ENCANTO LASHES

Valentina González Blandón
Katherine Muñoz Mazo
María Fernanda Tabares Arango

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE "SENA"
INSTITUCIÓN EDUCATIVA LAURA VICUÑA
PROGRAMA DE ARTICULACIÓN CON LA MEDIA
TÉCNICO EN ASISTENCIA ADMINISTRATIVA
ARMENIA, QUINDÍO
NOVIEMBRE 2022

ENCANTO LASHES

Valentina González Blandón
Katherine Muñoz Mazo
María Fernanda Tabares Arango

Trabajo presentado para la muestra empresarial

DIANA ISABEL PERDOMO PIZO

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE "SENA"
INSTITUCIÓN EDUCATIVA LAURA VICUÑA
PROGRAMA DE ARTICULACIÓN CON LA MEDIA
TÉCNICO EN ASISTENCIA ADMINISTRATIVA
ARMENIA, QUINDÍO
NOVIEMBRE 2022

Nota de Aceptación:

_____
_____
_____
_____

Firma de Jurado

_____

_____

_____

ARMENIA, 2022

DEDICATORIA:

Nosotras, Valentina González, María Fernanda Tabares y Katherine Muñoz dedicamos este trabajo con mucho cariño a nuestras familias, principalmente a nuestros padres por su amor, trabajo, sacrificio y por haber estado siempre presentes en estos años de formación, gracias a ellos hemos logrado llegar aquí y convertirnos en lo que somos ahora.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a nuestros padres por ese apoyo constante que siempre nos brindan, sus consejos tan valiosos que nos ayudan a salir adelante y por su esfuerzo y dedicación.

También agradecemos a la Institución Educativa Laura Vicuña, al servicio nacional de aprendizaje (SENA) y a los instructores que hemos tenido a lo largo de estos años de formación por su sabiduría, conocimiento, apoyo y por motivarnos a desarrollarnos tanto como aprendices y personas.


SENA


Institución Educativa
Laura Vicuña
Para formar buenos cristianos y honrados ciudadanos

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN 9
2. GLOSARIO 10
3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA 11
3.1 ENCANTO LASHES: 11
3.2 LOGO 11
3.3 ESLOGAN DE LA EMPRESA ..... **¡Error! Marcador no definido.**
3.4 MISIÓN: 12
3.5 VISIÓN: 12
3.6 VALORES DE LA EMPRESA: 12
3.7 POLÍTICAS EMPRESARIALES 13
3.8 INTEGRANTES DE LA EMPRESA 14
4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 15
4.1 JUSTIFICACIÓN 15
5. ALCANCE 15
6. OBJETIVOS 16
6.1 OBJETIVO GENERAL 16
6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS 16
7. MARCOS DE REFERENCIA 17
7.1MARCO TEÓRICO O CONCEPTUAL 17
8. DISEÑO METODOLOGICO 19
..... 22
10. ESTUDIO DE MERCADO 25
10.1 MATRIZ DOFA 25
FORTALEZAS 25

OPORTUNIDADES 25
DEBILIDADES 25
AMENAZAS 25
10.2 MIX DE MERCADO 25
11. ESTUDIO TECNICO 29
11.1 MAPA DE ARMENIA 29
11.2 FUERZAS LOCACIONALES 29
12. ESTUDIO LEGAL 30
12.1 CONFORMACION JURIDICA DE LA EMPRESA 30
12.2 REQUISITOS PARA UNA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA 30
3.2.2 TRÁMITES PARA LA FORMALIZACIÓN DE LA EMPRESA 31
12.3 COSTOS LEGALES 33
12.4 ORGANIGRAMA 34
13. ESTUDIO FINANCIERO 35
13.1 PRESUPUESTO DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS 35
TOTAL DE COSTOS: 36
14. CRONOGRAMA DEL PROYECTO 37
15. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 38
15.1 CONCLUSION: 38
15.2 RECOMENDACIÓN: 38
16 BIBLIOGRAFIA Y WEBGRAFIA 39

1. INTRODUCCIÓN

Nuestro negocio se dedica principalmente al uso de productos sintéticos elaborados netamente para afianzar la belleza facial, ya sea en mujeres u hombres. Se trata de un arte que logra embellecer totalmente la apariencia física del cliente mediante diferentes técnicas, especialidades y métodos, como las pestañas pelo a pelo y sus diferentes efectos.

2. GLOSARIO

Lashes: Significa pestañas en inglés.

Brecha: Desigualdad en cuanto a posibilidades de la población de gozar de vivienda, servicios de salud, educación, en general de una calidad de vida justa, en relación con otras sociedades que sí gozan de esos derechos.

Vanguardia: Supone una renovación de formas y contenidos.

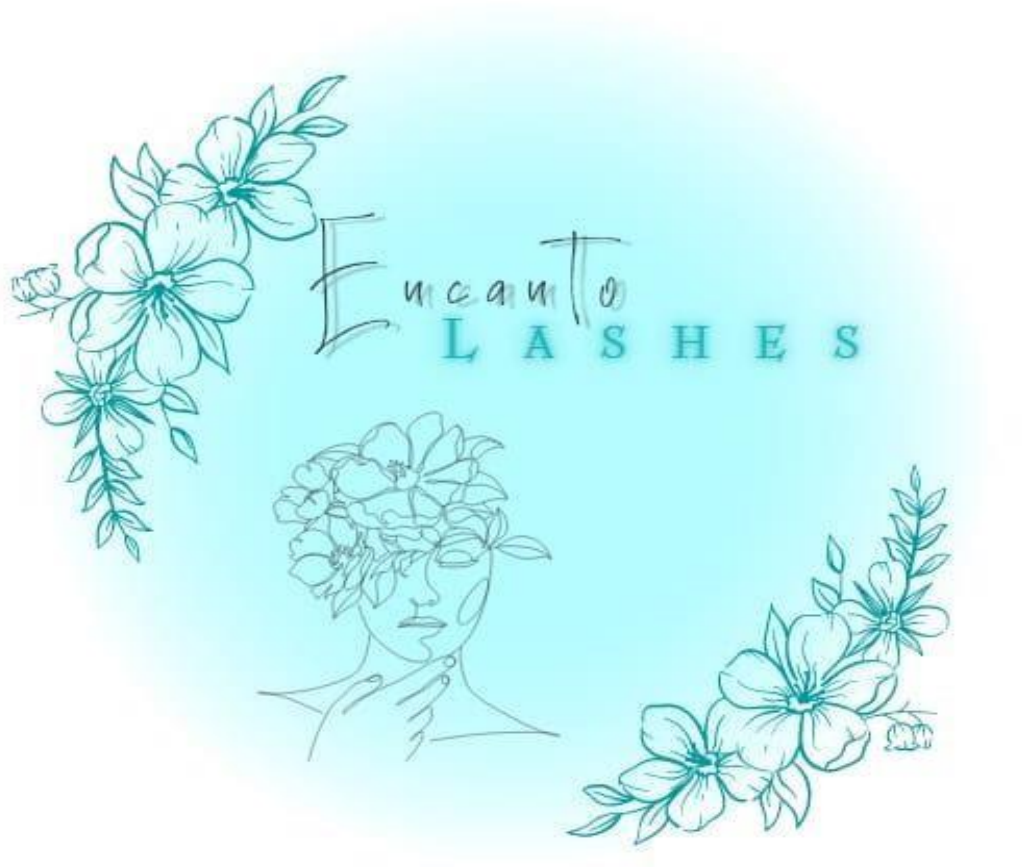
Servicio: Trabajo, especialmente cuando se hace para otra persona.

Cosmética: Dicho de un producto: Que se utiliza para la higiene o belleza del cuerpo, especialmente del rostro.

3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA

3.1 ENCANTO LASHES:

3.2 LOGO



Fuente: Elaboración propia

3.3 ESLOGAN DE LA EMPRESA

“No soy adicta a las pestañas, solo tenemos una relación seria”

3.4 MISIÓN:

Brindamos soluciones cosméticas a nuestros clientes que permiten satisfacer las necesidades implicadas en el salud, bienestar y belleza facial. Ofreciendo la más alta calidad en personal, estética, administración, infraestructura y productos.

3.5 VISIÓN:

ENCANTO LASHES busca ser un referente en Colombia por la buena atención, calidad humana, asesoría cosmética contando con excelentes procedimientos y productos, con el fin de consolidar la empresa en una entidad prestadora de servicios estéticos, cada vez más integrada a estos fines.

3.6 VALORES DE LA EMPRESA:

- Innovación
- Honestidad
- Puntualidad
- Servicio
- Amor
- Liderazgo
- Responsabilidad

3.7 POLÍTICAS EMPRESARIALES

Políticas de venta:

- Promover de manera especial el buen trato con todos nuestros clientes.
- Después del 5 procedimiento realizado o visita un descuento del 10% con nuestros clientes.
- En las semanas que hay fechas conmemorativas poner en oferta 2 x 1 pestañas pelo a pelo (solo efecto natural).

Políticas de marketing:

- Destacarnos por el estilo innovador, la elegancia y el feminismo dentro del establecimiento. Promover la utilización obligatoria de los implementos de aseo (delantales, tapa bocas y guantes.) en los empleados con el fin de generar en los clientes un sentimiento de satisfacción y pulcritud.
- Promover las normas de aseo (Cabello recogido totalmente, uñas limpias, manos lavadas antes y después de cada trabajo…)

Políticas de calidad:

- Verificar las fechas de vencimiento de los productos, así como también el estado en que llegan estos productos al establecimiento.
- Verificar que las sustancias químicas que se utilizan para realizar los procesos, se encuentren aptos para todo público y que no generen alergias ni contraindicaciones.
- Verificar que estos productos y servicios sean comercializados con normas de

higiene y estándares de calidad teniendo en cuenta las normas de salud.

3.8 INTEGRANTES DE LA EMPRESA

Nombres y Apellidos	Tipo Doc.		# Doc.	Celular	Correo Electrónico
	C.C	T.I			
María Fernanda Tabares Arango	x		1091884300	3135085440	Mariafernandatabaresarango708@gmail.com
Katherine Muñoz Mazo		x	1092851414	3107373667	Kathermuoz.2005@gmail.com
Valentina González Blandón		x	1139874153	3007346390	Valentinagonzalezb26@gmail.com

4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

4.1 Justificación

El motivo por el cual se desea implementar el presente proyecto de factibilidad, se debe a lograr consolidarnos como empresa bajo parámetros de excelencia, calidad y calidez. Que se enfoque a satisfacer por completo las necesidades prioritarias de todos nuestros clientes ya que ellos específicamente serian nuestra razón de existir como emprendedores. Razón por la cual no solo obtendríamos una remuneración económica, sino que todo nuestro trabajo se compensaría con la fidelización de cada uno de ellos.

5. Alcance

Este proyecto se quiere llevar a cabo más adelante posicionar la empresa Encanto Lashes como una de las más reconocidas del país. Esta empresa va dirigida a la generación especialmente femenina y no tiene un rango de edad mínima ni máxima.

6. OBJETIVOS

6.1 Objetivo General

Crear un espacio de estética y cuidado facial donde se presten servicios vinculados a la medicina de este tipo, resaltando la buena calidad de los productos; con el fin de establecer precisamente un lugar donde los clientes deseen volver a sentirse cada vez mejor por dentro y por fuera.

6.2 Objetivos Específicos

-Analizar a fondo las necesidades de las personas respecto a su imagen personal proponiendo soluciones para el cuidado y el embellecimiento del rostro, teniendo muy presente la aplicación de medidas de seguridad e higiene para proporcionar un servicio de calidad y prestigio.

-Conocer las tendencias del momento y tener una continua formación de los empleados, para poder brindar en todo momento los servicios que el cliente demande y destacar por ello, y así llegar a ser la empresa número uno a nivel nacional.

7. MARCOS DE REFERENCIA

7.1 Marco Teórico o Conceptual

MARCO DE ANTECEDENTES

Internacional

Perú cuenta con un mercado consumidor atractivo respecto a los cosméticos, debido a sus características en crecimiento de población, preferencias de consumo y tendencia creciente en la población económicamente activa (PEA) de mujeres. Según INEI, en Perú se tiene proyecta un crecimiento poblacional de 5.76% del 2020 al 2025. Con una búsqueda en Auto monitoreó Internacional sobre preferencias de consumo de productos de belleza, cuidado personal y de salud, se resalta la siguiente frecuencia: 27% (1-3) veces al mes. En base a datos del INEI, la PEA de mujeres creció en 11.34% de 2015 al 2018

Nacional

El trabajo de Ann María Britton (2012), la investigación de Walter Mohabed (2006) además del trabajo en profundidad de Catalina Rodríguez (2008) sobre La influencia de la industria de la belleza en la sociedad femenina, Oportunidades en accesorios en moda femenina y una mirada al mundo del maquillaje respectivamente, abarcan y analizan diversos factores decisivos y perceptivos de las personas respecto al usó del maquillaje y los accesorios en el mundo. Los diferentes trabajos de investigación hacen profundización de cómo los accesorios y al maquillaje han influenciado durante décadas la industria de la moda y de la belleza femenina.

La industria de la belleza incluye gran variedad de campos tales como cosméticos, suministros de belleza, perfumes, productos de aseo personal, higiene, productos para bajar de peso, salud, cuidado personal, accesorios, zapatos. También hacen parte de la industria que vende a las mujeres el paradigma de la perfección inalcanzable e inaccesible. A nivel mundial utilizan distintos medios para llegar a

Los consumidores bien sean mujeres u hombres.

Regional

Con el estudio de factibilidad para la creación de un centro de estética y belleza en la ciudad del Quindío, se logró establecer que este nicho de mercado ofrece diversas oportunidades, debido a las necesidades de los clientes potenciales, que con el afán de estar a la vanguardia de las nuevas tendencias de belleza establecidas por las grandes ciudades, demandan servicios y productos iguales o similares, generando la iniciativa para la creación de empresas que oferten estos servicios generando una ganancia para el cliente y otra para los empresarios.

En la puesta y marcha de este proyecto se obtiene una rentabilidad neta de 10,6% para el primer año de ejecución, porcentaje de rentabilidad que puede dejarse para mantener o incrementar la inversión, o puede ser retirada para invertirla en otro campo.

Con la creación del centro de estética y belleza FASHION LASH se pueden generar 10 empleos formales, lo cual indica un aporte en la tasa de empleo de la ciudad. De acuerdo al resultado del estudio financiero se establece viabilidad en la puesta en marcha de la empresa FASHION LASH, garantizando estabilidad en los próximos 5 años.

MARCO TEORICO

Se prevé que el crecimiento del mercado mundial de Extensiones de pestañas aumente a un ritmo considerable durante el período de pronóstico, entre 2021 y 2026.

En 2021, el mercado estaba creciendo a un ritmo constante y con la creciente adopción de estrategias por parte de los actores clave, se espera que el mercado elevarse sobre el horizonte proyectado.

El informe Las pestañas postizas proporciona información sobre el área de mercado, que se subdivide en subregiones y países/regiones. Además de la cuota de mercado en cada país y subregión, este capítulo del informe de mercado Las pestañas postizas también contiene información sobre las oportunidades de ganancias. Este segmento regional clave del informe menciona la cuota de mercado y la tasa de crecimiento de cada región, país y subregión durante el período estimado 2021-2030.

Oriente Medio y África (países del CCG, Sudáfrica y Egipto)

América del Norte (Estados Unidos y Canadá)

América latina (Brasil, México, etc.)

Europa (Turquía, Alemania, Rusia, reino unido, Italia, Francia, España, Rusia, etc.)

Asia-Pacífico (Vietnam, China, Malasia, Japón, Corea del Sur, Filipinas, Corea, Tailandia, India, Indonesia y Australia)

8. DISEÑO METODOLÓGICO

El diseño metodológico seleccionado es de tipo cuantitativo, la cual consiste en la aplicación de una encuesta a 30 personas, con este se pretende recopilar información acerca del comportamiento del cliente, hábitos de compra, gustos, entre otras que permitan la viabilidad del plan de negocios. A partir de estos datos se hará el debido análisis y la depuración a través de gráficos.

9. DESARROLLO DEL PROYECTO

El siguiente cuestionario integrado por un conjunto de preguntas, se realiza con objeto de recopilar informacion que de soporte al desarrollo de nuestro proyecto de grado.

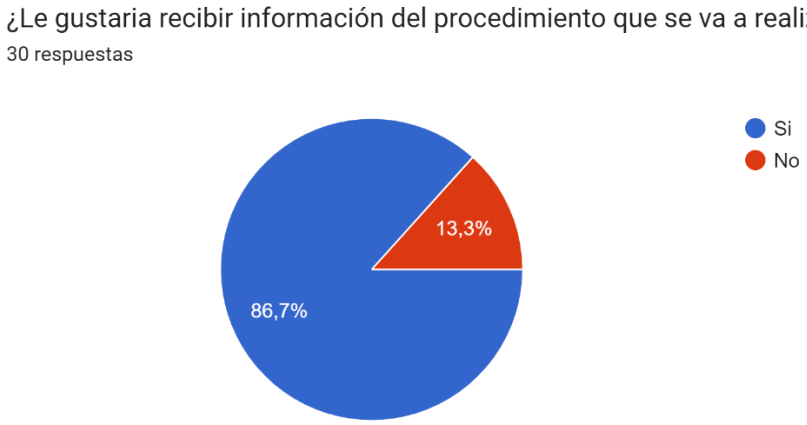
Nombre:_____ Genero: M F Otro:

Edad: _____ Estrato: _____

ENCUESTA ENCANTO LASHES



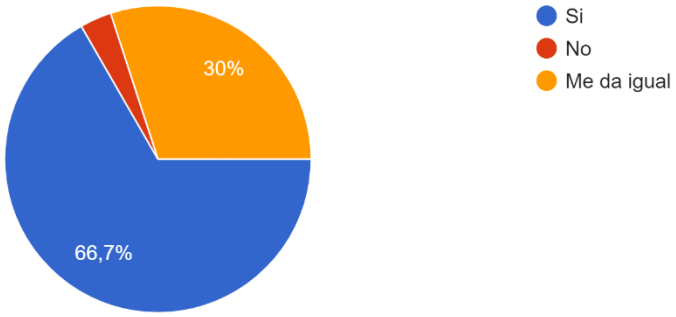
De las 30 personas encuestadas el 73,3% de ellas si se realizaría una montura de un set de pestañas y el otro 26,7% no se lo realizaría.



De las 30 personas encuestas el 86,7% de ellas le gustaría recibir información del procedimiento que se va a realizar y el otro 13,3% no le gustaría.

¿Considera importante que la persona que le realizara el procedimiento este certificada profesionalmente?

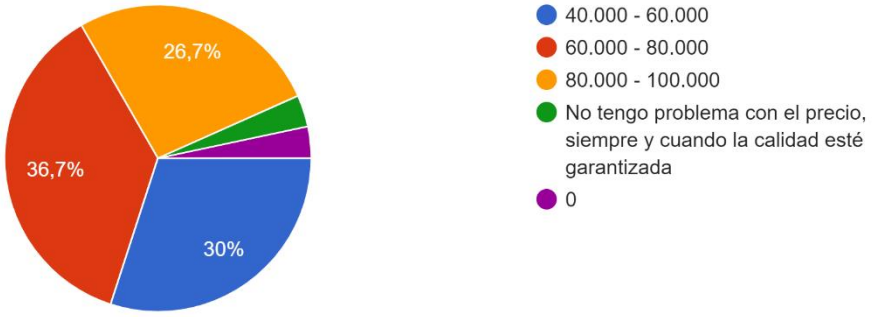
30 respuestas



De las 30 personas encuestadas el 66,7% si considera importante que la persona que le realizara el procedimiento este certificada profesionalmente, el 30% le da igual y el 3,3% no lo considera importante.

¿Qué precios estaría dispuesta a pagar por un set de pestañas?

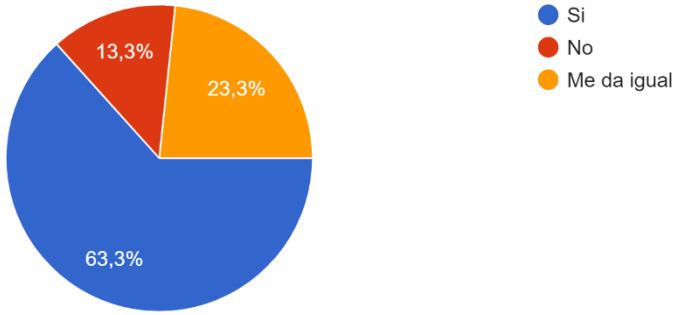
30 respuestas



De las 30 personas encuestadas el 30% de ellas estarían dispuestas a pagar entre 40.000 – 60.000, el 36,7% entre 60.000 – 80.000, el 26,7% entre 80.000 – 100.000, el 3,3% no tiene problema con el precio, siempre y cuando la calidad este garantizada y el otro 3,3% no estaría dispuesta a pagar nada.

¿Es importante que le recomienden a la persona con la cual se realizara algún procedimiento?

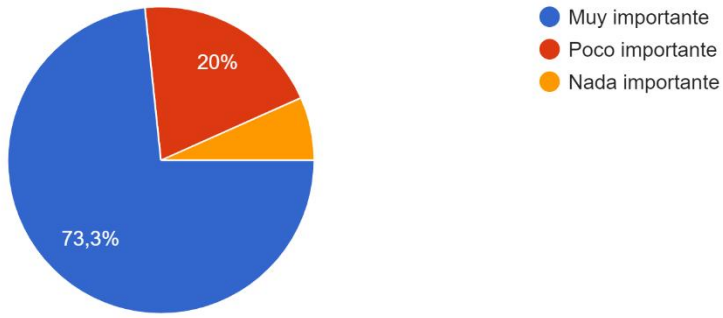
30 respuestas



De las 30 personas encuestadas el 63,3% si es importante que le recomienden a la persona la cual le realizara algún procedimiento, el 23,3% les da igual y el 13,3% no es importante.

¿Qué tan importante le parece la atención al cliente?

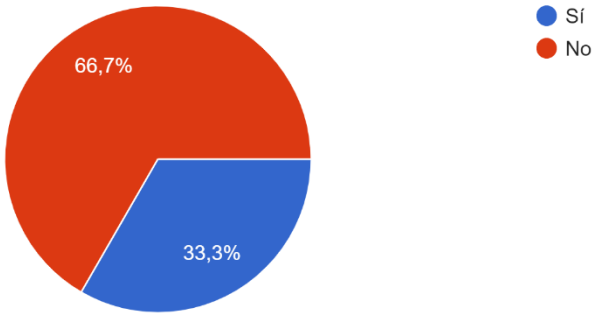
30 respuestas



De las 30 personas encuestadas el 73,3% les parece importante la atención al cliente, el 20% poco importante y el 6,7% no les parece nada importante

¿Cree que está bien si le realizan un set de pestañas con una enfermedad ocular bajo su consentimiento?

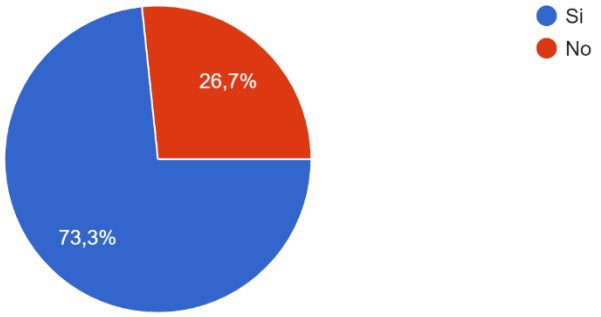
30 respuestas



De las 30 personas encuestadas el 33,3% cree que si esta bien si se le realiza un set de pestañas con una enfermedad ocular bajo su consentimiento y el 66,7 no creen que este bien.

¿Le interesa saber calidad de los productos que se van a emplear en el set de pestañas?

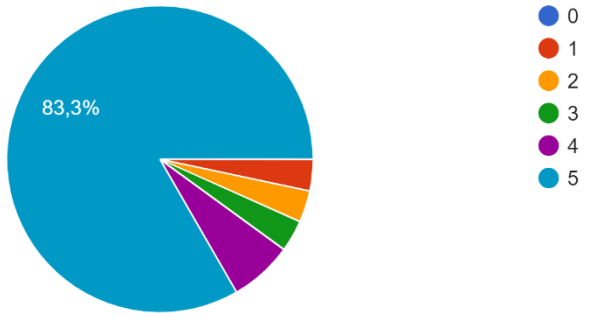
30 respuestas



De las 30 personas encuestadas el 73,3% les interesa saber la calidad de los productos que se van a emplear en el set de pestañas y el 26,7% no les interesa saber.

¿Cuánta importancia le da al la buena higiene de los utensilios que se requieren para realizar un buen set de pestañas? 0 nada de importancia - 5 mucha importancia

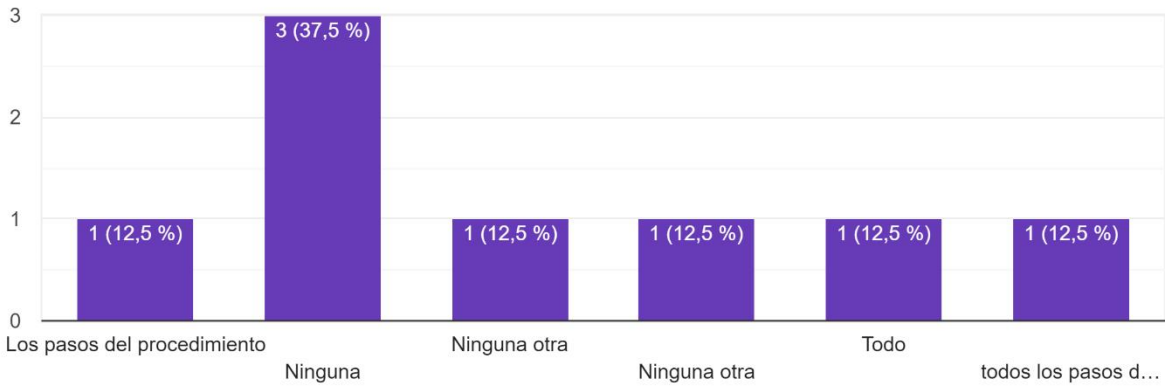
30 respuestas



De las 30 personas encuestadas el 83,3% le dan mucha importancia a la buena higiene que se le dan a los utensilios que se requieren para un buen set de pestañas y el 16,7% no le dan mucha importancia.

¿Qué otro tipo de información le gustaria recibir en el establecimiento?

8 respuestas



De las 30 personas encuestadas el 25% le gustaría recibir información de los pasos del procedimiento, el 62,5% no desea recibir ninguna información y el 12,5% le gustaría recibir todo tipo de información en el establecimiento.

10. ESTUDIO DE MERCADO

El negocio de las pestañas se encuentra actualmente en crecimiento siendo una opción exitosa para todas aquellas personas que deseen emprender con un negocio propio. Esto se ha convertido en una excelente inversión debido a que cada vez son más las personas que desean hacerse extensiones, tratamientos o cuidados especiales para sus pestañas. Encontrar un lugar donde hagan esto con calidad y profesionalismo, es todo un reto y es ahí cuando nuestro emprendimiento se convierte en la mejor opción.

10.1 MATRIZ DOFA

FORTALEZAS	**OPORTUNIDADES**
-Excelente atención al cliente -Uso de productos de calidad -Precios accesibles al consumidor -Personal capacitado, creativo e innovador -Clientas fijas y estables	-El mercado está creciendo -Crecimiento del número de consumidores -Precios altos de la competencia -Servicio que está en tendencia
DEBILIDADES	**AMENAZAS**
-No se cuenta con local-instalaciones reducidas -Alzas constantes de los precios de los productos para realizar el servicio -La ubicación no es central	-Elevado número de competidores -Productos sustitutivos -Cambios en las expectativas del mercado

10.2 MIX DE MERCADO

SERVICIO	PRECIO	PLAZA	PROMOCION
FICHA DEL SERVICIO	FICHA DE PRECIO	FICHA DE PLAZA	FICHA DE PROMOCIÓN
NOMBRE DEL SERVICIO: Montura	$60.000 pesos	PUNTOS DE VENTA:	ANUNCIOS: Donde se explicarán:

de pestañas pelo a pelo.	$80.000 pesos $90.000 pesos	Distribuidora MULTIBELLEZA ARMENIA, QUINDIO	- la montura de pestañas pelo a pelo. - Los cuidados y recomendaciones De igual manera se verán reflejados en estos anuncios las promociones como: - 2x1 - -10% - Por traer 3 clientas un retoque gratis.
DESCRIPCION DEL SERVICIO: - Registro. - Asesoramiento. - Diligenciar hoja de consentimiento. - Realizar procedimiento. - Comunicar recomendaciones y cuidados. - - Despedida - Tiene una garantía de 5 días después de la montura realizada o retoque.	Los cuales varían dependiendo al efecto que desee el cliente	ALMACENAJE: - Organizador portátil. - Dispensador de microbrush y microcepillos. - Organizador de pinzas. - Dispensador de pegante - Organizadores de parches y pomos de algodón	

ENCANTO LASHES









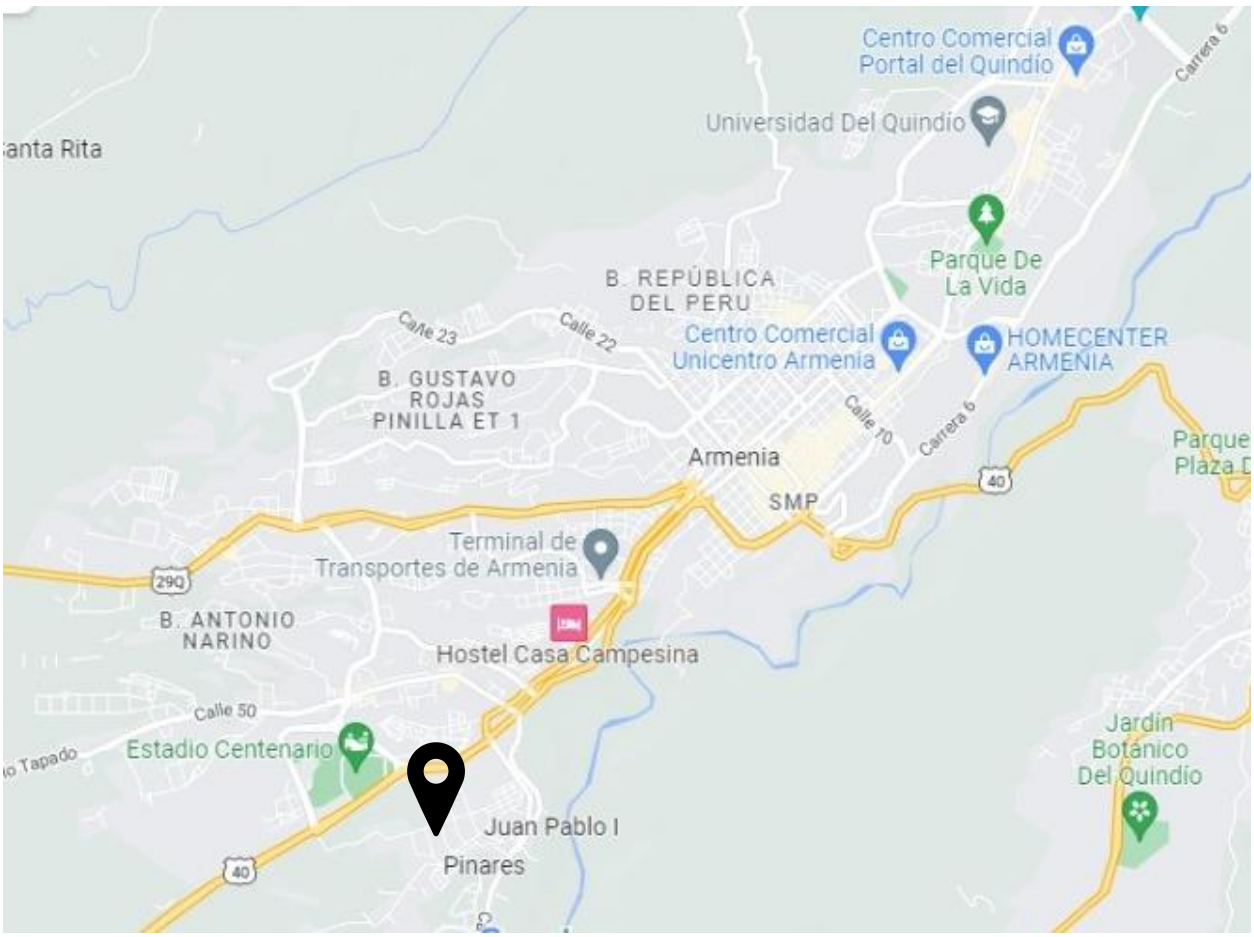
DESCRIPCION:

Encanto lashes, especialista en embellecer miradas, ofrece el servicio de la última y novedosa montura de pestañas naturales.

- Tus pestañas podrán verse con mayor longitud y grosor
- Aumenta la expresión de tu mirada
- Podrás conseguir lucir unos ojos mucho más elegantes y expresivos

11. ESTUDIO TECNICO

11.1 MAPA DE ARMENIA



11.2 FUERZAS LOCACIONALES

Encanto Lashes se encuentra ubicado en la Ciudadela Montecarlo Girasoles de la Ciudad de Armenia.

Nuestra ubicación no es tan central, pero es de mucha facilidad para nosotras, ya que no pagamos arriendo porque atendemos en una vivienda, pronto esperamos tener un local.

Nuestro punto a favor es que la mayoría de nuestras clientas les queda muy fácil llegar a nuestra ubicación, y eso hace que seamos de su preferencia.

12. ESTUDIO LEGAL

12.1 CONFORMACION JURIDICA DE LA EMPRESA

La empresa se constituirá bajo la figura jurídica de SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, conformada por 3 socios quienes han determinado establecerla bajo el nombre de "ENCANTO LASHES L.T.D.A"

Responsabilidad de los socios:

“En las compañías de responsabilidad limitada los socios responderán hasta el monto de sus aportes. En los estatutos podrá estipularse para todos o algunos de los socios una mayor responsabilidad o prestaciones accesorias o garantías suplementarias, expresándose su naturaleza, cuantía, duración y modalidades” (Art. 353 Código de Comercio).

Formación del capital:

- El capilar se divide en cuotas o partes de igual valor.

- El aumento o la disminución del capital social requiere reforma estatutaria.

- El capital debe pagarse totalmente al momento de constituirse.

- La representación está en cabeza de todos los socios, salvo que estos la deleguen en un tercero.

Personalidad jurídica: La sociedad de responsabilidad limitada es una persona moral que tiene personalidad jurídica propia distinta a la de sus socios, lo que quiere decir que esta sociedad actúa y se obliga por medio de los órganos que la representan, es decir, por medio del administrador o administradores quienes podrán realizar todas las operaciones inherentes al objeto social de conformidad a lo establecido en el contrato social y con arreglo a la ley.

12.2 REQUISITOS PARA UNA SOCIDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

- Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas;
- Razón social o denominación de la sociedad.

- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución;

- El término de duración, si éste no fuere definido, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse;
- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

3**.2.2 TRÁMITES PARA LA FORMALIZACIÓN DE LA EMPRESA**

3.2.2.1 GESTIONES COMERCIALES Y TRIBUTARIAS

3.2.2.1.1 CÁMARA DE COMERCIO

Para adquirir la calidad de comerciante y que la empresa dentro de los marcos legales entre en funcionamiento se deben realizar los siguientes trámites
:

- Verificar en la Cámara de Comercio del Cauca que no existan un nombre o razón social igual o similar al establecimiento de comercio.
- Solicitar un formulario para el registro mercantil, el cual debe llevar el RUT.
- Diligenciar el formulario.
- Presentar el formulario con el documento de identificación de cada uno de los socios.
- Cancelar el valor de la matrícula.
- Comprar el formulario de matrícula del establecimiento de comercio en la Cámara de Comercio del Cauca, diligenciarlo de acuerdo con las instrucciones adjuntas a

él, presentarlo en la caja de la entidad y pagar los derechos de matrícula hasta el 31 de diciembre del año correspondiente.

- Comprar y diligenciar el formulario de declaración de Industria y Comercio en la Tesorería municipal, presentarlo en la oficina de Industria y Comercio (alcaldía) y pagar el valor indicado.
- Presentar el documento de constitución de la sociedad y pagar el derecho de inscripción de dicho documento.
- Obtener la autorización para funcionar y pagar los derechos correspondientes en: Bomberos.
- Comprar los libros de contabilidad (mayor, diario, inventarios y balances, etc.) presentarlos en la caja de la Cámara de Comercio del Cauca marcados, con las hojas enumeradas, la solicitud para su registro y pagar los derechos de inscripción.
- Obtener el certificado de matrícula mercantil.

Nota: Al pagar los derechos de inscripción de libros la entrega de los mismos se realizará en la fecha indicada en el recibo de pago. Cuando le entreguen los libros, verifique que la primera página de cada libro este sellado por la Cámara de Comercio y rubricadas todas las demás.

3.2.2.1.2 DIAN

Con el certificado de existencia y representación que solicite en la Cámara de Comercio, diríjase a la DIAN y solicite el formulario de RUT (registro único tributario), por medio del cual se puede realizar los siguientes trámites, entre otros:

- Asignación de NIT
- Inscripción en el registro de vendedores si es responsable de IVA.
- Una vez adquirido y diligenciado el formulario, preséntese ante la DIAN, con los siguientes documentos:
- Formulario de RUT diligenciado en original y dos copias.
- Copia del documento de constitución autenticado.
- Certificado de existencia y representación, expedido por la Cámara de
- Comercio, con fecha no mayor a tres meses antes de su presentación.
- Fotocopia de la cédula del representante legal.

El registro de Impuestos sobre las ventas (IVA), se puede hacer en el momento de realizar la solicitud del NIT. Los responsables del régimen simplificado no tienen obligación de declarar el IVA, los responsables del régimen común deben hacerlo bimestralmente en las fechas que indique el calendario tributario, el cual puede adquirir directamente en la DIAN.
Simultáneamente con la solicitud del formulario RUT, usted puede solicitar el formulario para que la DIAN le autorice la numeración para las facturas que usará en su empresa.

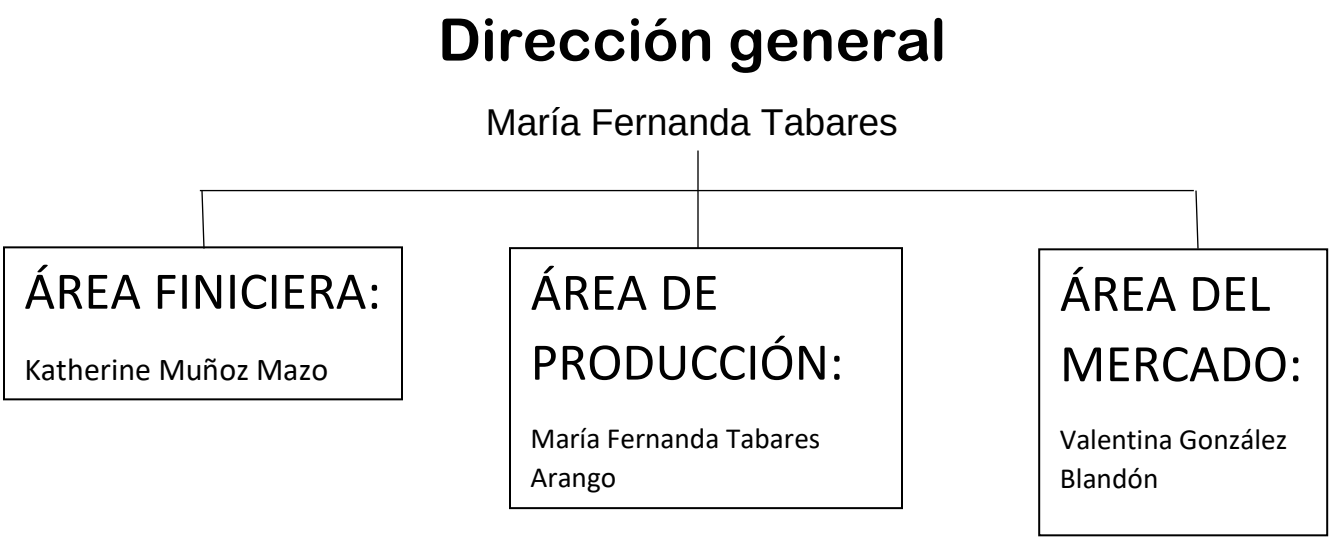
3.2.3 GESTIONES DE FUNCIONAMIENTO, LICENCIAS ESPECIALES*.*

Solicitar el permiso de uso de suelos ante la oficina de planeación en la Alcaldía, quienes exigen cedula y dirección donde estará el establecimiento comercial para expedir un certificado donde expresa la conveniencia y legalidad de establecer este tipo de negocios en la zona escogida. Permiso en Bomberos sobre las condiciones de seguridad y los equipos de previsión de incendios.

12.3 COSTOS LEGALES

TRAMITE	VALOR
Permiso de uso de suelos	**NO TIENE COSTO**
Autenticación de documento privado	**$**
Inscripción del RUT	**NO TIENE NINGUN COSTO**
Matricula establecimiento ppal. en la cámara	**$**
Formulario de Matricula Mercantil	**$ 3.200**
Registro de cámara de comercio	$ 48.000
Formulario de Matricula de Cámara y Comercio	
Derechos de inscripción del documento de constitución.	**$** 48.000
Registro de industria y comercio	**$**
Registro de libros (cada uno $9.300)	**$**
TOTAL	**$**

12.4 ORGANIGRAMA



Fuente: Elaboración Propia

En toda unidad y sin concernir su actividad mercantil, se crea una estructura organizacional, que permite visualizar a grandes rasgos la conformación de la empresa integrado por el recurso humano. Este permite delegar funciones teniendo en cuenta sus habilidades, capacidades y la forma en que se desenvuelve el operario según el cargo asignado.

Con base a lo anterior; y el desarrollo de un buen programa estructural permitirá fortalecer los lazos internos de comunicación del cual se espera resultados eficaces para el beneficio de la empresa.

13. ESTUDIO FINANCIERO

13.1 PRESUPUESTO DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS

	COSTOS DEL PRODUCTO		MENSUAL	ANUAL
CONCEPTO	**CANTIDAD UNIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**VALOR TOTAL**	**VALOR TOTAL**
PESTAÑAS	1	$ 28.000	$ 28.000	$ 336.000
PEGANTE	1 CADA 5 MESES	$ 60.000	$ 60.000	$ 420.000
PINZAS c/u	1	$ 25.000	$ 25.000	$ 50.000
PRIMER	1 CADA 7 MESES	$ 12.000	$ 12.000	$ 12.000
PARCHES c/u	12 CADA MES	$ 1.800	$ 21.600	$ 259.200
CAMILLA	1	$520.00	$ 520.000	$ 520.000
COGIN	1	$ 10.000	$ 10.000	$ 10.000
REMOBEDOR DE PESTAÑAS	1 CADA 7 MESES	$ 28.000	$ 28.000	$ 28.000
MICROCEPILLOS	100 CADA 3 MESES	$ 300	$ 30.000	$ 120.000
ORGANIZADOR	1	$ 60.000	$ 60.000	$ 60.000
ANILLOS	100 CADA 3 MESES	$ 300	$ 20.000	$ 80.000
MICROBRUSH	100 CADA 3 MESES	$ 100	$ 10.000	$ 40.000

ARO DE LUZ	1	$ 250.000	$ 250.000	$ 250.00
TOTAL		$ 995.500	$ 1.074.600	$ 2.185.200

	COSTOS FIJOS	
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	**VALOR ANUAL**
ARRIENDO		$ 0
ENERGIA	$50.000	$ 600.000
AGUA	$20.000	$ 240.000
GAS		$ 0
TELEFONO / INTERNET	$40.000	$ 480.000
TOTAL COSTOS FIJOS MENSUALES Y ANUALES	**$110.000**	**$ 1.320.000**

TOTAL DE COSTOS:

INGRESOS SEMANAL: 300.000

CUANTA GENTE ATIENDE MARIA F: 6 personas maso menos

VALOR POR CADA PROCEDIMIENTO: montura $60.000

Retoque $30.000

14. CRONOGRAMA DEL PROYECTO

Actividades	Semana No. 1	Semana No. 2	Semana No. 3	Semana No. 4	Semana No. 5	Semana No. 6	Semana No. 7	Semana No. 8	Semana No. 9	Semana No. 10	Semana No. 11	Semana No. 12	Semana No. 13	Semana No. 14	Semana No. 15	Semana No. 16	Semana No. 17	semana No. 18
1 Definir el direccionamiento estratégico de la empresa. (misión, visión, valores y políticas empresariales)	x	x	x															
2. Realizar logan y slogan de la idea de negocio				x														
3 Realizar Glosario del plan de negocio					x													
4 Definición de objetivos organizacionales					x													
5 Planteamiento del Problema						x												
6 Definición de Alcance							x											
7 Estructura del Marco de antecedentes y conceptual							x	x	x									
8 Formular la matriz Dofa									x									
9 Desarrollo del Diseño metodológico - Encuesta										x	x	x	x					
10 Realización del Estudio de Mercado (Mix de Mercado)													x	x	x	x		
11 Desarrollo del plan administrativo - Organigrama												x						
12 Realizar presupuesto de los recursos necesarios para implementar la idea de negocio																x	x	

13	Realizar Conclusiones y Recomendaciones																×	
14	Realizar Bibliografía																	×

15. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

15.1 CONCLUSION

Se ha logrado obtener una serie de conclusiones, mediante la ejecución de técnicas proyectivas, técnicas de recopilación de datos (entrevistas y encuestas) y comprobación de hipótesis; propias de las investigaciones cualitativas y cuantitativas, las cuales se presentan a continuación:

- Durante todo el proceso de trabajo de campo y recolección de la información que Lograron aportar al modelo de negocio ante un mercado poco explorado o más bien un Mercado manejado desde la informalidad, careciente de certificación y regulación, lo Que hace del mercado de estilismo de pestañas un mercado agresivo y de fácil acceso, dado lo anterior cada propuesta de valor será un plus ante la competencia y que busca Brindar al usuario seguridad, comodidad y calidad en el servicio prestado y durante Todo el proceso de la cadena de valor.

15.2 RECOMENDACIÓN:

- Es fundamental para la rentabilidad a largo plazo del proyecto ENCANTO LASHES, que se investiguen y se adecuen los mejores procesos y productos que van ofertando en el mercado, para brindar exclusividad en los tratamientos y marcar la pauta frente a los competidores directos e indirectos a nivel local. Esto se puede establecer mediante el análisis del mercado e investigación de los modelos de este tipo de negocios en países que invierten constantemente en tecnología y conocimiento para mejorar la calidad de vida por medio de tratamientos saludables y de belleza, para los consumidores en general.

- No descuidar la atención al segmento masculino, ya que la demanda del mismo por servicios de cuidado personal se encuentra en aumento, según las percepciones obtenidas en las investigaciones cualitativas.

- De lo anterior, también se recomienda realizar promociones orientadas al público masculino, entre estas se pueden encontrar las relacionadas con las monturas de pestañas.

    - Crear una estrategia de fidelización de clientes basándose en la calidad del servicio y atención, ya que de esta manera es como el cliente logra una experiencia de calidad dentro del establecimiento lo que provoca que el cliente siempre regrese.

16 BIBLIOGRAFIA Y WEBGRAFIA

Ann María Britton (2012), la investigación de Walter Mohabed (2006) además del trabajo en profundidad de Catalina Rodríguez (2008)