

Proyecto Natalash

Ingrid Natalia Sánchez Páez.

Institución Universitaria Latina UNILATINA, Tecnología por Gestión de Empresas,

Séptimo Semestre.

A.F. Samary Andrea Rodríguez.

Marzo 20 del 2023.

Nota De Aceptación

Jurado 1

Jurado 2

Jurado 3

D.C., 20 de marzo de 2023

Dedicatoria y agradecimiento

Dedicado a todas aquellas personas que siempre han estado ahí para mí, apoyándome en las buenas y en las malas, acompañándome en mis logros.

Agradezco a Dios por la motivación e inspiración que me brindó para realizar este proyecto de viabilidad al igual que a mi familia quienes estuvieron presentes en cada paso del mismo, contribuyendo en la elaboración, aportando ideas, entre otras cosas muy valiosas y sin las cuales no hubiese sido posible realizar este trabajo.

Tabla de Contenidos

Nota De Aceptación	2
Dedicatoria y agradecimiento	3
Resumen.....	9
Glosario.....	10
Introducción	13
CAPÍTULO I.....	15
1. Problema	15
2. La Idea Del Producto o Servicio	15
2.1 Motivación Y Sensibilización Hacia La Idea De Empresa.....	15
2.2 El Promotor O Promotores.....	15
2.2.1 Factores Personales Que Orientan La Búsqueda De La Actividad A Desarrollar.....	15
2.2.2 Factores Sociales: La Familia, Los Estudios, La Experiencia.	16
2.2.3 Factores económicos	16
2.2.4 Factores tecnológicos.....	17
2.3 Análisis de las ideas preliminares	17
2.3.1 Ventajas.....	17
2.3.2 Inconvenientes.	17
2.4 Justificación de la idea	17
2.5 Identificación del bien, de los productos o servicios que serán el objeto de la actividad económica a desarrollar	18
2.6 Identificación de las ideas o proyectos alternativos o complementarios ...	18
3. Estudio General del Bien o Servicio a Desarrollar	18
3.1 Antecedentes	18



3.2 Análisis DOFA.....	19
3.3 Estrategias de mejora.....	19
3.4 Análisis de Riesgos.....	19
CAPÍTULO II.....	21
Análisis del Mercado.....	21
4. El Mercado.....	21
4.1 Estudio del mercado.....	21
4.2 Definición del producto, bienes o servicios que se desarrollarán.....	25
4.3 Nombres, marcas, logotipos, emblemas, slogan de la empresa.....	26
4.4 Definición y Descripción.....	26
4.5 Usos y usuarios: definición de la clientela potencial.....	27
Factores de Competencia.....	27
4.7 Aprovisionamiento de insumos o apoyo tecnológico.....	28
4.8 Estacionalidad del mercado.....	28
4.9 Poder de compra.....	28
4.10 Rango de precios o tarifas.....	28
4.11 Comportamiento de la clientela.....	29
4.12 Ciclo de vida del producto.....	29
4.13 Zonas o áreas potenciales del mercado.....	30
CAPÍTULO III.....	32
Plan de Mercadeo y Aspectos Técnicos.....	32
5. Plan de Mercadeo.....	32
5.1 Tipología del mercado.....	32
5.2 Diferenciación del producto o servicio.....	32
5.3 Políticas de precios o tarifas.....	33



5.4 Estrategias de ventas	33
5.5 Distribución y mercadeo	33
5.6 Promoción y Publicidad	34
5.7 Estrategias de comunicación	35
6. Aspectos Técnicos y Financieros	35
6.1 Estudio técnico del proyecto	35
6.2 Planes generales	36
6.3 Mano de Obra Directa.....	39
6.4 Localización de la Planta o actividad económica	39
6.5 Precisión De Inversiones Y Gastos Iniciales	41
CAPÍTULO IV	43
Aspectos Legales y Organizativos	43
7. Definición forma Jurídica de la empresa	43
7.1 Factores para determinar el tipo de persona jurídica	43
7.2 Minuta de Constitución	43
8. Procedimientos Legales para la Formalización de la Empresa.....	46
9. Formalización Comercial.....	47
9.1. Registro Único Empresarial	47
9.2 Cámara de comercio	48
9.3. Consulta de Homonimia	49
9.4. CIU	49
.....	49
9.5. Licencias de Funcionamiento	50
10. Formalización Tributaria	50
10.1. Impuestos Nacionales y distritales que debe tributar la empresa	50



10.2 Registro único Tributario	50
10.3. Trámites DIAN. Firma Digital y Resolución de Facturación.	51
10.4. Formalización Laboral	51
10.5. Afiliación Patronal a EPS, Fondo de Pensiones y ARL:	52
10.6. Reglamento Interno de Trabajo	53
CAPÍTULO V	55
Plan de Financiación Promoción y Etapa Pre operativa.....	55
11. Plan Económico Y Financiero	55
11.1 Presupuesto de Ventas	55
11.2. Estructura del Mercado	55
11.3. Capacidad Instalada Mano de Obra	55
11.4. Ventas Anuales Por Producto	56
11.5. Ciclicidad ventas en el año	56
11.6. Presupuesto de Compras	57
11.7. Consumo de materia Prima por producto	57
11.8. Unidades a Producir	60
11.9. Programa de compras de materia Prima	60
11.10. Presupuesto de costos y Gastos.....	61
11.11. Requerimientos de Personal.....	61
11.12. Otros costos de producción y Gastos de Administración	61
11.13. Plan de Inversión y Financiación	62
11.14. Políticas de Capital de Trabajo	62
11.15. Plan de Inversión y financiación.....	62
12. Plan Pre operativo – Puesta en marcha de la empresa.....	65
12.1. Cronograma de actividades.....	65



12.2. Lienzo CANVAS	66
CONCLUSIONES	67
REFERENCIAS.....	68

Resumen

En el siguiente trabajo se encuentra el proceso de modelamiento de la idea de estudio de pestañas, los pasos a seguir, la investigación y el análisis de cada resultado. Se habla sobre la idea y se detalla cada aspecto a tener en cuenta, se visualizan los aspectos positivos y negativos de la misma además del nivel de aceptación en el mercado, la propuesta de valor y por qué Natalia Sánchez Lash será la mejor opción.

***Palabras clave:** refuerzo, análisis, aceptación, entorno, propuesta de valor.*

Abstract

The following work is the modeling process of the idea of study of tabs, the steps to follow, the investigation and the analysis of each result. The idea is discussed and each aspect to be taken into account is detailed, its positive and negative aspects are displayed, as well as the level of acceptance in the market, the value proposition and why Natalia Sánchez Lash will be the best option..

***Keywords:** reinforcement, analysis, acceptance, environment, value proposition.*

Glosario

Mercadeo: Según Philip Kotler, el mercadeo consiste en un proceso administrativo y social gracias al cual determinados grupos o individuos obtienen lo que necesitan o desean a través del intercambio de productos o servicios.

Insumos: Según la real academia española Insumo es un concepto económico que permite nombrar a un bien que se emplea en la producción de otros bienes. De acuerdo con el contexto, puede utilizarse como sinónimo de materia prima o factor de producción.

Precios: Precio, del latín *pretium*, es el valor monetario que se le asigna a algo. Todos los productos y servicios que se ofrecen en el mercado tienen un precio, que es el dinero que el comprador o cliente debe abonar para concretar la operación.

Estrategias: La estrategia es un procedimiento dispuesto para la toma de decisiones y/o para accionar frente a un determinado escenario. Esto, buscando alcanzar uno o varios objetivos previamente definidos.

Problema: Un problema es un asunto o cuestión que se debe solucionar o aclarar, una contradicción o un conflicto entre lo que es y lo que debe ser, una dificultad o un inconveniente para la consecución de un fin o un disgusto, una molestia o una preocupación.

Estudio de mercado: Un estudio de mercado es una investigación utilizada por diversos ramos de la industria para garantizar la toma de decisiones y entender mejor el panorama comercial al que se enfrentan al momento de realizar sus operaciones.

Plan Financiero: Según Groppelli & Nikbakth (2002, p. 319) es el proceso por lo cual se calcula cuánto de financiamiento es necesario para darse continuidad a las operaciones de una organización y si decide cuánto y cómo la necesidad de fondos será financiada.

Mano de obra: Según Polimeni y otros (2005, p. 12) la mano de obra es el esfuerzo físico o mental empleados en la fabricación de un producto. Por otra parte Hansen y Mowen

(2007, p. 40) aportan que la mano de obra es el trabajo que se asigna a los artículos y servicios que se están produciendo.

Cronograma: Es la representación gráfica de un conjunto de señales en función del tiempo. Llevado al campo de la gestión, es una especie de calendario de trabajo, el cual podemos utilizar para organizar mejor nuestro proyecto.

Legal: El adjetivo legal se emplea para calificar a aquello ordenado por la ley o que resulta conforme a sus disposiciones. El término también se utiliza con referencia a lo que está vinculado al derecho o a las leyes.

Necesidad: Laura Fisher y Jorge Espejo definen la necesidad como la "diferencia o discrepancia entre el estado real y el deseado"

Productos: Stanton, Etzel y Walker, autores del libro "Fundamentos de Marketing", definen el producto como "un conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca, más los servicios y la reputación del vendedor; el producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona.

Estético: La estética es la rama filosófica que estudia e investiga el origen del sentimiento puro y su manifestación, que es el arte, según asienta Immanuel Kant en su Crítica del juicio.

Idea: Descartes indica que idea es cualquier contenido material o del pensamiento. Locke denominó a la idea como todo lo que ofrece el contenido de la conciencia dividiendo las ideas en simples y complejas las cuales se forman a partir de las simples.

Misión: Razón de ser y trabajar de la empresa basada en los propósitos trazados a un momento determinado, medida, cuantificada y alcanzable. Relativo al "quienes somos".

Organigrama: Gráfico que describe la estructura cómo está conformada la organización, ilustrando acerca del modelo de trabajo (subordinación, empowerment o demás),

los niveles de dependencia y la relación interinstitucional entre las áreas o departamentos ahí descritos.

Visión: Razón por la cual la organización trabaja en pro de convertirse en cuánto se aspira bajo el mismo concepto. Es lo que llegará a ser la empresa por medio de sus objetivos, metas y misiones a corto, mediano y largo plazo. Relativo al "quienes queremos (o llegaremos a) ser".

Calidad: Es "la adecuación para el uso satisfaciendo las necesidades del cliente". La calidad de un producto viene determinada sólo por aquellas características que defina el cliente. Crosby (1996) determinó que la calidad es el cumplimiento de normas y requerimientos precisos

Plan de negocios: Documento maestro de la empresa en el cual se refleja detalladamente toda la funcionalidad de la misma, demarcando desde las estrategias y tácticas a desarrollar, hasta el perfil de empresa y el desarrollo específico de cada área de la compañía a futuro. Según expertos, es la radiografía general de la empresa.

Planeación estratégica: Relativo directamente al plan de negocios y demás estructuras de trabajo planificadas, es todo un proceso detallado mediante el cual los líderes y directivos de la compañía expresan los nuevos objetivos a cumplir y la forma como se procederá para la consecución de los mismos a término de un periodo de tiempo específico.

Innovación: Cambios que se efectúan con el objeto de mejorar los resultados e impactos tanto a nivel de la empresa como ante el consumidor o demandante de sus bienes y servicios. Se realizan con el fin de mejorar las técnicas operativas y productivas, de tal forma que se obtenga la misma (o mayor) cantidad de producción con mayor calidad utilizando menos recursos. Algunas innovaciones dan lugar a creaciones o mejoras en algo ya existente (inventos) o a la incursión de algo nunca antes utilizado (descubrimientos); todo ligado a la investigación.

Introducción

Este proyecto es el estudio de la viabilidad de la creación de empresas para la belleza en la ciudad de Bogotá.

Natalash nace de la necesidad de las mujeres por querer lucir miradas de impacto, naturales y llenas de belleza, buscando facilitar su rutina diaria de maquillaje, podrán estar listas rápidamente y en menos tiempo.

La idea nace específicamente de mi mamá, ya que ella normalmente tardaba mucho arreglándose y siempre enfatizó en que los ojos era lo más esencial a la hora de arreglarse, después de un tiempo ella empezó a ir a un estudio de pestañas y nos dimos cuenta de que al momento de salir ella únicamente lavaba y peinaba sus pestañas y ya estaba lista, ya no veía la necesidad de aplicarse pestañina ni usar rizador, pues las pestañas pelo a pelo que estaba usando le estaban brindando todo lo que ella buscaba cómo lucir arreglada desde que despertaba, agilizo su rutina de maquillaje y salía luciendo una mirada resplandeciente siempre. Por lo que, decidí tomar un curso de extensiones de pestañas y empecé mi emprendimiento.

Por todo lo mencionado anteriormente se crea Natalash.

Natalash consiste en un estudio de pestañas donde las personas, más específicamente mujeres pueden encontrar la solución a sus problemas sobre falta de tiempo y tener que arreglarse de camino a su trabajo, quizás para una cita urgente o simplemente por práctica.

Al momento de agendar una cita las chicas deben realizar su proceso de agendamiento en donde se le solicitan datos básicos como nombre, fecha y hora. Adicionalmente, se les envía una encuesta en donde se le realizan preguntas sobre el estado de salud de sus ojos y así determinar si puede ser atendida, igualmente se le consulta si anteriormente ha utilizado pestañas.

Nuestro objetivo es que el cliente se sienta feliz y satisfecho a la hora de agendar una cita, queremos que el cliente no se arrepienta de haber invertido su dinero, así que debemos

superar sus expectativas. Por esta razón es muy importante asegurar que los precios de cada set de pestañas son accesibles y que tenemos las capacidades necesarias para realizar los procedimientos con calidad.

CAPÍTULO I

Idea del Producto o Servicio

1. Problema

Natalash quiere por medio de un servicio satisfacer la necesidad de sus clientas por lucir más hermosas y arregladas en menos tiempo, creemos firmemente en que los lujos como las pestañas, las uñas y demás aumentan las hormonas dopamina y serotonina las cuales generan placer al realizar una compra o el hecho en este caso de verse mejor.

2. La Idea Del Producto o Servicio

2.1 Motivación Y Sensibilización Hacia La Idea De Empresa

Me motiva realizar cambios en las miradas de mis clientas ya que para mi es un reto hacer que ellas se sientan satisfechas con mi trabajo, así mismo la satisfacción personal de saber que estoy practicando lo aprendido.

2.2 El Promotor O Promotores

Ingrid Natalia Sánchez Paez

2.2.1 Factores Personales Que Orientan La Búsqueda De La Actividad A Desarrollar.

Debilidades.	Oportunidades.
Falta de creatividad. Poca innovación. Temor.	Estudio y aprendizaje constante de las nuevas técnicas. Demostración de conocimientos. Reconocimiento en la industria. Especializaciones.
Fortalezas.	Amenazas.

Responsabilidad.	Falta de recursos.
Respeto.	Falta de empleo.
Disciplina.	Competencia.
Orden.	
Amabilidad.	
Paciencia.	

2.2.2 Factores Sociales: La Familia, Los Estudios, La Experiencia.

Cuando decidí tomar el curso fue más por insistencia de mi mamá, ya que yo me encontraba desempleada y pensé que finalmente lo que uno aprende y más un arte nadie se lo quita, es algo con lo que se pueden lograr grandes cosas, cuando inicie todas las mujeres de mi familia me apoyaron y me sirvieron como modelos para mis sets.

Considero que un solo curso de pestañas no es suficiente se debe seguir educando y aprendiendo, pues la práctica hace al maestro y entre más conocimiento se adquiere mejor será la atención y la agilidad de la cita.

Nos encontramos en el auge de las pestañas, las cejas y las uñas donde encontramos mucha competencia y personas con más experiencia, el reto es conseguir clientes y fidelizarlos para ser su primer pensamiento a la hora de querer unas pestañas. He adquirido experiencia con cada persona atendida y confío firmemente en mis conocimientos ya que he investigado más allá de lo que me han ofrecido los cursos.

2.2.3 Factores económicos

Tenemos precios justos para que todas las chicas puedan realizarse sus pestañas pelo a pelo, también contamos con promociones relámpago para que ellas puedan aprovechar tales como 2x1, 15% de dcto o rifas por seguir la cuenta de instagram, además, tenemos tarjetas de

fidelización en donde cada 5 sellos significa un 15% de dcto y al completar los 10 sellos tiene un 50% de dcto en su set.

2.2.4 Factores tecnológicos

En Natalash tenemos una propuesta sobre crear una aplicación como simulación en donde las personas puedan escoger su tipo de ojo, efecto, longitud y diseño de ojo se ajusta más para realizar su montaje.

2.3 Análisis de las ideas preliminares

2.3.1 Ventajas.

Es una idea poco usual, no se encuentran muchas empresas que mantengan la calidad y dedicación por tarifas relativamente bajas es algo que inspirará y motivará a los clientes.

2.3.2 Inconvenientes.

Debido a la alta competitividad en el mercado podría tornarse complicado mantener a las clientas, es evidente que todos buscamos la economía pero es allí donde ellas también van a comparar precios con calidad.

2.4 Justificación de la idea

La empresa está creada para que las mujeres puedan adquirir un servicio en el cual obtendrán como resultado cambio en su mirada, en su rutina diaria, podrán ser más libres a la hora de elegir si usan o no maquillaje ya que el solo hecho de tener pestañas las hace ver arregladas e incluso subir su estado de ánimo.

Objetivos

Objetivo General

- Identificar la viabilidad del proyecto.

Objetivos Específicos

- Analizar las verdaderas necesidades del público objetivo.
- Establecer un rango de precios adecuados para los servicios.

- Definir estrategias de marketing para el proyecto.
- Comprender las necesidades de cada cliente.
- Brindar la mejor atención y calidad de servicio.

2.5 Identificación del bien, de los productos o servicios que serán el objeto de la actividad económica a desarrollar

Gracias a un set de pestañas se pueden establecer relaciones interpersonales las cuales permiten que surjan alianzas, las personas muchas veces llegan con problemas y encuentran conmigo un tiempo de descanso, tranquilidad y relajación hasta se sube el autoestima y se crean emociones en las clientas. Debido a que en el momento de estar en su cita no pueden tener celular y están con los ojos cerrados por aproximadamente dos horas, esto hace que haya cierto grado de confianza que les permite hablar sobre sus cosas y que puedan salir como nuevas tanto en sus ojitos como en su espíritu.

2.6 Identificación de las ideas o proyectos alternativos o complementarios

Productos sustitutos.

- Se está implementando el servicio de cejas que consiste en depilación y sombreado con henna.
- Cejas profesionales como microblading, efecto polvo o pelo a pelo.

Productos complementarios.

- Kits de limpieza.
- Cepillos de peinado.
- Recomendaciones sobre los cuidados.

Estos productos complementan el servicio de cada set.

3. Estudio General del Bien o Servicio a Desarrollar

3.1 Antecedentes

Actualmente se cuenta con un producto mínimo viable que son las pestañas, el posicionamiento en el mercado es muy bajo por lo pronto cuento con clientas que han sido referidas por familiares y amigos.

3.2 Análisis DOFA

DOFA DEL PROYECTO.

Debilidades	Oportunidades
Baja presencia en los medios publicitarios, hacer campañas de publicidad es costoso y no poseemos muchos recursos.	Contamos con técnicas innovadoras e ideales para que las clientas estén satisfechas con el procedimiento tales como usar pestañas de colores o con brillantes.
Fortalezas	Amenazas
Excelente atención al cliente. Profesionales capacitados. Precios accesibles.	Seremos nuevos en el mercado, enfrentándonos con la competencia más antigua, sin embargo, nuestra atención y ayuda al cliente será la mejor, les ofreceremos la mejor calidad al menor precio.

3.3 Estrategias de mejora.

- Realizar página web para la empresa.
- Promocionar a la empresa por medio de las redes sociales más y de mis conocidos.
- Realizar publicidad como anuncios y videos cortos de fácil difusión.

3.4 Análisis de Riesgos.

Riesgos del mercado.

- Menor aceptación de la esperada.

- Tarifas mayores a las previstas.

Riesgos del negocio.

- Inexperiencia en el sector, para contrarrestar esto, día a día estoy investigando, adquiriendo nuevos conocimientos y sobre todo analizando estrategias para mejorar en el negocio.
- Dificultad para seleccionar a los recursos humanos de la empresa, al principio será difícil seleccionar al recurso humano de la empresa por las altas expectativas.

CAPÍTULO II

Análisis del Mercado

4. El Mercado

4.1 Estudio del mercado

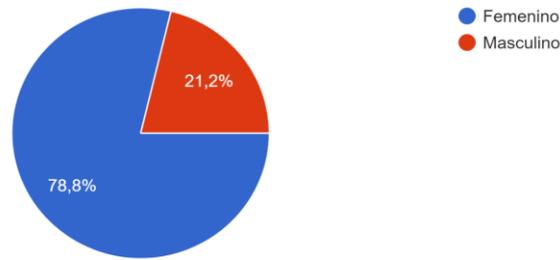
Necesidades a satisfacer: Con este servicio se busca que las chicas que quieran realizar sus pestañas tengan la mejor experiencia en cuanto a su atención, calidad de materiales y mano de obra.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	
ASPECTOS GEOGRÁFICOS	
País	Colombia
Ciudad	Bogotá
Localidad	Rafael Uribe Uribe
Barrio	Libertador
Tamaño de la ciudad	Bogotá D.C. 10.331.626 habitantes
Población	Localidad Rafael Uribe Uribe 386.696 habitantes
Clima	No influye.
ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	
Ingresos	Entre \$60.000 y \$100.000 pesos mensuales por cliente.
Edad	Entre 17 y 50 años.
Género	Mujer
Ciclo de vida familiar	Es un servicio que puede ser recomendado a nivel familiar.
Tamaño familiar	No influye.
Clase social	Entre los estratos 3 y 6
Escolaridad	Bachiller, técnicos, tecnólogos y profesionales.



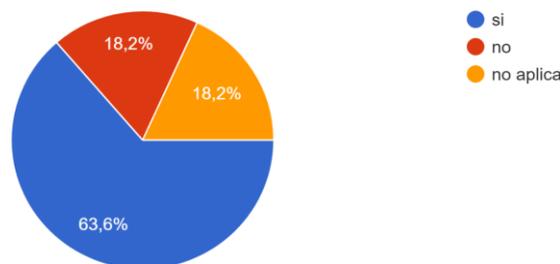
Ocupación	No influye.
Origen étnico	No influye.
ASPECTOS PSICOGRÁFICOS	
Personalidad	No influye.
Estilo de vida	No influye.
Valores	Respeto, paciencia, responsabilidad y compromiso.
ASPECTOS CONDUCTUALES	
Beneficios deseados	Se espera que después de la aplicación de pestañas se haya satisfecho la necesidad y se fidelice.
Tipo de conducta	Compromiso y disposición para seguir las recomendaciones de cuidados.
Frecuencia de uso	Mantenimiento cada 15 días.
Etapa de preparación	Se debe llegar a la cita sin maquillaje, con las pestañas totalmente sanas, no tener lifting, comentar si tiene alergias.
Actitud hacia el producto	Disposición para permanecer relajada en el tiempo de aplicación.

Genero
33 respuestas



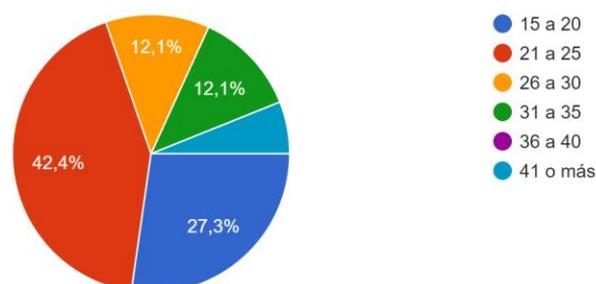
Se estableció preguntar por el género de las personas encuestadas ya que una implementación de servicio es que hayan tarjetas regalo para que los hombres le puedan regalar un servicio de pestañas a quien quieran.

¿Se ha realizado algún procedimiento de pestañas?
33 respuestas



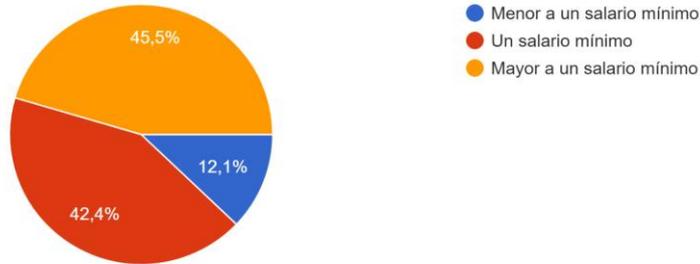
La mayoría de las personas se han realizado algún procedimiento en sus pestañas por lo cual podemos deducir que ya conocen la importancia de su cuidado.

Rango de edad
33 respuestas



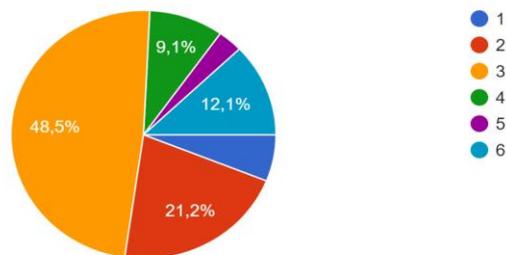
La mayoría de las personas encuestadas son jóvenes entre 15 a 25 años.

Rango de ingresos
33 respuestas



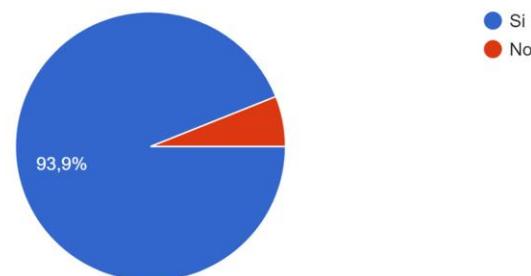
La mayoría de las personas encuestadas reciben ingresos mensuales iguales o superiores a un salario mínimo mensual legal vigente por lo tanto podemos deducir que se encuentra entre pocos y medianos recursos.

Estrato
33 respuestas



La mayoría de las personas encuestadas sobre su estrato se encuentran entre 2 y 3, lo que nos permite también determinar su rango económico.

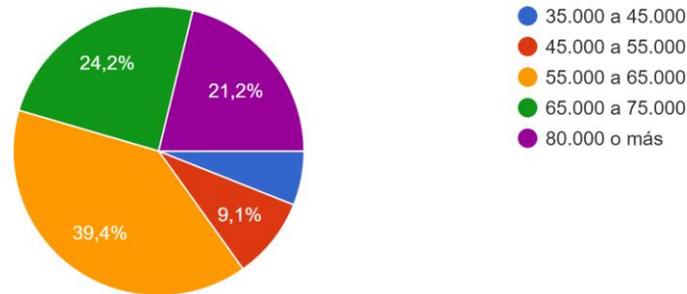
¿Usted se haría o regalaría un servicio de pestañas?
33 respuestas



La mayoría de las personas encuestadas a si le gustaría realizarse o regalar un set de pestañas están dispuestas.

¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por un servicio de pestañas?

33 respuestas



Si la respuesta anterior es sí, con la gráfica claramente observamos que la mayoría están dispuestas a pagar un valor entre \$55.000 y \$80.000 pesos, son muy pocas las personas que pagarían valores inferiores pues consideran que el cuidado de sus ojos es fundamental y no siempre lo económico es bueno.

4.2 Definición del producto, bienes o servicios que se desarrollarán

Natalash es una empresa que ofrece sus servicios de pestañas pelo a pelo en todas las técnicas, realizando un estudio de la salud de los ojos y fisonomía del rostro para determinar el mejor efecto a usar a la hora de hacer el set.

El servicio se hace en la ciudad de Bogotá D.C., Colombia.

Este está diseñado para tener una atención totalmente personalizada, cada usuario es libre y autónomo al momento de decidir fecha y hora de agendamiento, también de recomendar o no el servicio de Natalash

Al ser un servicio nos encontramos localizados en el tercer sector de producción.

Identificamos lo siguiente:

Productos sustitutos.

- Estudios que ofrecen el servicio de pestañas pelo a pelo, por ejemplo:

Lashes By Kristy y Nicole Machado Studio

Productos complementarios.

- Kits de limpieza.
- Cepillos de peinado.
- Recomendaciones sobre los cuidados.

4.3 Nombres, marcas, logotipos, emblemas, slogan de la empresa

Nombre: Natalia Sánchez Lash

Marca: Natalash

Logo:



Slogan: “Luce una mirada perfecta siempre”

4.4 Definición y Descripción

Natalash: Consiste en realizar sets de pestañas pelo a pelo de manera personalizada, con el fin de hacer cambios de mirada y estar siempre lista 24/7.

Misión.

Hacer sentir a las mujeres seguras de sí mismas, empoderadas y llenas de amor propio.

Visión.

Natalash evolucionará, avanzará y progresará junto con las nuevas tendencias que han surgido en los últimos años.

En cinco años se proyecta que Natalash adquiera reconocimiento en Bogotá, se brindarán cursos para las nuevas lashistas y habrán más sedes.

Objetivo General

- Identificar la viabilidad del proyecto.

Objetivos Específicos

- Establecer un rango de precios adecuados para nuestros servicios.
- Definir estrategias de marketing para el proyecto.
- Comprender las necesidades de las clientas.
- Fomentar la mejora de la calidad y fortaleciendo conocimientos en pro de brindar servicios más completos.

4.5 Usos y usuarios: definición de la clientela potencial

Población total	100%	10.331.626
Población Potencial	45%	5.682.394
Población Objetivo	20%	2.066.325

Factores de Competencia

COMPETIDORES DIRECTOS		
ENTIDAD	LOGO	PRODUCTO
Nicole Machado Lashes		Extensiones de pestañas
Lashes By Kristy		Extensiones de pestañas

4.7 Provisiónamiento de insumos o apoyo tecnológico

RAZÓN SOCIAL	Natalia Sánchez Lash
NOMBRE PRODUCTO	Natalash
LUGAR ORIGEN	Bogotá D.C.
LUGAR COMERCIALIZACIÓN	Bogotá D.C., localidad Rafael Uribe Uribe
RECOMENDACIONES	

4.8 Estacionalidad del mercado

Las pestañas tienden a tener temporadas altas para fechas especiales como día de la mujer, mes de la madre, amor y amistad, diciembre; y bajas como enero y junio esto aplica para las personas que solo se realizan set por fechas y no son de aplicación constante.

4.9 Poder de compra

Analizando el formulario de encuesta realizada a potenciales clientes, se evidencia que efectivamente aquellas personas interesadas en adquirir el servicio cuentan con suficiente poder de compra cuando el costo del servicio se encuentre entre \$55.000 y \$80.000 pesos al momento de darse un lujo como hacerse un set de pestañas.

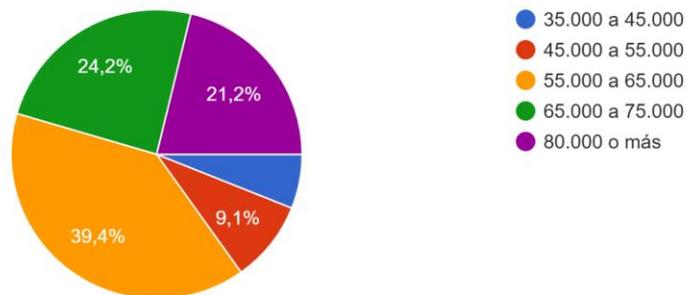
4.10 Rango de precios o tarifas

ELECCIÓN DE PRECIO	Se obtuvo por los resultados y estrategias frente a las encuestas y competencias esto nos llevó a conocer el costo del producto el cual nos sirvió como conducto para la fijación de precio.
AMBIENTE DE COMPETENCIA	Analizamos la competencia, en donde Nicole Machado Lashes y Lashes By Kristy, como resultado se obtuvo que el precio promedio se encuentra en un rango de \$50.000 a \$100.000 pesos variando el montaje.

DEMANDA	Por medio de la encuesta se analizó que la mayoría de los clientes están dispuestos a pagar entre \$55.000 a \$80.000 por un set de pestañas.
---------	---

Esta tabla de rango de precios o tarifas se realizó con la ayuda de las respuestas obtenidas en la encuesta realizada.

¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por un servicio de pestañas?
33 respuestas



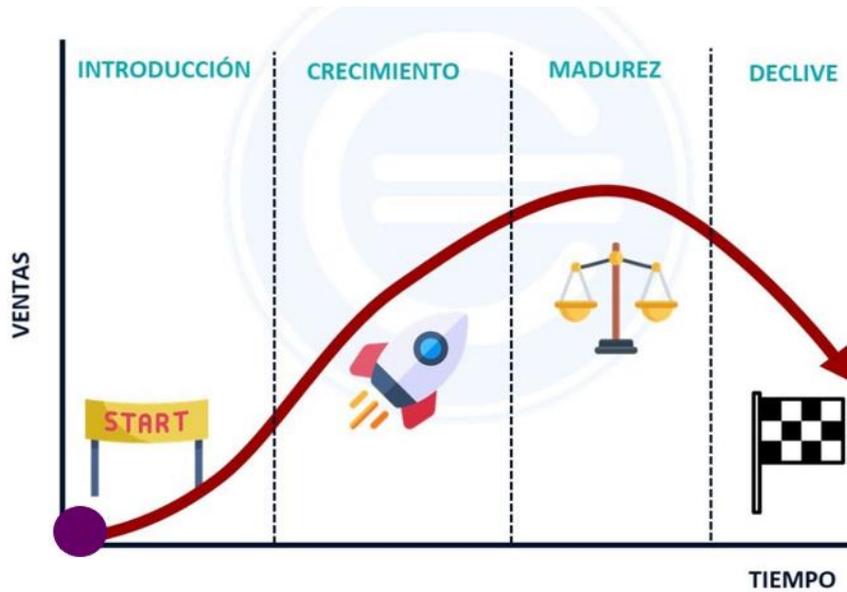
Con la gráfica podemos observar que la mayoría están dispuestas a pagar un valor entre \$55.000 y \$80.000 pesos, son muy pocas las personas que pagarían valores inferiores pues consideran que el cuidado de sus ojos es fundamental y no siempre lo económico es bueno.

4.11 Comportamiento de la clientela

- Las chicas que trabajan y estudian generalmente no tienen tiempo de maquillarse.
- Personas que experimentan satisfacción al observar el cambio.
- Mujeres que buscan subir su autoestima y lucir más lindas.

4.12 Ciclo de vida del producto

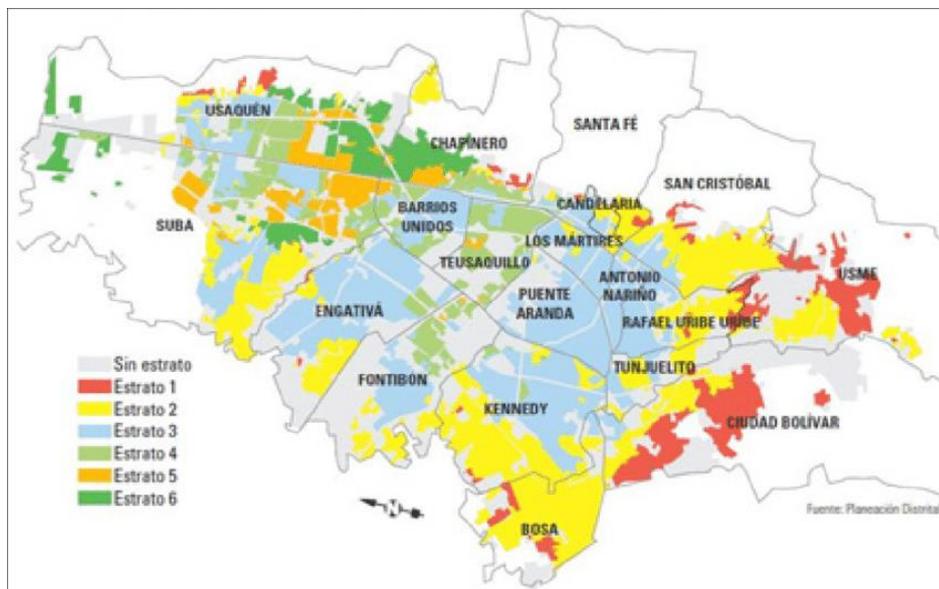
Al ser un servicio, se podría decir que el ciclo de vida del mismo sería de dos horas que es el tiempo estimado para realizar la montura.

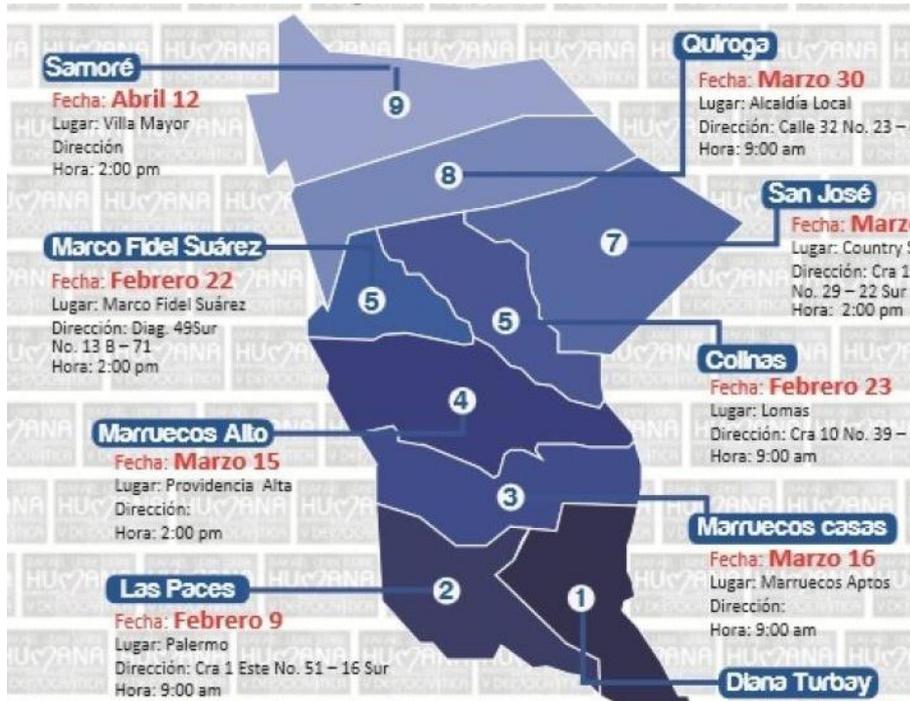


4.13 Zonas o áreas potenciales del mercado

Localidad Rafael Uribe Uribe

Es fácil encontrar potenciales clientes en esta zona ya que en la misma se encuentran ubicados varios negocios de venta de maquillaje, distribuidoras de belleza y peluquerías.





CAPÍTULO III

Plan de Mercadeo y Aspectos Técnicos

5. *Plan de Mercadeo*

5.1 *Tipología del mercado*

Mercado de servicios.

Lo que se comercializa es un servicio, por lo que hacemos parte de un mercado de servicios.

Mercado local.

Al principio nos enfocaremos y perteneceremos únicamente al mercado local, pero al transcurrir el tiempo nos expandiremos de tal manera que pertenezcamos al mercado regional y finalmente al mercado nacional.

Mercado de consumidores.

Nos enfocaremos en el mercado de consumidores porque nuestros clientes son y serán consumidores.

Mercado de competencia imperfecta.

El valor del servicio no es pactado de acuerdo a la oferta y la demanda del mercado, por ello se dice que Natalash opera en un mercado de competencia imperfecta.

5.2 *Diferenciación del producto o servicio*

La idea es que Natalash ofrezca el mejor servicio a sus clientes, conservando excelentes precios. Brindaremos precios accesibles, nada costosos pues estamos pensando en que todas las personas no poseen los mismos recursos económicos.

El objetivo es que el cliente se sienta feliz y satisfecho a la hora de adquirir el servicio y que no se arrepienta de haber invertido su dinero, así que debemos superar sus expectativas ofreciendo un servicio de lujo y utilizando los mejores productos para así mismo ofrecer calidad en mi servicio y les guste a mis clientas.

Además de esto, tengo pensada la creación de una aplicación en la cual las chicas van a poder escoger la fisonomía de su rostro, tipo de ojos y el set de pestañas que se ajustaría a ellas después tendrían un simulador de cómo se verían.

5.3 Políticas de precios o tarifas

Los precios del servicio son establecidos por cada uno de los sets de pestañas pues todos varían dependiendo el diseño a realizar.

Pestañas	Tarifa en pesos colombianos	Tarifa retoque
Lifting	40.000	No aplica
Clásicas	60.000	35.000
Híbridas	70.000	40.000
2D	80.000	45.000
Volumen americano	90.000	50.000
Mega volumen	100.000	60.000

5.4 Estrategias de ventas

- Pago de anuncios en las redes sociales como Instagram, Facebook, etc.
- Punto físico en el cual prestamos el servicio, brindamos recomendaciones y hacemos el estudio a la cliente.
- Gran movimiento en las redes sociales respondiendo de la manera más oportuna las dudas de todos los posibles clientes.
- Recomendación voz a voz ofreciendo códigos de descuento para los usuarios que nos proporcionen referidos.

5.5 Distribución y mercadeo

Natalash es un servicio tangible el cual la cliente puede observar el cambio que tiene su mirada en el preciso momento cuando se haya realizado todo el proceso.

Normalmente el primer contacto es por whatsapp donde se acuerda cita y recomendaciones antes de asistir, se brinda información de ubicación, precios y tiempo de disponibilidad.

5.6 Promoción y Publicidad

Ya que nuestros potenciales clientes en general son jóvenes que se actualizan bastante con las redes sociales, nos vamos a enfocar en esto y vamos a generar gran movimiento en estas redes, pagando anuncios en las mismas y publicando imágenes llamativas sobre la empresa.





5.7 Estrategias de comunicación

Nuestra estrategia de comunicación será el marketing en redes sociales por lo tanto se manejará un tipo de comunicación bastante respetuosa, pero a su vez muy amistosa y casual con los usuarios y posibles clientes.

6. Aspectos Técnicos y Financieros

6.1 Estudio técnico del proyecto

Las fichas técnicas describen adecuadamente las características y parámetros requeridos

NATALASH	
PRODUCTO	Servicio de pestañas pelo a pelo.
CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	Personalizado. Precios bastante accesibles. Excelentes productos de calidad.
INSTRUCCIONES	Las clientas son direccionadas a whatsapp donde nos indican sus datos básicos, se les brinda información relevante y se procede a apartar cita en el horario que prefiera.

	Se les hace envío de las recomendaciones antes de asistir al encuentro y recomendaciones post cuidado, se les indica tiempo de duración y retoque.
BENEFICIOS	<p>Servicio personalizado.</p> <p>Lucir una mirada hermosa cada día.</p> <p>Autoestima más alto.</p> <p>Medios de pago electrónico y en efectivo, es decir, diversas pasarelas de pago.</p>

6.2 Planes generales

A continuación, se encuentra el proceso que sigue un cliente para adquirir los servicios de Natalash

<input type="radio"/>	Operación
<input type="checkbox"/>	Inspección
<input type="radio"/>	Demora
<input type="radio"/>	Almacenamiento

Actividad	Proceso		Duración
El cliente muestra interés por adquirir nuestro servicio	<input type="radio"/>	Operación.	5 minutos
El cliente navega por internet en busca de una empresa que le pueda proporcionar estos servicios.	<input type="radio"/>	Operación.	1 hora

El estudiante encuentra y verifica nuestra cuenta	<input type="radio"/>	Operación.	10 minutos
El cliente escribe por medio de whatsapp	<input type="radio"/>	Operación.	2 minutos
En el whatsapp se encuentran con un mensaje de bienvenida y los datos requeridos para hacer solicitud de su cita, teniendo en cuenta que ya conocen los valores y los servicios que vieron en nuestra página	<input type="radio"/>	Operación.	10 minutos
Le confirmamos agenda disponible, valor del abono y recomendaciones antes de su cita	<input type="radio"/>	Operación.	15 minutos
El usuario inspecciona las tarifas	<input type="checkbox"/>	Inspección.	5 minutos
El usuario inspecciona el horario para agendar	<input type="checkbox"/>	Inspección.	5 minutos
Tras un par de segundos se espera la confirmación por nuestra parte, confirmando el agendamiento de la cita	D	Demora.	3 minutos
El cliente espera pacientemente el día y la hora asignada para la cita	D	Demora.	3 días
El cliente se transporta al punto de encuentro		Transporte.	1 hora

<p>Se realiza la bienvenida y se procede a iniciar el proceso de montaje</p>	<p>0</p>	<p>Operación.</p>	<p>2 horas</p>
--	----------	-------------------	----------------

Agendamiento y Reprogramación

Escribes por medio de WhatsApp para agendar y/o reprogramar tu cita indicando:

- ♥ Nombre, fecha, hora y diseño
- ♥ Debes realizar el abono del servicio a tomar
- ♥ Tiempo de tolerancia de 15 minutos

¡Si llegas después del tiempo de espera perderás tu cita y el abono será válido en tu próxima visita!

@natalashh_ns

Antes de venir

Ten en cuenta lo siguiente

- ♥ Agenda con anticipación
- ♥ Llega puntual a tu cita, te esperamos máximo 15 minutos
- ♥ Asiste sin maquillaje
- ♥ Ten disponibilidad de 3 horas aproximadamente
- ♥ Mantén el celular en silencio
- ♥ Medios de pago Efectivo, Nequi y Daviplata

@natalashh_ns

Garantía

Extensiones de pestañas

- ♥ Si las pestañas se desprenden 48 horas posteriores a tu aplicación
- ♥ Se evalúa la validez de la garantía si es por mal cuidado
- ♥ Los retoques son cada 15 días máximo 20 días
- ♥ Para el retoque debes tener mínimo el 50% de pestañas, al no ser así se hará retiro y nuevo set.

@natalashh_ns

Recomendaciones y Cuidados

- ♥ No mojes tus extensiones durante las primeras 48 horas
- ♥ No te apliques rímel
- ♥ No utilices rizador
- ♥ Evita dormir boca abajo
- ♥ Usa maquillaje con base de agua
- ♥ Desmaquillate con agua micelar, evita los oleos
- ♥ En caso de comezón no las arranques, comunícate con nosotros
- ♥ Lávalas y cepíllalas diariamente

¡La duración de tus extensiones de pestañas depende del cuidado que tengas con ellas!

@natalashh_ns

6.3 Mano de Obra Directa



1- REQUERIMIENTOS DE PERSONAL

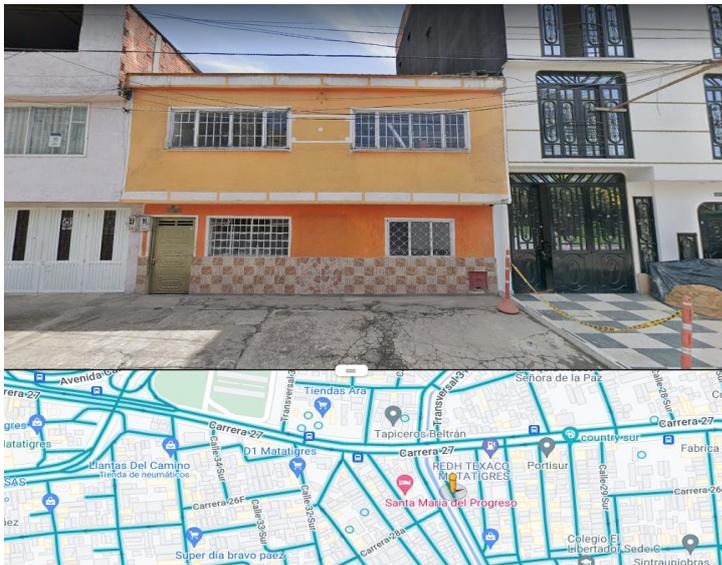
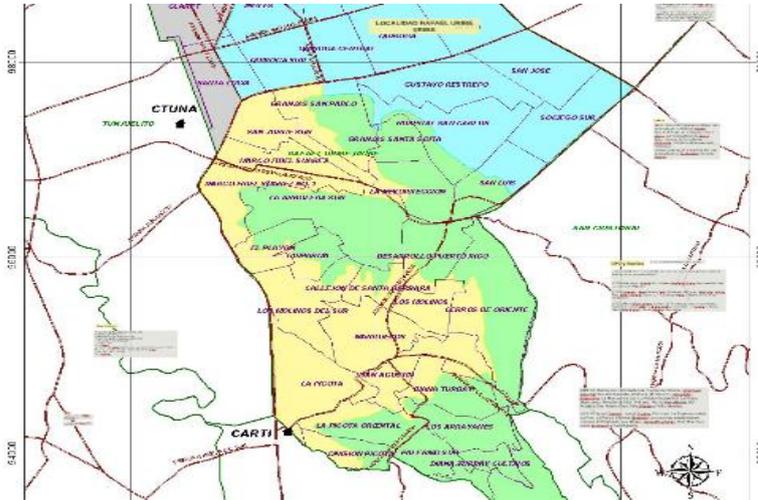
MANO DE OBRA			ADMINISTRACION		
CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1
LASHISTA	1.400.000	16.800.000	GERENTE	1.500.000	18.000.000
			CONTADOR	1.250.000	15.000.000
Subtotal	1.400.000	16.800.000	Subtotal	2.750.000	33.000.000
Parafiscales	126.000	1.512.000	Parafiscales	247.500	2.970.000
Cesantías	116.620	1.399.440	Cesantías	229.075	2.748.900
Intereses sobre Cesantías	1.166	13.994	Intereses sobre Cesantías	2.291	27.489
Prima de Servicios	116.620	1.399.440	Prima de Servicios	229.075	2.748.900
Vacaciones	58.380	700.560	Vacaciones	114.675	1.376.100
Total salarios	1.818.786	21.825.434		3.572.616	42.871.389

PARAFISCALES Y PRESTACIONES SOCIALES	TASA	TASA
Parafiscales	9,00%	9,00%
Cesantías	8,33%	8,33%
Intereses sobre Cesantías	1,00%	1,00%
Prima de Servicios	8,33%	8,33%
Vacaciones	4,17%	4,17%
Total	30,83%	30,83%

PERIODO	INCREMENTO %	BASE MAS INCREMENTO
AÑO 2	4,00%	104%
AÑO 3	4,00%	104%
AÑO 4	4,00%	104%
AÑO 5	4,00%	104%

6.4 Localización de la Planta o actividad económica

La planta se encontrará ubicada en la dirección Calle 31 sur No. 26 d - 12, Bogotá barrio Libertador, esta ubicación se establece pensando en la comodidad del cliente ya que en la encuesta realizada varios clientes manifestaron que les gustaría recibir el servicio en las instalaciones de Natalash por comodidad y desplazamiento.



Teniendo en cuenta esto diseñamos la siguiente infraestructura para la planta de Natalash, el estudio se encuentra en el segundo piso en un aparta estudio donde se encuentra la sala de espera, el baño y la camilla en la que son atendidas las chicas además de las mesas y carritos auxiliares para los productos.

Licencias	
Matrícula Cámara de comercio	\$ 75.000
Certificado de Tradición y Libertad	\$ 20.300

Planos.



6.5 Precisión De Inversiones Y Gastos Iniciales

DETALLE DE LA INVERSIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL (AÑOS)
Muebles y enseres				
Celular	1	\$ 700.000	\$ 700.000	5 años
Camilla	1	\$ 250.000	\$ 250.000	5 años
Computador	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	5 años
Carrito auxiliar	1	\$ 180.000	\$ 180.000	10 años
Silla Empleado	1	\$ 140.000	\$ 140.000	10 años



Silla Visitante	1	\$ 170.000	\$ 170.000	10 años
Cámaras de Seguridad	1	\$ 90.000	\$ 90.000	10 años
Instalaciones				
Estudio	1	\$ 500.000	\$ 500.000	45 años

CAPÍTULO IV

Aspectos Legales y Organizativos

7. Definición forma Jurídica de la empresa

7.1 Factores para determinar el tipo de persona jurídica

Natalash será constituida como persona jurídica.

7.2 Minuta de Constitución

CONSTITUCIÓN DE EMPRESA UNIPERSONAL

“Nata Lash”

En la ciudad Bogotá el día 20 mes de marzo de 2023, el suscrito Ingrid Natalia Sánchez Páez mayor de edad, Identificado con cedula de ciudadanía 1.022.441.013 domiciliado en Bogotá, en la dirección Calle 31 sur # 26 d - 12, quién para todos los efectos se denominará el EMPRESARIO CONSTITUYENTE, mediante el presente escrito manifiesto mi voluntad de constituir una Empresa Unipersonal, que se regulará conforme lo establecido en el artículo 71 y ss. Ley 222 de 1995 y en especial por los siguientes estatutos:

PRIMERO. Razón social. La empresa que mediante este documento se constituye se denominará Nata lash.

SEGUNDO. Domicilio. El domicilio de la empresa será en Bogotá, Cundinamarca, en la dirección Calle 31 sur # 26 d - 12, pudiendo constituir o establecer sucursales, agencias o dependencias en otras ciudades del país o del exterior.

TERCERO. Objeto. La empresa tendrá por objeto, el desarrollo de las siguientes actividades: 9602 - Peluquería y otros tratamientos de belleza. Además de las anteriores la empresa podrá desarrollar cualquier actividad lícita de comercio.

CUARTO. Duración. La empresa tendrá una duración indefinida

ARTICULO QUINTO. Capital. El capital social a la fecha de la constitución son tres millones de pesos (3.000.000) se encuentra totalmente cancelado en con los aportes en dinero o en especie, de cada uno de los socios al momento de la constitución, dividido de la siguiente manera:

NOMBRE	COMPOSICION DEL CAPITAL		
	Número de cuotas	Valor de las cuotas	Valor total de capital
Ingrid Natalia Sánchez Páez	12	250.000	3.000.000

SEXTO. Cuotas. Indicar que el capital que se haya aportado en dinero en efectivo (o parte en dinero y parte en especie, o sólo en especie).

SÉPTIMO. Responsabilidad. La responsabilidad del suscrito, en calidad de constituyente de la Empresa, se circunscribe al monto de los aportes que conforman el capital de la misma, sin perjuicio de que éste posteriormente sea aumentado con arreglo a las normas vigentes.

OCTAVO. Cesión de cuotas. Las cuotas en que se representa el capital de la empresa, podrán ser cedidas total o parcialmente, en cuyo caso dicha cesión deberá constar por escrito con anotación en el respectivo registro mercantil.

NOVENO. Administración. La administración de la empresa estará en cabeza de un Gerente, de libre nombramiento y remoción por parte del constituyente.

DÉCIMO. Facultades del Gerente. El Gerente es el representante legal de la Empresa, con facultades, por lo tanto, para ejecutar todos los actos y contratos acordes con la naturaleza de su cargo y que se relacionan directamente con el giro ordinario de los negocios de la Empresa. En especial el Gerente tendrá las siguientes funciones:

1. Usar de la firma o razón social;
2. Designar los empleados que requiera el normal funcionamiento de la compañía y señalarles su remuneración.
3. Rendir cuentas de su gestión al constituyente, en la forma establecida en el artículo undécimo.
4. Constituir los apoderados judiciales necesarios para la defensa de los intereses sociales.

PAR. El Gerente requerirá autorización previa del Constituyente para la ejecución de todo acto o contrato que exceda **(INDICAR LÍMITE DE LA CUANTÍA)**

DÉCIMO PRIMERO. Rendición de cuentas. El Gerente deberá rendir al empresario constituyente cuentas comprobadas de su gestión al final de cada ejercicio, dentro del mes siguiente a la fecha en la cual se retire de su cargo y en cualquier momento en que el Constituyente las exija. Para tal efecto, presentará los estados financieros que fueren pertinentes, junto con un informe de gestión. Las cuentas anuales de final de ejercicio deberán presentarse antes del 1° de abril de cada año.

DÉCIMO SEGUNDO. Designación. Se nombra como Gerente al empresario constituyente, mayor de edad identificado con cédula N°

Quién ejercerá sus funciones y ostentará el cargo hasta cuando se designe y efectúe el registro correspondiente de cualquier nuevo nombramiento.

DÉCIMO TERCERO. Reserva Legal. La empresa formará una reserva legal con el diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de cada ejercicio, hasta completar el cincuenta por ciento (50%) del capital. En caso de que este último porcentaje disminuyere por cualquier causa, la Empresa deberá seguir apropiando el mismo diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de los ejercicios siguientes hasta cuando la reserva legal alcance nuevamente el límite fijado.

Parágrafo. En caso de pérdidas, estas se cubrirán con las reservas que se hayan constituido para ese fin y en su defecto, con la reserva legal.

DÉCIMO CUARTO. Causales de disolución. La Empresa se disolverá por las siguientes causales:

1. Por voluntad del Constituyente.
2. Por vencimiento del término previsto, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el registro mercantil antes de su expiración.
3. Por muerte del constituyente.
4. Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas.
5. Por orden de autoridad competente.
6. Por la iniciación del trámite de liquidación obligatoria.

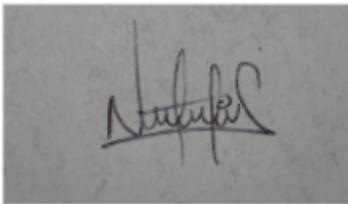
DÉCIMO QUINTO. Liquidación. Disuelta la Empresa, se procederá de inmediato a su liquidación en la forma indicada en la ley. En consecuencia, no podrá iniciar nuevas

operaciones en desarrollo de su objeto y conservará su capacidad jurídica únicamente para los actos necesarios a la liquidación. El nombre de la Empresa, una vez disuelta, se adicionará con la expresión “en liquidación”. Su omisión hará incurrir a los encargados de adelantar el proceso liquidatorio en las responsabilidades establecidas en la ley.

Parágrafo primero. En los casos previstos en el Código de Comercio, podrá evitarse la disolución de la sociedad adoptando las modificaciones que sean del caso según la causal ocurrida, siempre y cuando se efectúen dentro de los seis meses siguientes a la ocurrencia de la causal.

Parágrafo segundo. La liquidación del patrimonio podrá hacerse por el Empresario o por un liquidador o varios liquidadores nombrados por él. El nombramiento se inscribirá en el registro público de comercio. Sobre el particular se seguirán las reglas previstas para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada.

Constituyente o Empresario:



8. Procedimientos Legales para la Formalización de la Empresa

Promotores, socios e inversionistas

Ingrid Natalia Sánchez Paez 100% de acciones.

Formación del Capital

Ingrid Natalia Sánchez Paez 100% de acciones.

Riesgo patrimonial

- Catástrofes naturales.
- Incendios.
- Actos vandálicos.
- Robos.

Estrategias de crecimiento

- Presencia activa en redes sociales.
- Calidad y certificación de las lashistas.
- Instalaciones ideales.
- Recomendación de usuarios.
- Pro actividad de los vendedores.
- Obtención de listas de referidos.
- Implementación y creación de videos con consejos útiles para escoger el estilo que se desea realizar.
- Impresión de folletos.
- Creación de página web.

9. Formalización Comercial

9.1. Registro Único Empresarial



The screenshot displays the RUES (Registro Único Empresarial y Social) website interface. On the left, there is a navigation menu with links: Inicio, Registros, Estado de su Trámite, Cámaras de Comercio, Consulta Tratamiento, Datos Personales, Formatos CAE, Recaudo Impuesto de, and Registro. The main content area features a header with navigation links: Consulta Para Entidades, Consulta Beneficio a Empresarios, and Guía. Below the header, there is a banner image of a woman in a business suit. To the right of the image, text states: "Los comerciantes que se matriculen y los que hayan renovado oportunamente la de todos sus establecimientos a nivel nacional pueden acceder a la información del Registro Único Empresarial y Social – RUES, de acuerdo con lo señalado en el Decreto 100-000002 de 2022 de la Superintendencia de Sociedades." Below this, it says: "A través de esta consulta, los beneficiarios pueden descargar la información de los comerciantes inscritos en el RUES a nivel nacional que tengan su matrícula o sus establecimientos renovada." The main heading is "Realice su consulta empresarial o social". Below this is a search input field containing "natalia sanchez lash" with a green checkmark and a red search button. Below the search field, there is a link for "Recomendaciones de uso". At the bottom, an "Info" message states: "La consulta por Nombre no ha retornado resultados".

9.3. Consulta de Homonimia

Por nombre o razón social*

Escriba los primeros caracteres del nombre

Búsqueda por palabra clave

Por palabra clave

Registro mercantil

Digite el número de matrícula

Cámara de Comercio	Matrícula	Razón Social	Organización Jurídica	Ultimo año renovado	Estado
					1

9.4. CIU

Por palabra clave

Búsqueda por palabra clave

Digite la palabra clave:

Sección >>				
Seleccionar	Código CIU	SHD	Descripción	Nota Explicativa
Seleccionar	9602		Peluquería y otros tratamientos de belleza	Ver Nota

9602 Peluquería y otros tratamientos de belleza X

Esta clase incluye:

- El lavado, despuntado y corte, peinado, tintura, colorante, ondulado, alisado de cabello y otras actividades similares para hombres y mujeres.
- La colocación de uñas y pestañas postizas, entre otros.
- La afeitada y recorte de la barba.
- El masaje facial, la manicura, la pedicura, el maquillaje, la depilación con cera, entre otros.

Esta clase excluye:

- La fabricación de pelucas y extensiones de cabello. Se incluye en la clase 3290 «Otras industrias manufactureras n.c.p.».
- Las actividades de salones o establecimientos de tatuaje, piercing o perforaciones. Se incluyen en la clase 9609 «Otras actividades de servicios personales n.c.p.».
- Las actividades de maquillaje permanente. Se incluyen en la clase 9609 «Otras actividades de servicios personales n.c.p.».

9.5. Licencias de Funcionamiento

Se otorga licencia por tiempo indefinido, a partir del momento en que el estudio empieza a operar (antes iniciaba con un permiso y se daba la licencia al menos un año después).

10. Formalización Tributaria

10.1. Impuestos Nacionales y distritales que debe tributar la empresa

La empresa deberá tributar los siguientes impuestos:

- Declaración de renta.
- IVA.
- ICA.
- Retención en la fuente.
- Gravamen al movimiento financiero, 4X1000.

10.2 Registro único Tributario

DIAN POR UNA COLOMBIA MÁS PROGRESA		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		001	
3. Concepto <input type="checkbox"/>		Espacio reservado para la DIAN		4. Número de formulario	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 1022441013		6. DV 8	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
IDENTIFICACIÓN					
24. Tipo de contribuyente		25. Tipo de documento Cédula de ciudadanía		26. Número de identificación 1.022.441.013	27. Fecha expedición 02/02/2017
Lugar de expedición Bogotá		28. País	29. Departamento Cundinamarca	30. Ciudad/Municipio Bogotá	
31. Primer apellido Sánchez		32. Segundo apellido Paez	33. Primer nombre Ingrid	34. Otros nombres Natalia	
35. Razón social Natalia Sánchez Lash					
36. Nombre comercial Natalash			37. Sigla NS Lash		
UBICACIÓN					
38. País Colombia		39. Departamento Cundinamarca		40. Ciudad/Municipio Bogotá	
41. Dirección principal Calle 31 sur # 28 d - 12					
42. Correo electrónico sancheznatalia125@gmail.com		43. Código postal	44. Teléfono 1 319 290 1125	45. Teléfono 2	
CLASIFICACIÓN					
Actividad económica		Actividad secundaria		Ocupación	
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	51. Código
				1 2	
52. Número establecimiento					
Responsabilidades, Calidades y Atributos					
53. Código					
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26					
Obligaciones aduaneras					
54. Código					
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20					
Exportadores					
55. Forma		56. Tipo		Servicio	
				1 2 3	
				57. Modo	
				58. CPC	
¡IMPORTANTE! Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación.					
Para uso exclusivo de la DIAN					
59. Anexos SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		60. No. de Folios:		61. Fecha:	
La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, expansión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar falsedad en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos.			Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada:		

10.3. Trámites DIAN. Firma Digital y Resolución de Facturación.

TRÁMITES DIAN

Firma Digital y Resolución de Facturación

Cumpla su cita con la DIAN

10

Una vez de hacer el proceso jurídico en la cámara de comercio y este pre-aprobado

Debemos solicitar el Runt de la siguiente manera :

- Entra al sitio web www.dian.gov.co y selecciona la opción 'Asignación de Citas'
- Elige la fecha según tu disponibilidad
- Una vez asignada la cita recibirás un correo electrónico de confirmación, que te indicará el correo electrónico en el que debes enviar los requisitos.
- Antes de las 9:00 de la mañana del día de la cita, envía al correo indicado por la Dian el formulario 001 del RUT pre diligenciado y los documentos necesarios para que la DIAN gestione el trámite.
- Antes de las 5:00 pm del día de tu cita recibirás un correo electrónico que informa la respuesta al trámite que requieres.

También debemos solicitar la firma digital en caso que seamos personas naturales

de la siguiente manera :

- 01** Inicia sesión en el Servicio en Línea Muisca
 - Selecciona el tipo de usuario: A NOMBRE PROPIO
 - Selecciona el documento respectivo.
 - Digita el número de documento y la contraseña.
 - Finalmente da clic en el botón ingresar.
- 02** En la sección mis actividades, da clic en el botón "Comenzar Firma Electrónica"
- 03** Inmediatamente, aparece la siguiente pantalla con los datos que tienes registrados en el RUT. Da clic en el botón "Continuar" "No diligencias el campo de teléfono"
- 04** Seguidamente aparece un mensaje donde se informa que el código de verificación fue enviado a tu correo. Debes dar clic en continuar:
- 05** Revisa el código en tu correo o dirígete a la sección de comunicados dentro del Sistema Muisca donde también encontrarás el código.
- 06** Ingresar el código y da clic en Continuar
- 07** Activa el cuadro de las condiciones de la Firma Electrónica
- 08** Lee y acepta el acuerdo de Firma Electrónica

10.4. Formalización Laboral

En Colombia hay una serie de obligaciones al momento de constituir una empresa y acá hay algunas de ellas:

- Elaborar y suscribir contratos de trabajo.
- Pagar los salarios.
- Pagar auxilios.

- Pagar trabajos suplementarios y demás.
- Afiliar y aportar a la seguridad social.
- Afiliar y pagar parafiscales.
- Pagar prestaciones.
- Otorgar licencias.
- Ejecutar retenciones sobre algunos salarios.
- Expedir certificados de ingresos y retenciones

10.5. Afiliación Patronal a EPS, Fondo de Pensiones y ARL:



Formulario de afiliación EPS parte 1. This is a complex form with multiple sections for personal and company data, including fields for identification, contact information, and company details. It includes a signature line at the bottom.

Formulario afiliación
EPS parte 1.



Formulario de afiliación EPS parte 2. This form contains a series of checkboxes for selecting benefits and services, such as 'Opciones de otorgamiento del beneficio de licencia por enfermedad' and 'Opciones de otorgamiento del beneficio de licencia por maternidad'. It also includes a signature line and a section for 'Firma de Asegurado'.

Formulario afiliación
EPS parte 2.



Formulario de Afiliación al Sistema General de Pensiones. Incluye campos para datos personales, laborales y de afiliación.

Formulario de afiliación pensiones.



Formulario de Afiliación ARL. Incluye campos para datos personales, laborales y de afiliación a una ARL.

Formulario de afiliación ARL.

10.6. Reglamento Interno de Trabajo

Con el objetivo de mejorar la cultura organizacional en Solvepinturas crearemos nuestro reglamento interno de trabajo donde manejaremos todos los requisitos obligatorios que reposan en el artículo 108 del CST, van a quedar distribuidos de la siguiente manera:

- Capítulo 1: Se indicará dónde van a ser los lugares destinados para trabajar y se dará a conocer el empleador, en este caso la empresa.
- Capítulo 2: Condiciones de admisión, capacitación y periodo de prueba.
- Capítulo 3: Horarios de entrada y salida de los empleados, así mismo los horarios de almuerzo y tiempo de descanso.
- Capítulo 4: Remuneración de las horas extra y trabajos nocturnos donde haya en algún momento.

- Capítulo 5: Días de descanso legalmente establecidos, vacaciones remuneradas y todo lo relacionado con permisos solicitados por parte del empleado.
- Capítulo 6: Salarios de los empleados según las labores desempeñadas en la empresa.
- Capítulo 7: Lugar, medio, día y periodos de pago de la nómina de la empresa.
- Capítulo 8: Tiempo y forma como los empleados tienen que sujetarse a los servicios médicos de la empresa.
- Capítulo 9: Prescripciones de orden y seguridad.
- Capítulo 10: Indicaciones que se le dan a los empleados para evitar los riesgos profesionales e instrucciones para realizar primeros auxilios en caso de accidente laboral.
- Capítulo 11: Orden jerárquico de los empleadores y como es el conducto regular de la empresa.
- Capítulo 12: Obligaciones y prohibiciones que tienen tanto los trabajadores como los empleadores al interior de la empresa.
- Capítulo 13: Escala de faltas y procedimientos para su comprobación, escala de sanciones disciplinarias y su método de aplicación.
- Capítulo 14: Publicación y vigencia del reglamento.

CAPÍTULO V

Plan de Financiación Promoción y Etapa Pre operativa

11. Plan Económico Y Financiero

11.1 Presupuesto de Ventas

11.2. Estructura del Mercado

1- ESTRUCTURA DEL MERCADO - UNIDADES

PRODUCTO	MERCADO POTENCIAL CLIENTES	CONSUMO ANUAL PERCAPITA	VENTA UNIDADES AÑO 1	PARTICIPACION % MERCADO OBJETIVO
LIFTING	1	200.000	84	0,0600%
CLÁSICAS	1	200.000	96	0,0686%
HIBRIDAS	1	200.000	90	0,0643%
2D	1	200.000	90	0,0643%
VOLUMEN AMERICANO	1	200.000	80	0,0571%
MEGA VOLUMEN	1	200.000	70	0,0500%
Total			510	

11.3. Capacidad Instalada Mano de Obra

2-CAPACIDAD INSTALADA MANO DE OBRA

PRODUCTO	HORAS AÑO OPERARIO TURNO	UNIDADES HORA HOMBRE	CAPACIDAD INSTALADA POR OPERARIO AÑO 1	TIEMPO DE DEDICACION % AÑO 1	CAPACIDAD INSTALADA	CAPACIDAD REQUERIDA	PRODUCCIÓN DIARIA POR OPERARIO	HORAS TRABAJADAS AL DÍA	HORAS HOMBRE	
LIFTING	Unidad	84	1	84	10%	8	8	1	1	1
CLÁSICAS	Unidad	192	2	384	20%	77	77	2	4	0,5
HIBRIDAS	Unidad	210	2	420	25%	105	105	2	4	0,5
2D	Unidad	210	2	420	25%	105	105	2	5	0,4
VOLUMEN AMERICANO	Unidad	180	3	540	10%	54	54	1	3	0,33333333
MEGA VOLUMEN	Unidad	180	3	540	10%	54	54	1	3	0,33333333
Total				2.388	100%	403	403			

11.4. Ventas Anuales Por Producto

3- VENTAS ANUALES POR PRODUCTO

NOMBRE PRODUCTO	UNIDADES A VENDER	PRECIO DE VTA UNIT.	VENTAS TOTALES \$ AÑO 1
LIFTING	84	40.000	3.360.000
CLÁSICAS	96	60.000	5.760.000
HIBRIDAS	90	70.000	6.300.000
2D	90	80.000	7.200.000
VOLUMEN AMERICANO	80	90.000	7.200.000
MEGA VOLUMEN	70	100.000	7.000.000
SUBTOTAL	510	440.000	36.820.000

PERIODO	INCREMENTO ANUAL PRECIO %	BASE + INCREMENTO
Año 2	5%	105%
Año 3	5%	105%
Año 4	5%	105%
Año 5	5%	105%

11.5. Ciclicidad ventas en el año

4- CICLICIDAD VENTAS EN EL AÑO

CALIFICACION COMPORTAMIENTO VENTAS	CALIFICACION
Muy alto	9
Alto	7
Normal	5
Bajo	3

De acuerdo a la estacionalidad de su portafolio califique los meses según la tabla anterior	AÑO 1		
	UNIDADES	VENTAS \$	
Enero	3	23	1.673.636
Febrero	3	23	1.673.636
Marzo	7	54	3.905.152
Abril	5	39	2.789.394
Mayo	7	54	3.905.152
Junio	5	39	2.789.394
Julio	5	39	2.789.394
Agosto	5	39	2.789.394
Septiembre	7	54	3.905.152
Octubre	5	39	2.789.394
Noviembre	5	39	2.789.394
Diciembre	9	70	5.020.909
Total	66	510	36.820.000

11.6. Presupuesto de Compras
11.7. Consumo de materia Prima por producto

Producto No.1	LIFTING			
UNIDAD DE PRODUCCION	UNIDAD			
MATERIAS PRIMAS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD POR UNIDAD	TOTAL COSTO UNIT.
WAVE	UNIDAD	1.400	0,0001	1.400
ALGODÓN	UNIDAD	500	0,0001	500
MICRO BRUSH	UNIDAD	200	0,0001	200
VINIPEL	UNIDAD	300	0,0001	300
SUBTOTAL		2.400	0,00	2.400
OTROS INSUMOS:				
MANO DE OBRA	HORA	20.000	1,00	20.000
SUBTOTAL		20.000	1,00	20.000
TOTAL		22.400	1,00	22.400

Producto No.2	CLÁSICAS			
UNIDAD DE PRODUCCION	UNIDAD			
MATERIAS PRIMAS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD POR UNIDAD	TOTAL COSTO UNIT.
PESTAÑAS	UNIDAD	7.000	0,0001	7.000
PEGANTE	UNIDAD	2.500	0,0001	2.500
PARCHES	UNIDAD	700	0,0001	700
CEPILLO	UNIDAD	300	0,0001	300
SUBTOTAL		10.500	0,00	10.500
OTROS INSUMOS:				
MANO DE OBRA	HORA	30.000	1,00	30.000
SUBTOTAL		30.000	1,00	30.000
TOTAL		40.500	1,00	40.500



Producto No.3		HIBRIDAS		
UNIDAD DE PRODUCCION				
				TOTAL COSTO UNIT.
PESTAÑAS	UNIDAD	10.000	0,0001	10.000
PEGANTE	UNIDAD	3.000	0,0001	3.000
PARCHES	UNIDAD	700	0,0001	700
CEPILLO	UNIDAD	300	0,0001	300
SUBTOTAL		14.000		14.000
OTROS INSUMOS:				
MANO DE OBRA	HORA	40.000	1,00	40.000
SUBTOTAL		40.000	1,00	40.000
TOTAL		54.000	1,00	54.000

Producto No.4		2D		
UNIDAD DE PRODUCCION				
				TOTAL COSTO UNIT.
PESTAÑAS	UNIDAD	11.000	0,0001	11.000
PEGANTE	UNIDAD	3.000	0,0001	3.000
PARCHES	UNIDAD	700	0,0001	700
CEPILLO	UNIDAD	300	0,0001	300
SUBTOTAL		15.000		15.000
OTROS INSUMOS:				
MANO DE OBRA	HORA	40.000	1,00	40.000
SUBTOTAL		40.000	1,00	40.000
TOTAL		55.000	1,00	55.000



Producto No.5		VOLUMEN AMERICANO		
				TOTAL COSTO UNIT.
PESTAÑAS	UNIDAD	12.000	0,0001	12.000
PEGANTE	UNIDAD	3.500	0,0001	3.500
PARCHES	UNIDAD	700	0,0001	700
CEPILLO	UNIDAD	300	0,0001	300
SUBTOTAL		16.500		16.500
OTROS INSUMOS:				
MANO DE OBRA	HORA	50.000	1,00	50.000
SUBTOTAL		50.000	1,00	50.000
TOTAL		66.500	1,00	66.500

Producto No.6		MEGA VOLUMEN		
				TOTAL COSTO UNIT.
PESTAÑAS	UNIDAD	13.000	0,0001	13.000
PEGANTE	UNIDAD	4.000	0,0001	4.000
PARCHES	UNIDAD	700	0,0001	700
CEPILLO	UNIDAD	300	0,0001	300
SUBTOTAL		18.000		18.000
OTROS INSUMOS:				
MANO DE OBRA	HORA	50.000	1,00	50.000
SUBTOTAL		50.000	1,00	50.000
TOTAL		68.000	1,00	68.000

11.8. Unidades a Producir
2- UNIDADES A PRODUCIR

PRODUCTO	UNIDADES AÑO 1	COSTO UNITARIO	COSTO TOT AÑO 1
LIFTING	84	22.400	1.881.600
CLÁSICAS	96	40.500	3.888.000
HIBRIDAS	90	54.000	4.860.000
2D	90	55.000	4.950.000
VOLUMEN AMERICANO	80	66.500	5.320.000
MEGA VOLUMEN	70	68.000	4.760.000
Total	510	306.400	25.659.600

PERIODO	INCREMENTO ANUAL COSTOS %	BASE + INCREMENTO
Año 2	5%	105%
Año 3	5%	105%
Año 4	5%	105%
Año 5	5%	105%

11.9. Programa de compras de materia Prima
3- PROGRAMA DE COMPRAS MATERIA PRIMA

CALIFICACION COMPORTAMIENTO COMPRAS	CALIFICACION
Muy alto	9
Alto	7
Normal	5
Bajo	3

		AÑO 1 UNIDADES	AÑO 1 COMPRAS \$
Enero	3	23	1.166.345
Febrero	3	23	1.166.345
Marzo	7	54	2.721.473
Abril	5	39	1.943.909
Mayo	7	54	2.721.473
Junio	5	39	1.943.909
Julio	5	39	1.943.909
Agosto	5	39	1.943.909
Septiembre	7	54	2.721.473
Octubre	5	39	1.943.909
Noviembre	5	39	1.943.909
Diciembre	9	70	3.499.036
Total	66	510	25.659.600

11.10. Presupuesto de costos y Gastos

11.11. Requerimientos de Personal

1- REQUERIMIENTOS DE PERSONAL

MANO DE OBRA			ADMINISTRACION			VI
CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	CARGO
LASHISTA	1.400.000	16.800.000	GERENTE	1.500.000	18.000.000	
Subtotal	1.400.000	16.800.000	Subtotal	1.500.000	18.000.000	Subtotal
Parafiscales	126.000	1.512.000	Parafiscales	135.000	1.620.000	Parafiscales
Cesantías	116.620	1.399.440	Cesantías	124.950	1.499.400	Cesantías
Intereses sobre Cesantías	1.166	13.994	Intereses sobre Cesantías	1.250	14.994	Intereses sobre Cesantías
Prima de Servicios	116.620	1.399.440	Prima de Servicios	124.950	1.499.400	Prima de Servicios
Vacaciones	58.380	700.560	Vacaciones	62.550	750.600	Vacaciones
Total salarios	1.818.786	21.825.434		1.948.700	23.384.394	

PARAFISCALES Y PRESTACIONES SOCIALES	TASA	TASA
Parafiscales	9,00%	9,00%
Cesantías	8,33%	8,33%
Intereses sobre Cesantías	1,00%	1,00%
Prima de Servicios	8,33%	8,33%
Vacaciones	4,17%	4,17%
Total	30,83%	30,83%

PERIODO	INCREMENTO %	BASE MAS INCREMENTO
AÑO 2	4,00%	104%
AÑO 3	4,00%	104%
AÑO 4	4,00%	104%
AÑO 5	4,00%	104%

11.12. Otros costos de producción y Gastos de Administración

2- OTROS COSTOS DE PRODUCCION Y GASTOS DE ADMON Y VTAS

OTROS COSTOS DE PRODUCCION			GASTOS DE ADMINISTRACION			GASTOS DE VENTAS		
CONCEPTO	MENSUAL \$	AÑO 1	CONCEPTO	MENSUAL \$	AÑO 1	CONCEPTO	MENSUAL \$	AÑO 1
AGUA	25.000	300.000	AGUA	25.000	300.000	AGUA	25.000	300.000
ENERGIA	33.333	399.996	ENERGIA	33.333	399.996	ENERGIA	33.333	399.996
MANTENIMIENTO	15.000	180.000	MANTENIMIENTO	15.000	180.000	MANTENIMIENTO	15.000	180.000
INTERNET Y TELEFONIA	30.000	360.000	INTERNET Y TELEFONIA	30.000	360.000	INTERNET Y TELEFONIA	30.000	360.000
SUMINISTROS	10.000	120.000	SUMINISTROS	10.000	120.000	SUMINISTROS	10.000	120.000
Subtotal	113.333	1.359.996	Subtotal	113.333	1.359.996	Subtotal	113.333	1.359.996

PERIODO	INCREMENTO %	BASE MAS INCREMENTO
AÑO 2	5%	105%
AÑO 3	5%	105%
AÑO 4	5%	105%
AÑO 5	5%	105%

11.13. Plan de Inversión y Financiación

11.14. Políticas de Capital de Trabajo

Es una conversión que se realiza con el total de ingresos menos los egresos, a continuación, estará un capital de trabajo proyectado que manejará la empresa en este año de expansión.

Capital de trabajo	Ingresos	-	Egresos	=	\$ 11.160.400
	\$ 36.820.000	-	\$ 25.659.600		

11.15. Plan de Inversión y financiación

2- PLAN DE INVERSION Y FINANCIACION

CAPITAL DE TRABAJO	CREDITO	PROVEEDORES	OTROS	RECURSOS PROPIOS	TOTAL
Inventario materia prima				500.000	
Inventario productos en proceso					
Inventario productos terminados					
Cartera					
Inversiones diferidas					
Caja					
Total capital de trabajo				500.000	

ACTIVOS FIJOS (Discriminar)	CREDITO	PROVEEDORES	OTROS	RECURSOS PROPIOS	TOTAL REQUERIDO	VIDA UTIL (AÑOS)	DEPRECIACION AÑO 1
Terrenos							
Construcciones						2	
Total maquinaria y equipo:				2.790.000	2.790.000	20	139.500
Computador				2.000.000	2.000.000	5	
Celular				700.000	700.000	5	
Camara de seguridad				90.000	90.000	10	
Total muebles y enseres:				740.000	740.000	40	18.500
camilla				250.000	250.000	10	
carrito auxiliar				180.000	180.000	10	
silla empleado				140.000	140.000	10	
silla visitante				170.000	170.000	10	
Vehiculos:						1	
Total inversión fija				3.530.000	3.530.000	63	158.000
Inversión Total				4.030.000	3.530.000	63	158.000
Participación %				114,16%	100,00%		

P&G Previsional

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	36.820.000	38.661.000	40.594.050	42.623.753	44.754.940
Costo Materia Prima	25.659.600	26.942.580	28.289.709	29.704.194	31.189.404
Depreciaciones	158.000	158.000	158.000	158.000	158.000
Costos Indirectos de Fabricación	1.359.996	1.427.996	1.499.396	1.574.365	1.653.084
Mano de Obra	21.825.434	22.698.452	23.606.390	24.550.645	25.532.671
TOTAL COSTO DE VENTAS	49.003.030	51.227.028	53.553.494	55.987.205	58.533.159
UTILIDAD BRUTA	-12.183.030	-12.566.028	-12.959.444	-13.363.453	-13.778.219
Salarios de Administración	23.384.394	24.319.770	25.292.561	26.304.263	27.356.433
Gastos de Administración	1.359.996	1.427.996	1.499.396	1.574.365	1.653.084
Salarios de Ventas					
Gastos de Ventas	1.359.996	1.427.996	1.499.396	1.574.365	1.653.084
Amortización del Diferido					
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	26.104.386	27.175.761	28.291.352	29.452.994	30.662.601
UTILIDAD OPERACIONAL	-38.287.416	-39.741.789	-41.250.796	-42.816.446	-44.440.820
Intereses Crédito					
Otros Intereses					
Ley Mipyme					
Comisión FNG					
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES					
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	-38.287.416	-39.741.789	-41.250.796	-42.816.446	-44.440.820
Impuesto de Renta					
UTILIDAD NETA	-38.287.416	-39.741.789	-41.250.796	-42.816.446	-44.440.820

Factibilidad Financiera

Personalmente considero que la factibilidad financiera de la empresa es compleja ya que si se desean ver buenos resultados (hablando de una rentabilidad económica), se deben disminuir los honorarios de los colaboradores y aumentar el precio que pagará el usuario, pero estas opciones están en contra de los principios de la empresa.

Consideraciones sobre el impacto ambiental

Natalash se compromete a:

- Suministrar las diversas herramientas en las canecas para fomentar el reciclaje.
- Adecuar las instalaciones proporcionando agua potable.
- Realizar el debido tratamiento de los desechos peligrosos.

Introducción al mapa de riesgos

MAPA DE RIESGOS

- Protección de bioseguridad para evitar la propagación del coronavirus.
- Implementación de carteles que indiquen las rutas de emergencia.
- Definición de un punto de encuentro.
- Señalización de las salidas de emergencia.
- Implementación de botiquines para ser usados en caso de emergencia.
- Localización de extintores en puntos claves para ser utilizados en caso de fuego.
- Implementación de cámaras de seguridad para monitorear las actividades realizadas al interior de la institución, en especial aquellas actividades que resulten sospechosas o inusuales.

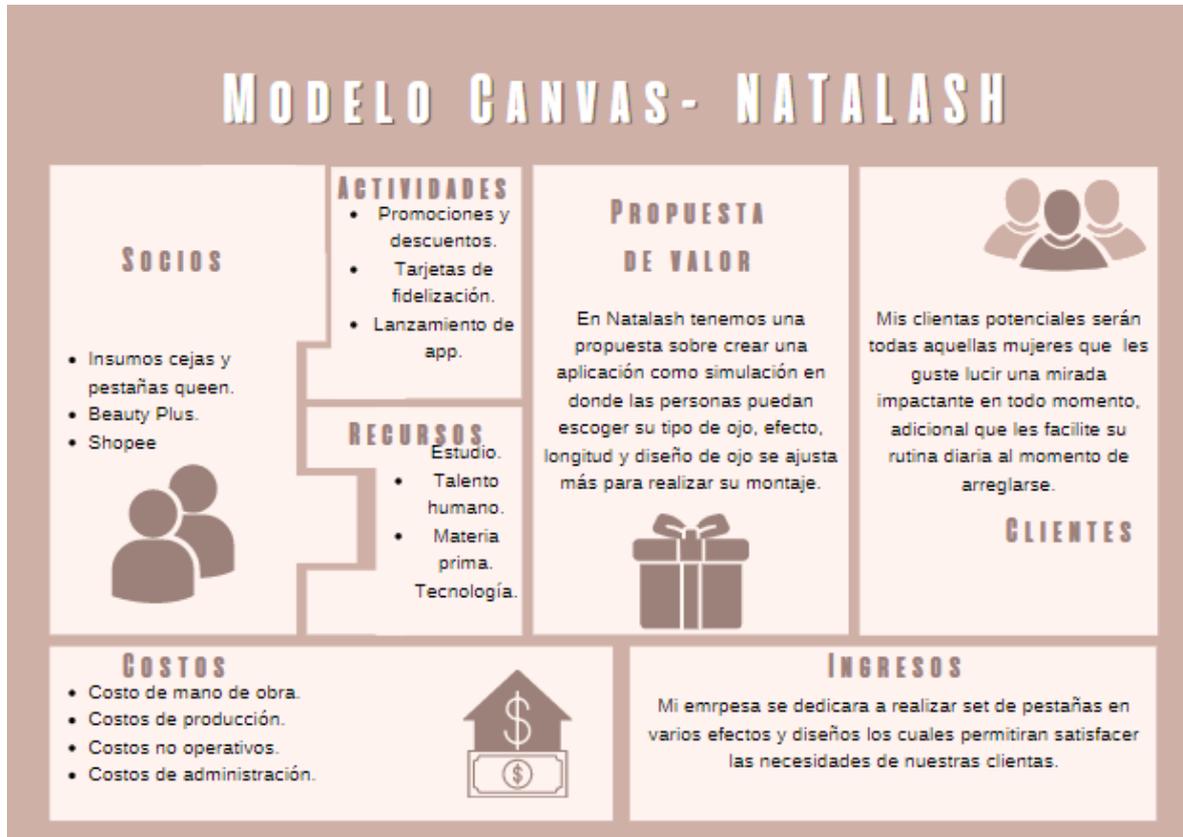
12. Plan Pre operativo – Puesta en marcha de la empresa

12.1. Cronograma de actividades

Actividad	Fecha inicial	Duración	Fecha final
Planteamiento de la idea de negocio	10/06/2022	1 semana	17/06/2022
Diseño de la marca y del folleto	17/06/2022	4 semanas	15/07/2022
Perfil de cliente	2/05/2022	3 días	27/05/2022
Estudio de mercados	27/05/2022	2 semanas	10/06/2022
Muestra y encuesta de mercado	10/06/2022	1 semana	17/06/2022
Estudio de la competencia	17/06/2022	2 semanas	01/07/2022
Estrategia de comercialización	01/07/2022	2 semanas	22/07/2022
Normas técnicas tributarias y legales	22/07/2022	4 semanas	19/08/2022
Presupuesto compra, venta, nomina	19/08/2022	8 semanas	14/10/2022
Presupuesto Gastos e inversión y financiación	14/10/2022	8 semanas	09/12/2022

Lienzo CANVAS	09/12/2022	12 semanas	03/03/2023
Entrega final y sustentación	03/03/2023	2 semanas	17/03/2023

12.2. Lienzo CANVAS



CONCLUSIONES

Tras la respectiva investigación realizada y la posterior puesta en marcha del proyecto podemos concluir que entramos a trabajar en un sector muy competitivo pero que trabajando fuertemente es un sector muy agradecido ya que es de rápido crecimiento y de expansión, con la creación de este proyecto me ayuda a identificar todas las oportunidades y riesgos a los cuales estoy entrando a tener pero que sabiéndolas manejar me pueden evitar una posible quiebra de la empresa.

Por el momento Natalash ya se encuentra en proceso de crecimiento donde he logrado varios objetivos a corto plazo pero que aún me faltan por cumplir, la manera en la que las ventas de la empresa han crecido ha sido de una manera lenta pero que con mucho esfuerzo y sacrificio se pueden empezar a acelerar ya que con los conocimientos adquiridos por medio de la universidad he podido identificar varios errores que he llegado a cometer en lo que lleva funcionando la empresa y que dándoles una buena solución me puede ayudar con la consecución de los objetivos planteados para la empresa.

REFERENCIAS

WEBGRAFÍA

DANE - Encuesta anual manufacturera (EAM)

De acuerdo con los resultados provisionales de la Encuesta Anual Manufacturera de 2020, los 7.343 establecimientos industriales de los que se obtuvo información ocuparon un total de 661.095 personas, de las cuales 552.127 fueron contratadas directamente por las industrias (397.997 permanentes y 154.130 temporales directos), 87.834 a través de ...

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eam/bolet_eam_2007.pdf

DANE - INDICADORES ECONÓMICOS

INDICADORES ECONÓMICOS Indicadores económicos Dólar TRM \$ 4.523,64 Abril 24 UVR 342,21 Abril 24 DTF (EA) 12,34 % Abril 24 Fuente: www.banrep.gov.co Desempleo (Total Nacional) 11,4% Febrero 2023 IPC (Índice de Precios al Consumidor) 1,05% Marzo 2023 Variación PIB (Producto Interno Bruto) 7,5% 2022 pr Salario mínimo \$1.160.000 2023 Café

<https://www.dane.gov.co/index.php/economicas/indicadores-de-competitividad/412>

Liquidación y Pago de Aportes de Planilla Pila - Interssi

Por la cual el Ministerio de Salud y Protección Social aclara el proceso de validación del campo 98 "Actividad económica para el Sistema General de Riesgos Laborales", informando que " el responsable en reportar la información en la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes - PILA es el aportante, y a que, la información reportada en ...

<https://www.enlacepb.com/interssi/ServletPrincipal?proceso=actividades&comando=verActividadesPE>

RESPONSABILIDAD SST | PDF - Scribd

f OBJETIVOS ESPECIFICOS DEL. SG-SST. 1.Integrar la calidad con 6.Ejecutar continuamente 7.Evaluar el. la seguridad y la actividades en pro de cumplimiento del sistema. productividad para prevención, respuesta y de gestión de la. generar ambientes de recuperación ante Seguridad y Salud en el. trabajo seguros. emergencias. Trabajo.

<https://www.fumc.edu.co/gestion-humana/comite-paritario-seguridad-salud-trabajo/>

Trámites y Consultas - Cámara de Comercio de Bogotá - CCB

Trámites virtuales del Registro Único de Proponentes Información de sociedades no operativas
Información importante: Depuración de los registros (Ley 1727 de 2014) Todo sobre renovaciones Registro Único de Proponentes (RUP) Asistencia Virtual Tarifas 2023 Sistema de Prevención de Fraudes Matrícula Mercantil Guías informativas del Registro Mercantil

<https://www.ccb.org.co/Tramites-y-Consultas/Mas-informacion/Formulario-del-Registro-Unico-Empresarial-y-Social-RUES>

Cámara de Comercio de Bogotá - CCB

La Cámara de Comercio de Bogotá y la Alcaldía de Tocancipá se unen para realizar la Gran Feria Empresarial El próximo 20 y 21 de abril en el Parque Principal de Tocancipá los emprendedores y empresarios de la región podrán encontrar asesorías, charlas, talleres, entre otros. Más información

[Cámara de Comercio de Bogotá \(ccb.org.co\)](https://www.ccb.org.co)

Formularios de afiliaciones y registros | Famisanar EPS

Formularios Para Famisanar EPS es muy importante que tengas claridad en todos nuestros trámites y procedimientos. Al momento de imprimir el Formulario Único de Afiliación, ten presente que la impresión se debe realizar en hoja tamaño oficio, diligenciando los 3 anexos.

https://www.famisanar.com.co/wpcontent/uploads/2019/10/Formulario_unico_afiliacion.pdf

Colpensiones

Colpensiones - Administradora Colombiana de Pensiones Con el propósito de mejorar la calidad de nuestro servicio, este sitio estará en mantenimiento. Restableceremos el servicio el día 15 de Octubre de 2022 a las 18:00 Horas. Ofrecemos disculpas por los inconvenientes ocasionados. Tiempo restante de la venana de Mantenimiento:

<https://www.colpensiones.gov.co/rpm/descargar.php?idFile=6436>

Afiliación servicio domestico - Seguros Bolívar

Descargar aquí Paso 2 Fotocopia de la cédula o documento de identidad del empleador y del trabajador (a) Paso 3 Certificación de Afiliación Vigente a EPS o Sisben Certificación de Afiliación Vigente

no mayor a 30 días. Paso 4 Certificación de Afiliación vigente a Fondo de Pensiones Certificación de Afiliación Vigente no mayor a 30 días. Paso 5

<http://segurosbolivarinstitucional.com/actualidad-arl/afiliacion-servicio-domestico/downloads/formulario-de-afiliacion-de-empresa-AT-001.pdf>

Estructura de Costos + Ejemplos | Modelo Canvas 2023

Las estructuras de costos tienen múltiples características. Éstas se destacan a continuación: Gastos fijos Los gastos fijos son gastos de la empresa que permanecen iguales independientemente del volumen producido por la empresa.

<https://modelo-canvas.com/estructura-de-costos/>

Paso a paso Inscripción del Pre - RUT para Personas Naturales - DIAN

Lo primero es ingresar a www.dian.gov.co/Transaccional/Paginas/Rut.aspx Cuando veas esta pantalla, haz clic en Definir tipo de inscripción. Luego, selecciona Persona Natural. Ingresa la información solicitada y pulsa continuar. Selecciona ¿para qué necesitas inscribirte el RUT? Escoge tu opción.

<https://www.dian.gov.co/Prensa/Aprendelo-en-un-DIAN-X3/Paginas/Paso-a-Paso-Generacion-Firma-Electronica.aspx>

Pasos para crear empresa - Cámara de Comercio de Bogotá - CCB

Pasos para crear empresa Inicie la ruta del emprendimiento y registre su empresa Aquí le ayudamos cómo hacerlo. Información general para constituir su empresa Conozca cómo le ayudamos a estructurar su proyecto empresarial 1 Defina las razones para iniciar un negocio: oportunidad; necesidad; desempleo, plan de vida, etc.

<https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa/Temas-clave-para-su-proyecto-de-empresa/Legal-y-tramites>