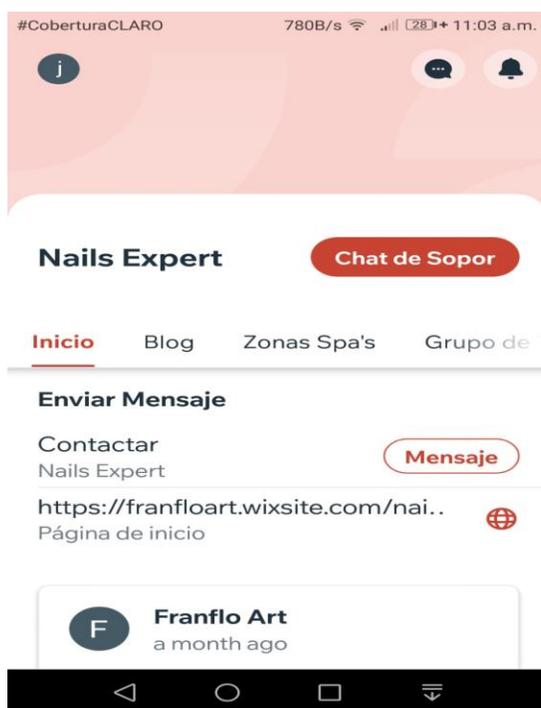


Ilustración 2 Link ejecutable

## ANEXOS

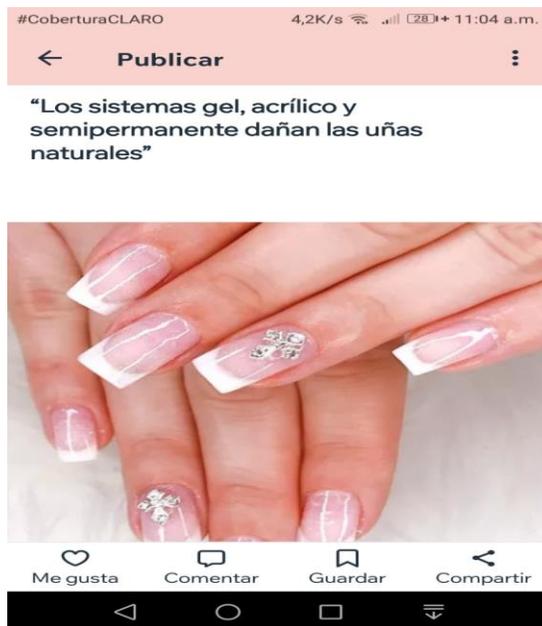


**Ilustración 3 Pantalla de lanzamiento**

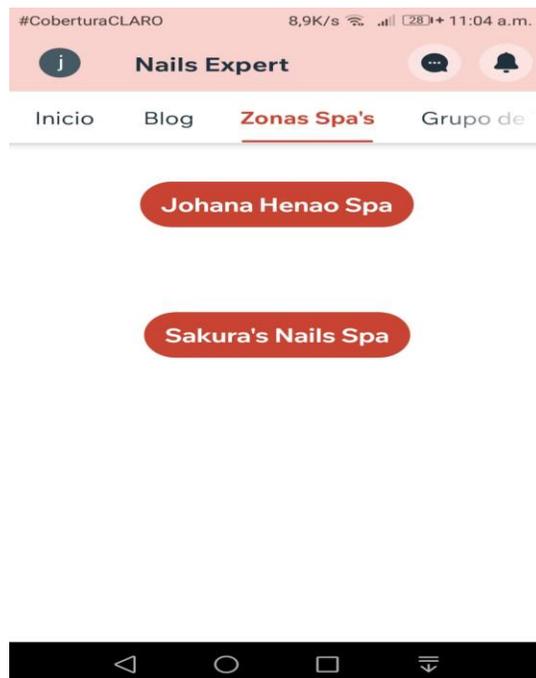


**Ilustración 4 Menú inicial**

## ANEXOS



### Ilustración 5Blog



### Ilustración 6Zona spa

## ANEXOS

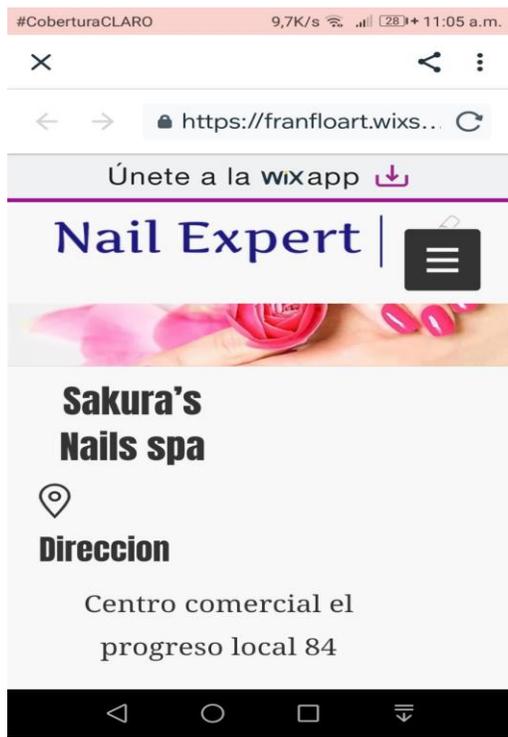


Ilustración 7 Spa cliente



Ilustración 9 Equipo de trabajo



## Enlaces de interés

<sup>1</sup>Manual del gobierno digital.

<sup>2</sup> De las comunicaciones a las TIC

<sup>3</sup>Ley 1978 de 2019

<sup>4</sup>Proyecto de ley para regulación del trabajo digital

<sup>5</sup> Aplicaciones móviles: protección jurídica desde el ámbito de la propiedad intelectual

<sup>6</sup>Ley de APP para la industria TIC

<sup>7</sup>Protección de aplicaciones móviles en Colombia.

---

<sup>1</sup> [https://gobiernodigital.mintic.gov.co/692/channels-594\\_manual\\_gd.pdf](https://gobiernodigital.mintic.gov.co/692/channels-594_manual_gd.pdf)

<sup>2</sup> [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4818/1/S110124\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4818/1/S110124_es.pdf)

<sup>3</sup> <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=98210>

<sup>4</sup> <http://leyes.senado.gov.co/proyectos/images/documentos/Textos%20Radicados/proyectos%20de%20ley/2019%20-%202020/PL%20190-19%20Trabajo%20digital.pdf>

<sup>5</sup> <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/propin/article/view/5777/7597>

<sup>6</sup> <https://colombiatic.mintic.gov.co/679/w3-article-73989.html>

<sup>7</sup> [https://www.asuntoslegales.com.co/consultorio/como-proteger-aplicaciones-moviles-o-software-en-colombia-](https://www.asuntoslegales.com.co/consultorio/como-proteger-aplicaciones-moviles-o-software-en-colombia-2213836)

2213836

## Bibliografía

Muñoz, S. (2012). *Propuesta para impulsar el desarrollo de aplicaciones convergentes en Colombia*. Universidad Industrial de Santander. Artículo de Investigación Científica y Tecnológica. Artículo web. <https://revistas.uis.edu.co/index.php/revistagti/article/download/2974/4074>

Di Lonno, M. & Mandel, M. (2016). *Seguimiento de la Economía de las Aplicaciones en Colombia*. Artículo web. <https://www.progressivepolicy.org/wp-content/uploads/2016/10/Colombia-SPANISH.pdf>

Gómez, S. & Davila, Carlos. (2011). *Sistemas operativos móviles: funcionalidades, efectividad y aplicaciones útiles en Colombia*. Universidad Ean. Trabajo de grado. <http://hdl.handle.net/10882/761>

---

Said-Hung et al.(2011). Desarrollo de los cibermedios en Colombia. *El profesional de la información*, vol. 20, núm. 1, págs. 47-53. Artículo de revista. <http://eprints.rclis.org/15275/>

Aguado, J.-M., Martínez, I. J., & Cañete-Sanz, L. (2015). Tendencias evolutivas del contenido digital en aplicaciones móviles. *Profesional De La Información*, 24(6), 787–796. <https://doi.org/10.3145/epi.2015.nov.10>

Malvino, A. & Leach, D. (2004). *Principios y aplicaciones digitales*. Borxareu EEditores. [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=aWVNFkrO4NYC&oi=fnd&pg=PR5&dq=aplicaciones+digitales++&ots=EH6PoMVFv&sig=l\\_LXYlZQxllFktLQX83JsKhnkUs#v=onepage&q=aplicaciones%20digitales&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=aWVNFkrO4NYC&oi=fnd&pg=PR5&dq=aplicaciones+digitales++&ots=EH6PoMVFv&sig=l_LXYlZQxllFktLQX83JsKhnkUs#v=onepage&q=aplicaciones%20digitales&f=false)

Tocci, R. & Widmer, N.(2015). *Sistemas Digitales*.

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=bmLuH0CsIh0C&oi=fnd&pg=PA2&dq=aplicaciones+digitales++&ots=ZPimsIVO3R&sig=lvjg6spPk14QthNy4IM3IO0-1Mk#v=onepage&q=aplicaciones%20digitales&f=false>

Lorza, V. & Eregui, J. (2017). Propuesta y evaluación de una aplicación móvil para uso de peluquerías a domicilio en el Norte de Bogotá. Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA Maestría en Dirección de Marketing. Trabajo de grado.

<https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/1627/MDM2017-00470.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

Akamine, M. et al. (2018). Aplicativo de Belleza GLAM y beauty. Universidad peruana de ciencias aplicadas. Facultad de negocios. Trabajo de investigación.

[https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625676/Akamine\\_%20MY.pdf?sequence=1](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625676/Akamine_%20MY.pdf?sequence=1)

Rodríguez, J. (2017). Propuesta normativa para aplicaciones móviles en Colombia: derechos y deberes de actores involucrados en la creación y gestión de aplicaciones nativas. Universidad Santo Tomas. Facultad de negocios. Pdf.

<https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/4131/Rodr%C3%ADguezjuan2017.pdf>

<https://revistapym.com.co/digital/la-industria-del-software-en-colombia-mas-fuerte-que-nunca>

<https://www.camarapereira.org.co/es/las-nuevas-cifras-de-poblacion-en-risaralda-EV2354>

[https://www.eldiario.com.co/noticias/economia/en-realidad-cuantos-somos-en-risaralda/?post\\_id=225171&isGaa=0&isArticleFree=1&isUserRegistered=0#:~:text=De%20acuerdo%20con%20los%20resultados%20de%20este%20censo%2C%20Risaralda%20cuenta,cafeteros%20osuman%202.272.709%20pobladores](https://www.eldiario.com.co/noticias/economia/en-realidad-cuantos-somos-en-risaralda/?post_id=225171&isGaa=0&isArticleFree=1&isUserRegistered=0#:~:text=De%20acuerdo%20con%20los%20resultados%20de%20este%20censo%2C%20Risaralda%20cuenta,cafeteros%20osuman%202.272.709%20pobladores)





