



Nails Recovery Lounge

**Isabela Chica Vera
Luna Natalia Rosero Gomez**

**Universidad Icesi
Administración de empresas
Maria Camila Franco**

**Santiago de Cali
27 de noviembre de 2025**

Nails Recovery Lounge

Autor(es)

**Isabela Chica Vera
Luna Natalia Rosero Gomez**

Director del proyecto

Maria Camila Franco

**Facultad de ciencias administrativas y económicas
Administración de Empresas con énfasis en negocios internacionales
Mercadeo internacional y publicidad**

**Santiago de Cali
2025**

Tabla de Contenido

Se presentan las principales secciones que conforman el cuerpo del trabajo. Las secciones se enumeran consecutivamente con numeración arábica (1, 2, 3, etc.) y se asocian a las páginas del documento.

	pág.
Resumen.....	4
Palabras Clave.....	4
Abstract.....	5
Key Words.....	5
Antecedentes	6
1. Análisis del mercado.....	6
1.1 Definición del problema.....	6
1.2 Análisis del sector.....	7
1.3 Diseño del perfil del cliente.....	11
1.4 Validación del perfil del cliente.....	12
1.5 Propuesta de valor y prototipo.....	13
.....	17
1.6 Validación de la propuesta de valor.....	17
1.7 Análisis de la competencia y diferenciación.....	19
1.8 Tamaño de mercado y proyección de ventas.....	22
1.9 Plan de mercadeo.....	24
2. Análisis técnico.....	28
2.1 Procesos productivos o de prestación del servicio.....	28
2.2 Proveedores.....	35
2.3 Requerimientos y proveedores de equipos, muebles, materias primas, tecnología, o suministros y plan de inversiones.....	40
2.4 Distribución de planta/oficinas y de equipos.....	42
2.5 Experimentación.....	44
2.6 Costos y gastos.....	46
3. Análisis administrativo.....	46
3.1 El perfil del equipo empresarial y del personal que la empresa exige.....	47
3.2 La estructura organizacional.....	49
3.3 Presupuesto y la proyección de nómina.....	51
3.4 Socios clave.....	53
4. Análisis legal, social y ambiental.....	54
4.1 Tipo de sociedad y trámites de constitución.....	54
4.2 Obligaciones tributarias y otras obligaciones.....	57

4.3	Propiedad intelectual (si aplica).....	60
4.4	Reglamentaciones, normativa, leyes, beneficios.....	61
4.5	Efectos sociales y ambientales.....	64
5.	Análisis económico.....	66
5.1	Las necesidades de inversión en activos fijos y capital de trabajo.....	67
5.2	Los ingresos, costos y gastos.....	70
6.	Análisis financiero.....	74
6.1	Estado de resultados y flujo de caja.....	74
6.2	Evaluación del proyecto.....	74
6.3	Riesgos.....	74
6.4	Análisis de sensibilidad.....	74
7.	Cronograma de implementación.....	74
	Referencias.....	74
	Anexos.....	76

Lista de tablas

La incorporación de tablas y gráficos en el documento debe seguir las recomendaciones de la American Psychological Association (APA).

[Tabla 1: Oportunidades y amenazas](#)

[Tabla 2: Análisis de competidores](#)

[Tabla 3: Proyección de ventas con base en el mercado](#)

[Tabla 4: Capacidad operativa](#)

[Tabla 5: Descripción de productos y proveedores](#)

[Tabla 6: Proveedores de equipos, muebles y enseres, otros](#)

[Tabla 7: Experimentación](#)

[Tabla 8: Costos y márgenes de distribución](#)

[Tabla 9: Cargos de la empresa y sus funciones](#)

[Tabla 10: Presupuesto y proyección de nómina](#)

[Tabla 11: Trámites de constitución](#)

[Tabla 12: Obligaciones tributarias, comerciales y laborales](#)

[Tabla 13: Proyección de ingresos](#)

[Tabla 14: Estado de resultados](#)

[Tabla 15: Flujo de caja](#)

[Tabla 16: Evaluación del proyecto](#)

[Tabla 17: Análisis de sensibilidad volumen de ventas](#)

[Tabla 18: Análisis de sensibilidad precio de venta](#)

[Tabla 19: Análisis de sensibilidad precios de compra](#)

[Tabla 20: Cronograma de implementación](#)

Lista de figuras

La incorporación de tablas y gráficos en el documento debe seguir las recomendaciones de la APA.

[Figura 1: Valor del mercado mundial de belleza y cuidado personal](#)

[Figura 2: Top 6 principales segmentos de negocio según valor del mercado mundial de belleza](#)

[Figura 3: Preferencias globales hacia la belleza sostenible](#)

[Figura 4: Valor de las exportaciones de los principales departamentos exportadores de productos de belleza en Colombia](#)

[Figura 5: Buyer persona 1](#)

[Figura 6: Buyer persona 2](#)

[Figura 7: Logo Nails Recovery Lounge](#)

[Figura 8: Value proposition canvas](#)

[Figura 9: Carta de servicios Nails Recovery Lounge](#)

[Figura 10: Curva de valor](#)

[Figura 11: Diagrama de flujo del proceso de prestación del servicio](#)

[Figura 12: Diagrama de flujo del proceso de comercialización online](#)

[Figura 13: Plano de distribución del local](#)

[Figura 14: Organigrama de la estructura organizacional de los primeros 2 años](#)

[Figura 15: Organigrama de la estructura organizacional de los años 3 y 4](#)

Resumen

Este estudio analiza los problemas derivados del uso excesivo de tratamientos estéticos en uñas, como las uñas acrílicas y de gel, y presenta a *Nail Recovery Lounge* como una solución innovadora. Este espacio nace con el objetivo de ofrecer un enfoque integral para el cuidado de las uñas, priorizando la salud, el bienestar y la educación del cliente. Se identifican causas como el uso prolongado de productos químicos agresivos, la mala higiene en los salones, deficiencias nutricionales y el estrés. Las consecuencias incluyen uñas débiles, infecciones, baja autoestima y mayores costos médicos.

Nail Recovery Lounge propone un modelo híbrido que combina tratamientos especializados, productos para el hogar y suscripciones, creando una experiencia social única gracias a su bar de comidas saludables y diseño atractivo. El enfoque se basa en la prevención, el diagnóstico personalizado y el uso de productos libres de químicos agresivos.

Los resultados muestran que este concepto no solo contribuye a mejorar la salud de las uñas, sino que también promueve el bienestar emocional y social, al ofrecer un espacio de encuentro y relajación. La propuesta representa una alternativa viable frente a las prácticas convencionales del sector, respondiendo a la creciente demanda por servicios que integren belleza, salud y consciencia social.

Palabras Clave

1. Cuidado de uñas
2. Salud estética
3. Bienestar
4. Innovación en belleza
5. Higiene personal.

Abstract

This study examines the issues associated with the excessive use of cosmetic nail treatments, such as acrylic and gel nails, and introduces *Nail Recovery Lounge* as an innovative solution. The lounge aims to provide a comprehensive approach to nail care, focusing on health, wellness, and customer education. Key causes include prolonged use of chemical products, poor hygiene practices in salons, nutritional deficiencies, and stress. Consequences involve brittle nails, infections, low self-esteem, and higher healthcare expenses.

Nail Recovery Lounge offers a hybrid model that combines professional treatments, at-home care products, and subscription plans. The space also includes a healthy food and beverage bar, promoting a unique and relaxing social experience. Its strategy is grounded in prevention, personalized diagnostics, and the use of chemical-free products.

Results indicate that this concept not only improves nail health but also fosters emotional and social well-being by creating a welcoming and attractive environment. The proposal stands as a viable alternative to conventional practices in the beauty industry, responding to the rising demand for services that blend aesthetics, health, and social awareness.

Key Words

1. Nail care
2. Aesthetic health
3. Wellness
4. Beauty innovation
5. Personal hygiene

Antecedentes

El cuidado de las uñas ha evolucionado significativamente, pasando de ser una práctica estética secundaria a un componente clave del bienestar personal. Históricamente, los tratamientos de uñas como los acrílicos, geles y esmaltes permanentes han sido valorados por su durabilidad y apariencia. Sin embargo, investigaciones recientes han revelado los efectos adversos de estos tratamientos en la salud de las uñas, incluyendo debilitamiento, infecciones y reacciones alérgicas causadas por el uso prolongado de químicos agresivos (García et al., 2022; Roche et al., 2008).

En la actualidad, existe una creciente conciencia sobre la necesidad de equilibrar belleza y salud, especialmente entre mujeres jóvenes y profesionales que buscan soluciones estéticas sin comprometer su bienestar. En respuesta, han surgido conceptos como *Nail Recovery Lounge*, que integran un enfoque terapéutico, personalizado y libre de químicos agresivos, acompañado por experiencias sensoriales y espacios de conexión emocional.

Teóricamente, el modelo se apoya en tendencias de consumo consciente y bienestar integral, alineado con teorías de marketing experiencial, salud preventiva y sostenibilidad. También refleja un cambio en el paradigma de la industria de la belleza, en el que la estética ya no es suficiente: los consumidores demandan servicios éticos, saludables y emocionalmente significativos.

1. Análisis del mercado

El análisis de mercado de *Nails Recovery Lounge* busca comprender el entorno en el que operará la empresa, identificando las tendencias, oportunidades y desafíos del sector de belleza y bienestar en Colombia. A partir de este estudio, se analiza la creciente preocupación por la salud y el autocuidado, especialmente en el cuidado natural de las uñas, lo que permite definir el público objetivo, evaluar la competencia y diseñar estrategias que garanticen una propuesta de valor diferenciada y sostenible.

1.1 Definición del problema

En los últimos años, ha aumentado significativamente el uso de tratamientos estéticos como uñas acrílicas, geles y esmaltes semipermanentes. Si bien estos procedimientos ofrecen resultados estéticos inmediatos, diversos estudios han evidenciado que su uso continuo puede deteriorar gravemente la salud de las uñas naturales. El contacto prolongado con compuestos como acrilatos y metacrilatos puede provocar reacciones alérgicas, dermatitis de contacto, fragilidad ungueal e incluso infecciones crónicas (García, Navarro & Ávila, 2022; Roche, De la Cuadra & Alegre, 2008).

La problemática se agrava por la falta de prácticas higiénicas adecuadas en muchos salones de belleza, lo que incrementa el riesgo de infecciones bacterianas y fúngicas que pueden requerir tratamiento médico especializado (La Forgia et al., 2019). Además, estos daños no son solo físicos. Las uñas deterioradas o visiblemente afectadas pueden impactar negativamente en la autoestima y la vida social de quienes las padecen, generando inseguridad y malestar emocional (Hoyos Guarín, 2021).

A pesar de la creciente evidencia científica sobre los riesgos asociados a estos tratamientos, muchas personas continúan priorizando los resultados estéticos sin plena conciencia de las consecuencias sobre su salud ungueal y general.

1.2 Análisis del sector

Código CIU: 9602 Peluquería y otros tratamientos de belleza

Sector de servicios en Colombia

El entorno económico de Colombia ha mostrado señales de recuperación y dinamismo en el sector servicios. Según el DANE (2023), este sector representa una proporción significativa del PIB nacional, destacándose en regiones como Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca. El auge del autocuidado, impulsado por el impacto de la pandemia y una mayor conciencia sobre la salud, ha favorecido a la industria del bienestar.

De acuerdo con Euromonitor, en 2023 el mercado global de belleza y cuidado personal alcanzó un valor aproximado de USD 570 mil millones, con un crecimiento del 3,3% frente a 2022. Se proyecta que el sector mantenga un crecimiento anual compuesto del 2,9% hasta 2026 (Gráfico 1), impulsado por la preferencia en ingredientes naturales, la sostenibilidad y la transformación

digital mediante la adopción de inteligencia artificial (IA). Estos factores definirán los modelos de negocio y las dinámicas del mercado en los próximos años.

Gráfico 1. Valor de mercado mundial de belleza y cuidado personal (USD miles de millones) 2019-2026*

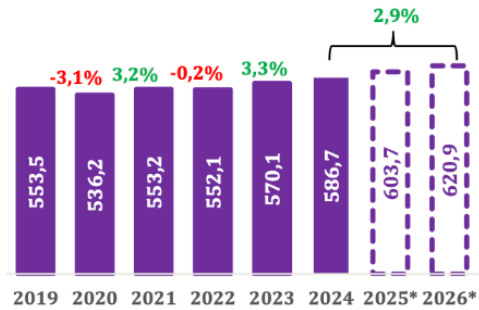
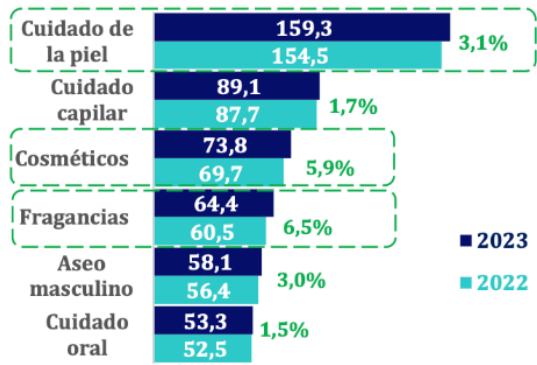


Figura 1: Valor del mercado mundial de belleza y cuidado personal

En 2023 la industria de belleza y cuidado personal presentó un incremento, impulsado por el sólido crecimiento de categorías clave como fragancias (6,5%), cosméticos (5,9%) y cuidado de la piel (3,1%).

Gráfico 2. Top 6 principales segmentos de negocio según valor del mercado mundial de Belleza (USD millones) y crecimiento (%)2023*/2024*



*Proyecciones
Fuente: Euromonitor – Elaboración: Cámara de Comercio de Cali

Figura 2: Top 6 principales segmentos de negocio según valor del mercado mundial de belleza

No obstante, el entorno competitivo presenta desafíos como la informalidad, la alta rotación de tendencias estéticas, la sostenibilidad y el cumplimiento de regulaciones sanitarias. Estas últimas pueden elevar los costos operativos, pero también representan una oportunidad para diferenciarse mediante estándares de calidad más altos. A nivel macroeconómico, la inflación y la presión tributaria también afectan el poder adquisitivo del consumidor, aunque el sector de belleza ha demostrado resiliencia.

Para 2025, la sostenibilidad en la belleza ya no será opcional; es una expectativa básica. Los consumidores exigen productos que no solo ofrecen resultados, sino que también den prioridad a la responsabilidad medioambiental. Una nueva ola de marcas adopta la química verde y utiliza productos botánicos de origen sostenible, garantizando que no se sacrifique la eficacia en aras de la sostenibilidad. Las marcas pueden tomar la delantera combinando conocimientos científicos con prácticas ecológicas.

Figura 1. Preferencias globales hacia la belleza sostenible



Fuente: Mintel - Elaboración: Cámara de Comercio de Cali

Figura 3: Preferencias globales hacia la belleza sostenible

Enfocándonos un poco más en el departamento. El Cluster de Belleza del Valle del Cauca reúne 172 empresas que abarcan toda la cadena de valor de la industria cosmética y de cuidado personal. Estas se organizan en siete segmentos de negocio, integrando y fortaleciendo cada eslabón de la producción y comercialización, lo que impulsa la competitividad regional, la sofisticación y la internacionalización de sus productos.

Desde su creación, la Iniciativa Cluster de Belleza ha impulsado la internacionalización de la industria regional, fortaleciendo la productividad y la innovación. Este esfuerzo ha ayudado a posicionar al Valle del Cauca como el segundo mayor exportador de productos de belleza en Colombia. En 2023, exportó USD 208,7 millones, con un crecimiento anual compuesto del 7,6% en los últimos cuatro años.

Gráfico 6. Valor de las exportaciones* de los principales departamentos exportadores de productos de belleza en Colombia (USD millones) y tasa de crecimiento anual compuesto (%) 2019/2023

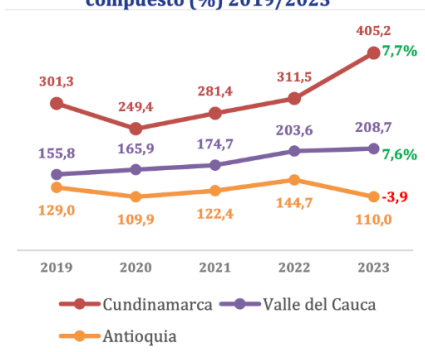


Figura 4: Valor de las exportaciones de los principales departamentos exportadores de productos de belleza en Colombia

En cuanto al entorno digital, las redes sociales, especialmente Instagram y TikTok, se han convertido en canales clave de promoción y fidelización, lo cual favorece modelos de negocio visualmente atractivos y alineados con los valores de la generación Z y millennials.

Servicios de belleza y bienestar

El sector de belleza y bienestar en Colombia ha crecido de manera sostenida en los últimos años. En 2022, la industria del cuidado personal generó aproximadamente \$30,4 billones, representando un incremento del 9,5% respecto al año anterior (La República, 2023). Este crecimiento se ve reflejado en la expansión de salones, spas y marcas de cosmética natural, así como en el surgimiento de conceptos innovadores como nail bars y espacios de wellness.

El sector está dominado por pequeñas y medianas empresas, muchas de ellas operando de manera informal. Los actores principales compiten principalmente por precio y variedad estética, pero pocas empresas ofrecen servicios centrados en la salud de la uña natural.

Tendencias como el *clean beauty*, la personalización de servicios y la búsqueda de experiencias sensoriales completas están reconfigurando la oferta. Esto abre un espacio estratégico para empresas como *Nail Recovery Lounge*, cuya propuesta combina recuperación, asesoría, autocuidado y bienestar emocional.

La diferenciación en este sector radica no solo en el tipo de producto o servicio, sino en la experiencia integral ofrecida, lo que representa una ventaja competitiva clave para quienes integran estética, salud y conexión social. En la siguiente tabla se evidencia una tabla de síntesis con oportunidades y amenazas de nuestro entorno.

Oportunidades	Amenazas
- Crecimiento del mercado: El sector	- Dependencia económica: En crisis,

movió \$30,4 billones en 2022, con un 9,5% de crecimiento. - Tendencia clean beauty: Mayor demanda de servicios sin químicos y productos veganos. - Digitalización y venta online: Redes sociales y e-commerce impulsan las ventas. - Experiencias premium: Crecimiento de nail bars, spas y salones especializados. - Alianzas con influencers: Instagram y TikTok facilitan la captación de clientes.	los consumidores reducen el gasto en este sector. - Regulaciones estrictas: Cumplir con normas sanitarias aumenta costos operativos. - Alta informalidad: Muchos negocios operan sin regulación, afectando la competencia. - Cambio de tendencias: Necesidad constante de innovación para no quedar rezagado frente a nuevas tendencias estéticas.
---	--

Tabla 1: Oportunidades y amenazas

1.3 Diseño del perfil del cliente

En el contexto actual del mercado colombiano, el cuidado de las uñas ha evolucionado más allá de un servicio estético, convirtiéndose en una expresión de bienestar integral. Esta transformación responde a una creciente preocupación por la salud física y mental, así como a la búsqueda de experiencias de consumo más conscientes. Los consumidores priorizan productos naturales, libres de químicos agresivos, y valoran espacios que ofrezcan experiencias personalizadas, sostenibles y emocionalmente reconfortantes (Blog Coomeva, 2024a; Colombia ExpoShow, 2024).

En este escenario, nuestros dos perfiles de cliente ideales corresponden a mujeres entre 20 y 40 años, urbanas, digitalmente conectadas y preocupadas por su bienestar físico y emocional; unas buscan arreglar sus uñas debilitadas por todos esos procesos químicos por los que han pasado y otras, buscan formas para que sus uñas se vean lindas y estén saludables. Valorán la autenticidad, la sostenibilidad y están dispuestas a invertir en experiencias que combinen salud y estética (América Retail, 2024; Blog Coomeva, 2024b).

A continuación se presentan los buyer personas correspondientes a nuestros dos segmentos de clientes:



Figura 5: Buyer persona 1



Figura 6: Buyer persona 2

1.4 Validación del perfil del cliente

Las entrevistas realizadas a potenciales usuarias de Nail Recovery Lounge revelan patrones claros sobre sus necesidades, frustraciones y deseos en torno al cuidado de sus uñas. Un primer hallazgo importante es que el problema que busca resolver el negocio es real y está muy presente en la vida de muchas mujeres. La mayoría de las entrevistadas han experimentado el

debilitamiento de sus uñas naturales, molestias, dolor o consecuencias a largo plazo debido al uso frecuente de productos como acrílicos, gel o esmaltes agresivos, la otra parte, hablan de la necesidad de arreglar sus uñas sin que estas se vean afectadas en el proceso y que sus productos sean amigables con el medio ambiente y no perjudiquen su salud.

Otro aprendizaje clave es que existe una profunda frustración con el modelo tradicional de los salones de uñas, donde la prioridad es lograr un buen acabado estético, pero sin preocuparse por la salud o el bienestar de la clienta. Muchas mujeres expresaron haber naturalizado procesos incómodos, prolongados o incluso dolorosos con tal de verse bien. Esto genera una contradicción emocional: quieren cuidar su imagen, pero terminan sintiéndose más vulnerables, torpes o incluso inconformes. Sin embargo, lo más relevante es que hay una necesidad latente y mal atendida de encontrar una alternativa saludable, consciente y completa. Las entrevistadas manifestaron que estarían dispuestas a cambiar de salón si encontraran un lugar que les permitiera tener uñas bonitas sin sacrificar su bienestar. Hay apertura a pagar más, siempre que se reciba una experiencia integral que incluya personalización, asesoría experta, productos no tóxicos y un ambiente relajante.

También se identificó que la experiencia es tan importante como el resultado final. Las mujeres desean sentirse escuchadas, valoradas, cómodas y relajadas durante el proceso, no solo al terminar el servicio. Elementos como la ambientación, la música, el acompañamiento emocional y el enfoque en el autocuidado son altamente valorados.

Por último, se destaca la dimensión emocional que rodea el arreglo de uñas. No se trata solamente de estética, sino de identidad, seguridad personal, conexión con el cuerpo y con otras mujeres. Las clientas no solo quieren verse bien, quieren sentirse bien durante todo el proceso. Este insight es clave para Nail Recovery Lounge, ya que valida que su propuesta no solo responde a una tendencia, sino a un cambio profundo en la forma en que muchas mujeres quieren vivir su autocuidado.

1.5 Propuesta de valor y prototipo

Nails Recovery Lounge es un spa de uñas que busca redefinir el concepto tradicional de cuidado estético, integrando un enfoque centrado en la salud, el bienestar integral y la experiencia personalizada. Su propuesta de valor radica en ofrecer servicios de recuperación y embellecimiento de uñas a través de tratamientos libres de químicos agresivos, dirigidos a mujeres que han experimentado el deterioro de sus uñas por el uso prolongado de productos como acrílico o gel.

A diferencia de los salones de uñas convencionales, *Nails Recovery Lounge* inicia con un diagnóstico profesional del estado de las uñas de cada cliente, lo que permite diseñar un

tratamiento adaptado a sus necesidades específicas. Todos los productos utilizados son naturales, no invasivos y seleccionados cuidadosamente para favorecer la regeneración y fortaleza de la uña natural.

Además, el servicio se complementa con una experiencia sensorial que incluye un espacio diseñado para la relajación, un menú de alimentos saludables tipo brunch, y una ambientación acogedora que promueve la conexión emocional y social. Este modelo busca no solo mejorar la apariencia física de las uñas, sino también fomentar el autocuidado, la autoestima y el bienestar de los usuarios.

Nails Recovery Lounge se dirige principalmente a mujeres jóvenes, profesionales, con un alto nivel de conciencia sobre su salud y estilo de vida, que valoran las soluciones responsables, sostenibles y diferenciadas. La propuesta de valor se sustenta en la premisa de que el cuidado estético no debe comprometer la salud, sino que puede ser una experiencia integral de recuperación, bienestar y empoderamiento personal.

El logotipo de *Nails Recovery Lounge* representa visualmente la esencia del negocio: bienestar, sofisticación y recuperación. Está compuesto por un símbolo central estilizado, acompañado de una tipografía elegante que refuerza el carácter premium de la marca.

La figura central del logo evoca la forma abstracta de una uña estilizada que brota como una flor o una llama, aludiendo tanto al renacimiento como a la transformación. Las líneas que se proyectan hacia arriba simbolizan crecimiento, equilibrio y energía positiva, mientras que el diseño geométrico aporta una sensación de orden y profesionalismo. El uso del color dorado tenue transmite lujo accesible, naturalidad y serenidad, alineándose con los valores de la marca.

La palabra “*Nails*” se presenta con una tipografía serif moderna, que combina sobriedad y calidez. Justo debajo, la frase “*Recovery Lounge*” refuerza el enfoque diferencial del spa, dejando claro que este no es un salón de uñas tradicional, sino un espacio dedicado a la salud y recuperación ungüeal en un entorno relajante y estéticamente cuidado.

En conjunto, el logo busca proyectar una marca coherente con su propósito: **ofrecer una experiencia personalizada, natural y sensorial para el cuidado integral de las uñas**, apelando tanto a lo emocional como a lo estético.



Figura 7: Logo Nails Recovery Lounge

A continuación, se presenta el Value Proposition Canvas de *Nails Recovery Lounge*, una herramienta estratégica que permitió conectar de manera clara y estructurada la propuesta de valor del spa con las verdaderas necesidades, deseos y dolores de las clientas objetivo.

Este análisis se construyó a partir de entrevistas, validación de hipótesis y observación del comportamiento del segmento meta (mujeres entre 20 y 40 años, conscientes de su bienestar, interesadas en el autocuidado y en alternativas saludables a los servicios estéticos tradicionales). El canvas se divide en dos bloques principales: segmento de cliente (lado derecho) y propuesta de valor (lado izquierdo).

En el lado del cliente, se identifican tres componentes clave:

- Jobs (tareas a realizar): Recuperar la salud de sus uñas, verse bien sin sacrificar el bienestar, encontrar espacios relajantes y mantener hábitos saludables.
- Pains (dolores): Uñas dañadas por el uso de acrílico o gel, reacciones a productos químicos, ambientes impersonales en salones tradicionales, y falta de educación sobre cuidado ungueal.
- Gains (beneficios esperados): Uñas sanas y bonitas, sentirse consentidas, acceder a productos naturales, recibir atención profesional en un espacio estéticamente agradable.

Por otro lado, el lado izquierdo refleja cómo *Nails Recovery Lounge* responde directamente a esas necesidades:

- A través de productos y servicios como los tratamientos de recuperación, diagnóstico personalizado, brunch saludable y venta de kits naturales.
- Con alivios del dolor (pain relievers), cómo evitar químicos agresivos, garantizar higiene, aplicar protocolos profesionales y ofrecer una experiencia que protege tanto la salud como la estética.
- Y con creadores de beneficio (gains creators), como una ambientación cálida y femenina, comunidad digital de autocuidado y continuidad del tratamiento en casa.

Este canvas no solo sirvió para definir los servicios centrales del modelo, sino que fue fundamental para construir el tono de comunicación, la experiencia de marca y el enfoque comercial del negocio. Refuerza el diferencial del spa como una propuesta que va más allá del embellecimiento: un lugar donde se cuida, se educa y se acompaña emocionalmente a las clientas.

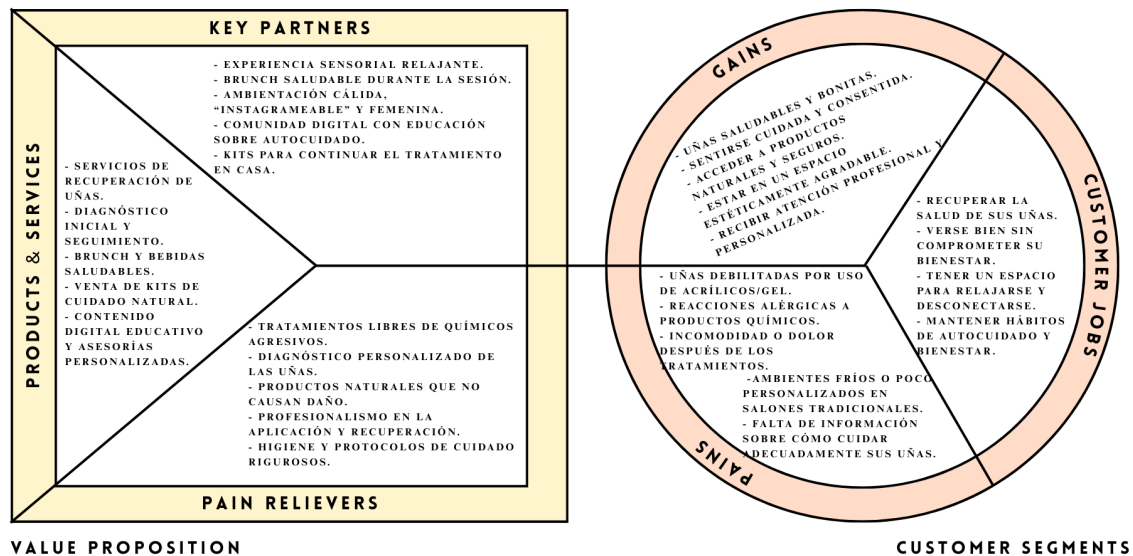


Figura 8: Value proposition canvas

Prototipo

Con el fin de estructurar la propuesta de valor de manera clara y coherente, *Nails Recovery Lounge* ha diseñado una **Carta de Servicios**, en la que se especifican los tratamientos, experiencias y productos que harán parte de la oferta inicial y de la proyección de crecimiento. Esta carta constituye la base sobre la cual se desarrollan las estrategias de mercadeo, ya que refleja de forma tangible los diferenciadores del negocio: el uso de productos naturales, la recuperación de uñas, la experiencia de bienestar y el acompañamiento personalizado.

Déttox de Uñas & Terapia Nutritiva

Incluye:

- Programa de restauración para uñas frágiles y debilitadas
- Aplicación de sueros regeneradores y mascarillas naturales
- Hidratación profunda con aceites orgánicos

Beneficios:

- Métodos de recuperación sin largos tiempos de espera
- Alternativa libre de toxinas y amigable con el medio ambiente
- Productos naturales y orgánicos
- Compromiso con la sostenibilidad: productos ecológicos, fórmulas libres de tóxicos y enfoque eco-friendly
- Uñas saludables sin sacrificar la estética



Manicure & Recovery Experience

Incluye:

- Manicure con técnicas menos invasivas con la uña natural
- Tratamientos de fortalecimiento con ingredientes naturales
- Opción de esmalte libre de químicos agresivos o solo tratamiento de recuperación
- Masaje de manos y aromaterapia para relajación

Beneficios:

- Uñas saludables sin sacrificar la estética
- Alternativa a los salones tradicionales sin químicos agresivos
- Productos naturales y orgánicos
- Belleza sin sacrificios: experiencia placentera sin dolor, químicos agresivos ni daño a largo plazo
- Personalización y bienestar: cada servicio se adapta a las necesidades individuales



Sesiones Personalizadas & Diagnóstico de Uñas

Incluye:

- Evaluación del estado de las uñas y recomendación de tratamiento
- Asesoría sobre rutinas de cuidado y mantenimiento post-servicio

Beneficios:

- Personalización y bienestar: cada servicio se adapta a las necesidades individuales
- Uñas saludables sin sacrificar la estética
- Evaluación y asesoría como parte de una experiencia de cuidado integral



Terapias Holísticas Complementarias

Incluye:

- Reflexología de manos para mejorar la circulación
- Aromaterapia y musicoterapia para una experiencia sensorial única
- Espacios con biofilia y técnicas de relajación

Beneficios:

- Experiencia holística con un enfoque de bienestar real
- Espacio alineado con su estilo de vida saludable
- Espacio exclusivo y sofisticado con experiencias premium
- Más que un salón de uñas, un espacio de bienestar: no solo embellecemos, restauramos



Self-Care Brunch & Nails

Incluye:

- Espacio donde el bienestar y la belleza se combinan
- Opciones de brunch saludable con bebidas naturales
- Ambiente relajante para compartir con amigas o disfrutar de un momento de desconexión

Beneficios:

- Opción de brunch para disfrutar con amigas
- Espacio exclusivo y sofisticado con experiencias premium
- Espacio alineado con su estilo de vida saludable
- Lugar para recomendar y compartir en redes sociales
- Brunch & Nails: primer espacio donde la recuperación de uñas se combina con una experiencia social y gastronómica

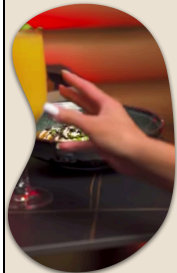


Figura 9: Carta de servicios Nails Recovery Lounge

1.6 Validación de la propuesta de valor

Como parte del proceso de validación de la propuesta de valor de *Nails Recovery Lounge*, se presentó a potenciales clientes una carta de servicios detallada. Este documento describe los diferentes tratamientos, enfoques y elementos diferenciadores del spa, como el uso de productos naturales, la posibilidad de personalizar la experiencia según el estado de tus uñas, y la inclusión de opciones de brunch saludable. A partir de esta interacción, se identificaron varias observaciones que permitieron comprender las necesidades reales del público, su percepción de la experiencia propuesta, los elementos más valorados y las oportunidades de mejora.

Necesidades identificadas

Las personas consultadas manifestaron una necesidad clara de acceder a espacios que ofrezcan más que un servicio estético tradicional. La propuesta de *Nails Recovery Lounge*, enfocada en el cuidado natural de las uñas, generó conexión especialmente entre quienes priorizan su bienestar físico y emocional. La mayoría coincidió en que actualmente hay una escasez de lugares que combinan estética con salud y autocuidado real.

Asimismo, el uso exclusivo de productos naturales fue percibido como un valor diferencial importante, sobre todo por personas que han tenido malas experiencias con productos agresivos en otros salones. Esto valida la existencia de un segmento interesado en un enfoque más consciente y saludable del cuidado personal.

Percepción de la experiencia

La carta de servicios permitió a los participantes imaginar una experiencia integral, personalizada y diferente. Se destacó especialmente la ambientación del lugar descrita en el documento, que fue asociada con un ambiente relajante, acogedor y pensado en el bienestar. La inclusión del brunch y las opciones saludables fue vista como un valor agregado que convierte el servicio en un plan completo, ideal tanto para disfrutar en solitario como para compartir con amigas.

Además, la posibilidad de realizar un diagnóstico de la salud de tus uñas fue muy bien recibida, ya que refuerza la idea de atención personalizada y centrada en la necesidad del cliente.

Aspectos más valorados

Entre los aspectos más destacados estuvo la coherencia visual y conceptual de la propuesta presentada en la carta. Las personas expresaron que les transmitió una imagen clara del tipo de experiencia que ofrece *Nails Recovery Lounge*, percibiendo como moderna, armónica y alineada con conceptos de bienestar y autocuidado.

También se valoró positivamente el hecho de que se tratara de una propuesta distinta a los salones convencionales, lo cual generó interés y curiosidad por probar el servicio. La atención al detalle, desde los productos hasta la ambientación, fue uno de los elementos más comentados.

Oportunidades de mejora

Aunque la propuesta fue bien recibida, se identificaron algunos puntos que podrían optimizarse:

- Varios participantes manifestaron interés en ver ejemplos más específicos de cómo se personaliza la experiencia, lo cual sugiere que sería útil reforzar visualmente (en una futura versión gráfica o audiovisual) esa parte del servicio.

- Algunos comentaron que no quedó completamente claro si se requiere cita previa o si se puede asistir sin reserva, por lo que se recomienda incluir esa información de forma explícita.

1.7 Análisis de la competencia y diferenciación

Para identificar el panorama competitivo se realizó un análisis dividido en competencia directa e indirecta, teniendo en cuenta empresas locales, servicios sustitutos y hábitos alternativos. Este análisis se fundamenta en búsquedas realizadas a través de páginas oficiales, reseñas en Google, redes sociales y directorios comerciales como Google Maps, Fresha y los portales web de los negocios mencionados.

Competencia directa: A continuación, se describen los principales actores que compiten en el mismo segmento de mercado:

Nombre del lugar	Uso de productos naturales	Observaciones
Leidy Laura Nails Spa	No especificado	Especializado en manicura y pedicura semipermanente, uñas press on y soft gel. No se indica el uso de productos naturales en sus tratamientos.
Love Beauty	Sí	Utiliza productos de la marca Love Beauty and Planet, que son veganos, cruelty-free y elaborados con ingredientes naturales y

		sostenibles.
Super Wow – C.C. Unicentro Cali	No especificado	Spa de uñas que ofrece una experiencia única de cuidado y diseño de uñas. No se especifica el uso de productos naturales en sus servicios.
EFY Cali	Sí	Utiliza esmaltes con menos químicos que los tradicionales, lo que sugiere un enfoque hacia productos más naturales.
Home Nails Salón de Belleza Cali	Sí	Ofrece servicios de uñas en resina orgánica, proporcionando un aspecto natural sin dañar las uñas.

Tabla 2: Análisis de competidores

Competencia Indirecta: En este grupo se identifican empresas y hábitos que compiten indirectamente, ya sea porque capturan parte del público objetivo o porque satisfacen necesidades similares como el bienestar, relajación o autocuidado.

- **Spas holísticos (Prana Spa, Harmony Spa):** Ofrecen servicios de relajación, terapias naturales y experiencias sensoriales. Aunque no trabajan uñas, atraen al mismo perfil de cliente que valora el autocuidado, la salud emocional y los productos naturales.

- **Tiendas de cosmética natural (Botánica Cosmética, Madre Tierra):** Distribuyen productos naturales para cuidado de piel, cabello y uñas. Algunas clientas prefieren comprar aceites o cremas para tratarlas en casa. No ofrecen experiencia personalizada, pero representan una alternativa saludable al salón.

- **Rutinas caseras:** Muchas personas recurren a soluciones como baños de vinagre, aceite de oliva, ajo o productos de venta libre. Aunque más económicas, no cuentan con respaldo profesional ni garantizan resultados, pero compiten en percepción de autonomía y economía.

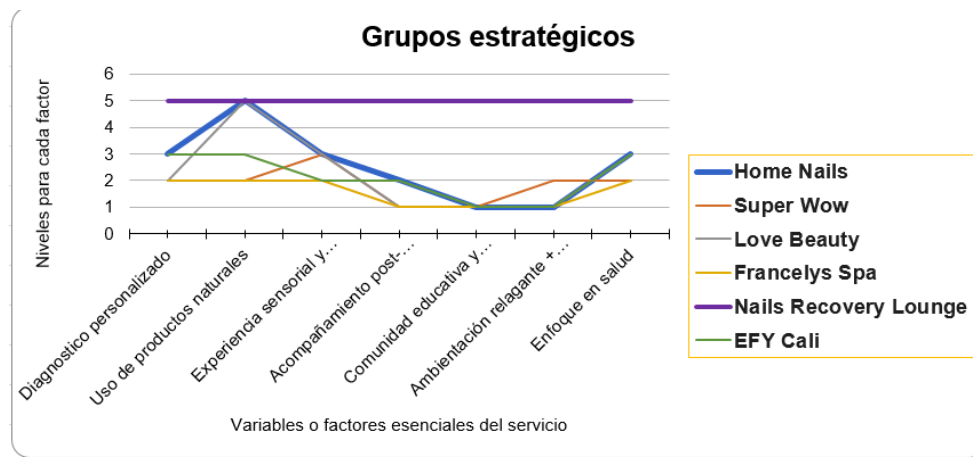


Figura 10: Curva de valor

La curva de valor muestra cómo *Nails Recovery Lounge* se posiciona por encima de sus competidores en todos los factores clave del servicio, destacando su propuesta integral y especializada en bienestar y salud. A diferencia de otros salones de uñas en Cali, que concentran sus esfuerzos en pocos aspectos como Home Nails en productos naturales o Super Wow en estética básica, Nail Recovery Lounge alcanza el nivel más alto (5) en todas las siguientes variables estratégicas:

- Diagnóstico personalizado: Aporta valor real desde el inicio, evaluando el estado de las uñas para diseñar un tratamiento único, mientras que la competencia rara vez ofrece esta personalización.
- Uso de productos naturales: No se trata solo de productos “menos agresivos”; Nail Recovery Lounge se diferencia por evitar por completo químicos tóxicos, ofreciendo fórmulas limpias y seguras.
- Experiencia sensorial y de bienestar: Va más allá de un servicio estético. Brinda una atmósfera relajante, con elementos como música, aromas naturales y detalles que convierten el servicio en una experiencia emocional y sensorial.
- Acompañamiento post-servicio: Ofrece seguimiento real, recomendando rutinas y kits de autocuidado en casa. Otros salones no contemplan continuidad después del servicio.
- Comunidad educativa y digital: Nail Recovery Lounge no solo presta un servicio, también educa y acompaña a sus clientes a través de contenidos, espacios digitales y recomendaciones para el cuidado diario.
- Ambientación relajante + brunch saludable: El espacio está pensado para reconectar con una misma. La inclusión de brunch y atmósfera de spa redefine lo que significa “ir a hacerse las uñas”.
- Enfoque en salud: Mientras otros lugares siguen ofreciendo servicios convencionales, aquí el foco está en recuperar, sanar y fortalecer las uñas desde su base natural.

Nails Recovery Lounge no compite por precio o rapidez, sino por una propuesta diferencial centrada en el bienestar profundo. La gráfica evidencia que no solo supera a los demás salones en uno o dos factores, sino que lidera en todos los aspectos esenciales del servicio, entregando una solución integral que equilibra salud, experiencia y cuidado personal.

1.8 Tamaño de mercado y proyección de ventas

El mercado de cuidado de uñas en Colombia se encuentra en un proceso de transformación, impulsado por tendencias hacia el consumo responsable, la búsqueda de alternativas menos agresivas para la salud y un creciente interés por experiencias de bienestar integrales. Según cifras del sector de belleza y cuidado personal, este mercado crece en promedio un 6% anual, con un especial dinamismo en ciudades como Medellín, Bogotá y Cali, donde se concentra la población joven y adulta con mayor poder adquisitivo y afinidad por marcas innovadoras.

Nails Recovery Lounge responde a esta necesidad ofreciendo un modelo diferenciado, basado en el cuidado natural de uñas, la recuperación tras procesos agresivos (acrílicos, geles, esmaltes permanentes) y la creación de experiencias únicas alrededor del autocuidado y el bienestar. El mercado potencial abarca principalmente mujeres entre 18 y 45 años, conscientes de la importancia de la salud de sus uñas y con disposición a pagar por servicios premium que garanticen resultados sostenibles.

El cálculo de las proyecciones se realizó con base en la información del informe de Euromonitor para el sector Beauty and Personal Care en Colombia, específicamente en la categoría *Colour Cosmetics* para el año 2024. A partir de estos datos, se estimó la evolución del tamaño del mercado total, la fracción de participación y las ventas anuales proyectadas entre 2026 y 2029. Estas proyecciones reflejan un crecimiento sostenido del sector, coherente con la recuperación del consumo post-pandemia y la consolidación de la tendencia positiva en belleza y cuidado personal.

	2026	2027	2028	2029
Tamaño del Mercado (Billones)	\$15.961,30	\$17.509,80	\$19.254,90	\$21.221,90
% Fracción del Mercado	0,045%	0,048%	0,051%	0,055%

Ventas anuales (Billones)	\$7,2	\$7,9	\$8,7	\$9,5
Crecimiento	9,35%	9,70%	9,97%	10,22%

Tabla 3: Proyecciones de ventas con base en el mercado

Es importante precisar que esta estimación de ventas está construida a partir del tamaño del mercado al que aspiramos llegar con nuestra operación. Este valor no refleja únicamente una meta comercial, sino una referencia estratégica que nos permite dimensionar con mayor claridad el potencial real de la categoría y la oportunidad de crecimiento que proyectamos aprovechar. Al revisar en detalle los resultados de la proyección financiera, se observa que nuestros ingresos estimados para los próximos años se encuentran en un rango que va desde \$697.309.294 hasta \$2.096.899.275, cifras que pueden verificarse directamente en nuestro flujo de caja. Estos ingresos netos proyectados no solo dan cuenta del comportamiento esperado bajo distintos escenarios, sino que también muestran que, de manera consistente, estaríamos captando aproximadamente entre un 10% y un 20% del tamaño de mercado estimado. Esto nos posiciona dentro de una participación razonable y alcanzable, coherente con nuestra estrategia de entrada y con la evolución esperada de la demanda.

Etapas de crecimiento y expansión proyectada

- Año 0 (pre operación):

- Lanzamiento de la marca en redes sociales con una estrategia de expectativa y campañas educativas sobre salud de uñas.
- Establecimiento de alianzas con microinfluencers y comunidades digitales de bienestar y belleza.
- El objetivo principal en este año es generar **top of mind inicial** y validar la aceptación del concepto antes de la apertura de la primera sede.

- Año 1 (consolidación inicial):

- Apertura de la primera sede en Cali, diseñada para ofrecer una experiencia integral (servicios de recuperación de uñas, brunch saludable y espacios de relajación).
- Estrategia de fidelización basada en beneficios exclusivos.
- Meta financiera: alcanzar el **punto de equilibrio** en el segundo año, con un crecimiento mensual sostenido según las proyecciones del Excel.

- Año 2 (expansión digital):

- Consolidación de la comunidad de clientes recurrentes.

- Lanzamiento de la tienda online con cobertura nacional, que permitirá escalar la venta de kits y productos complementarios a nuevas ciudades sin necesidad de inversión en infraestructura física inmediata.

- Generación de contenido digital (tutoriales, guías, diagnósticos virtuales) que respalde la experiencia de la tienda online.

- Meta financiera: aumentar las ventas en un 9,35 % frente al año anterior, sustentado en la diversificación de canales.

- **Año 3 (visibilidad nacional):**

- Alianzas con marcas de cosmética natural para ampliar la oferta de la tienda online

- Meta financiera: mantener un crecimiento del **15 % en ingresos**, expandiendo la base de clientes y reforzando la reputación de marca.

- **Año 4 (expansión física):**

- Ampliación de la tienda online con productos aliados (cosmética natural, suplementos de bienestar).

- Meta financiera: duplicar la base de clientes respecto al año 1 y consolidar un crecimiento estable, con una mezcla de ingresos entre sede física, tienda online y servicios complementarios.

Estas fases se relacionan directamente con las cifras del **Excel de proyección a 4 años**, donde se contempla un crecimiento progresivo, el manejo eficiente de costos fijos, un modelo de caja basado en operaciones a contado y una reinversión de utilidades que asegura sostenibilidad a largo plazo.

1.9 Plan de mercadeo

El plan de mercadeo de Nails Recovery Lounge busca posicionar la marca como referente en el cuidado natural de uñas en Cali y posteriormente en el mercado nacional. Las estrategias están diseñadas para **respaldar las fases de crecimiento descritas en la proyección financiera**, asegurando coherencia entre los objetivos de expansión y las acciones comerciales.

Producto

- **Servicios diferenciados:** recuperación natural de uñas, diagnósticos personalizados, sesiones de relajación y brunch saludable.

- **Kits de autocuidado:** diseñados con productos naturales, enfocados en la reparación y el mantenimiento desde casa.

- **Innovación continua:** incorporación de nuevos tratamientos basados en tendencias de bienestar, siempre con productos libres de químicos agresivos.

Precio

- Estrategia de precios **premium accesible**, que refleja el valor agregado de la propuesta (productos naturales + experiencia de spa).
- Programas de **descuentos por referidos**, enfocados en generar una red de clientes leales que se conviertan en embajadores de la marca.
- Ajustes anuales de tarifas basados en inflación y estudios comparativos de competencia.
- Paquetes promocionales en lanzamientos de productos o en temporadas específicas (ejemplo: mes de la mujer, fin de año).

Plaza (canales de distribución)

- **Sede física en Cali** como el primer laboratorio de la experiencia Nails Recovery Lounge.
- **Tienda online** activa desde el año 2, con distribución nacional mediante aliados logísticos.
- Canales digitales permanentes: Instagram, WhatsApp Business y página web oficial con agenda en línea.

Promoción

- Estrategia digital activa con contenido educativo sobre salud de uñas y storytelling que resalte la transformación de clientes reales.
- Campañas con microinfluencers en belleza, bienestar y lifestyle, garantizando cercanía con audiencias segmentadas.
- Publicidad paga en **Google Ads y Meta Ads**, optimizada con segmentación por intereses, ubicación y comportamiento de consumo.
- Dinámicas de engagement como giveaways, retos de transformación y eventos en fechas relevantes.
- Relaciones públicas y notas en medios especializados de belleza y emprendimiento.

Ventas

- Estrategias de preventa desde el año 0, con beneficios especiales para clientes pioneros.
- Programa de referidos con recompensas escalonadas (descuentos, servicios gratis, productos exclusivos).
- Alianzas con marcas de cosmética natural y de bienestar para ofrecer paquetes conjuntos.
- Capacitación permanente al equipo en técnicas de venta consultiva, con foco en resaltar la propuesta de valor diferenciada.

Servicio postventa y comunidad

- Seguimiento personalizado tras cada servicio, con recomendaciones y recordatorios para la recuperación de uñas.
- Garantía de calidad y compromiso de satisfacción en todos los procedimientos.
- Construcción de una **comunidad educativa digital**, compartiendo tips, tutoriales y testimonios que refuercen la confianza en la marca.
- Eventos exclusivos para clientes frecuentes y miembros, creando sentido de pertenencia y fidelidad.

Este plan de mercadeo está diseñado no solo para atraer clientes, sino para crear una comunidad sólida que respalde el crecimiento proyectado. Cada acción descrita se conecta directamente con las metas de ventas y expansión establecidas en el Excel de proyección a 4 años, asegurando que las estrategias de marketing sean el motor del desarrollo financiero del proyecto.

2. Análisis técnico

El análisis técnico de *Nails Recovery Lounge* describe los procesos, recursos y condiciones necesarias para garantizar la calidad y coherencia del servicio. Esta sección detalla la prestación del servicio, los proveedores, la infraestructura, los equipos y los requerimientos operativos que permiten ofrecer una experiencia segura, eficiente y alineada con la propuesta de bienestar y cuidado natural de las uñas.

2.1 Procesos productivos o de prestación del servicio

El análisis técnico de *Nails Recovery Lounge* describe las condiciones operativas necesarias para garantizar la calidad, seguridad y coherencia del servicio con la propuesta de valor del spa. Este apartado aborda los procesos de prestación del servicio, la infraestructura requerida, el uso de productos naturales y las medidas de bioseguridad que aseguran una experiencia confiable y diferenciada. El cumplimiento de protocolos técnicos, la capacitación del personal y el control de insumos permiten mantener altos estándares de atención y bienestar. De esta manera, *Nails Recovery Lounge* consolida un modelo de operación eficiente, sostenible y alineado con su enfoque en el cuidado natural de las uñas.

Condiciones técnicas de operación: *Nails Recovery Lounge* requiere un ambiente higiénico y relajante que combine infraestructura de spa y protocolos técnicos de bioseguridad. Los puntos clave incluyen:

- Uso exclusivo de productos naturales y libres de químicos agresivos.
- Protocolos de diagnóstico personalizado al inicio de cada servicio.

- Estaciones de trabajo ergonómicas con equipos esterilizados (cabinas, limas, lámparas LED).
- Manejo de inventario de kits de autocuidado (A partir del año 2).
- Personal capacitado en técnicas de recuperación ungueal y atención al cliente.
- Servicio de Brunch saludable (prestado por un tercero).

En las ilustraciones que se presentan a continuación se muestran, mediante diagramas de flujo, los procesos clave que estructuran la operación de *Nails Recovery Lounge*. Estos diagramas permiten comprender de forma clara y organizada las etapas que conforman tanto la prestación del servicio como la estrategia de comercialización, destacando la coherencia entre la experiencia ofrecida al cliente, la eficiencia operativa y los objetivos estratégicos de la empresa.

A continuación, se presenta el diagrama del proceso de prestación del servicio de *Nails Recovery Lounge*, el cual se encuentra diseñado para garantizar una experiencia integral de bienestar y recuperación.

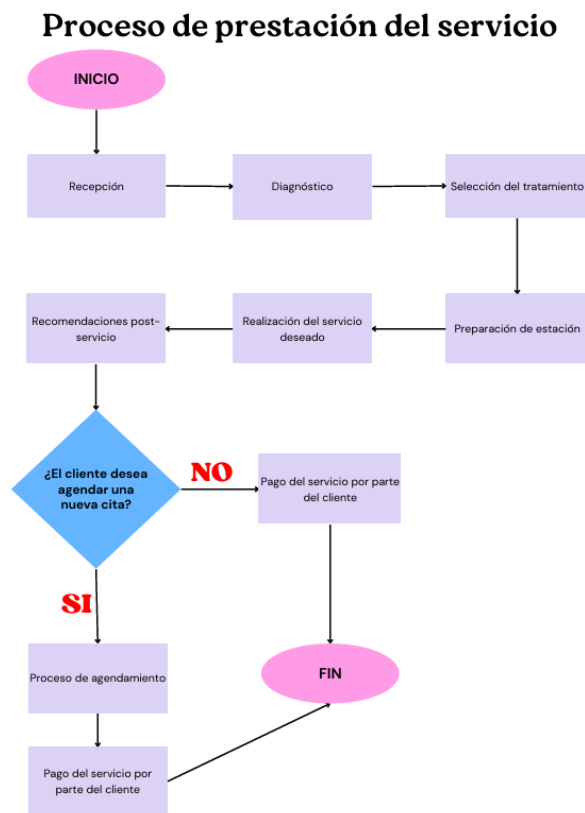


Figura 11: Diagrama de flujo del proceso de prestación del servicio

El flujo inicia con la recepción y diagnóstico del cliente, seguido por la selección del tratamiento más adecuado según las condiciones de sus uñas. Posteriormente, se prepara la estación y se realiza el servicio, finalizando con recomendaciones post-servicio que promueven el cuidado continuo. Finalmente, se ofrece la opción de agendar una nueva cita, lo cual refuerza la relación con el cliente y fomenta la fidelización a través de la satisfacción y la atención personalizada.

Seguidamente, se presenta el diagrama correspondiente al proceso de comercialización online de *Nails Recovery Lounge*, enfocado en atraer, convertir y retener clientes mediante estrategias digitales.

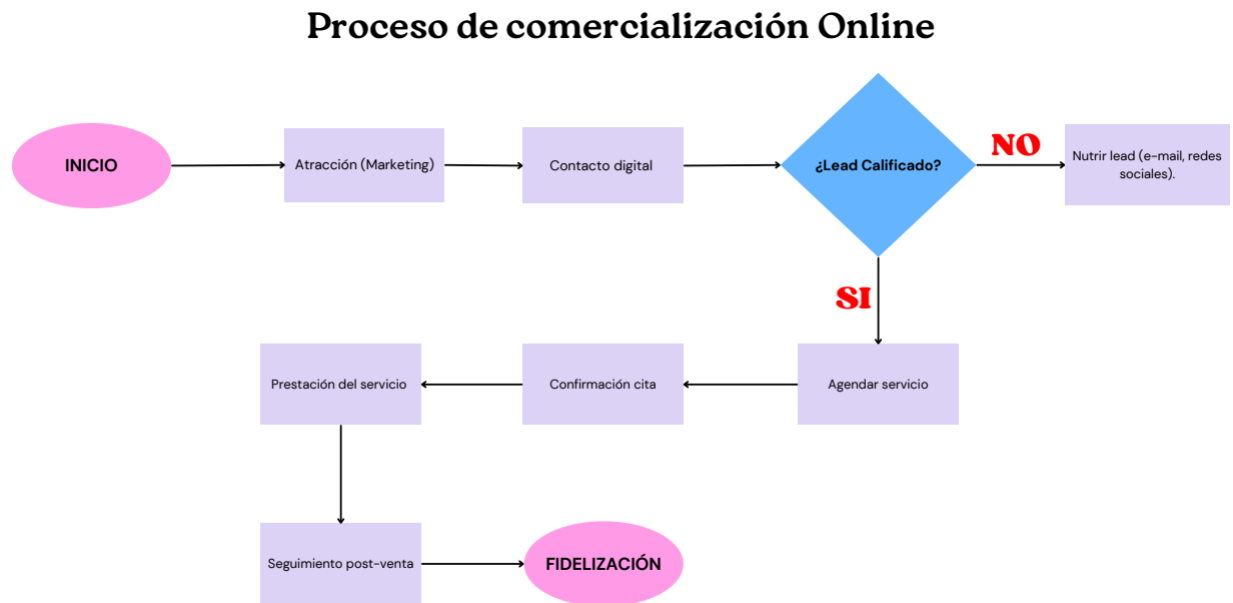


Figura 12: Diagrama de flujo del proceso de comercialización online

El proceso inicia con la atracción a través de acciones de marketing y el contacto digital, seguido por la calificación del lead y la programación del servicio. Una vez confirmada la cita, se ejecuta la prestación del servicio y se realiza un seguimiento postventa, cuyo objetivo es fortalecer la fidelización y mantener una comunicación constante con el cliente, optimizando su experiencia y promoviendo la recompra.

En conjunto, ambos procesos reflejan cómo *Nails Recovery Lounge* integra innovación, bienestar y personalización en cada etapa, asegurando que la promesa de valor recuperar, cuidar y embellecer sin sacrificar la salud se cumpla de manera consistente en toda la experiencia del cliente.

A continuación, se muestra la capacidad máxima de Nails Recovery Lounge:

Manicuristas especializadas	3	Personas
Horas de operación diarias	8	Horas
Duración del servicio	1	Horas en promedio
Días hábiles	24	Considerando 6 días a la semana

Total servicios/día	24
Total servicios/mes	576
Total servicios/año	6.912
Precio promedio por servicio	\$152.500

Tabla 4: Capacidad operativa

El análisis de capacidad máxima de Nails Recovery Lounge permite estimar el potencial operativo del negocio según la disponibilidad de personal, horarios y demanda proyectada. Con tres manicuristas especializadas y una jornada laboral de ocho horas diarias, el salón puede realizar en promedio veinticuatro servicios por día, lo que equivale a 576 servicios mensuales y 6.912 anuales. Este cálculo considera la duración promedio de cada servicio (1 hora) y seis días hábiles de atención por semana. Con un precio promedio de \$131.667 por servicio, se establece una base sólida para proyectar ingresos, evaluar la eficiencia operativa y planificar estrategias de crecimiento sostenibles.

2.2 Proveedores

Para asegurar que *Nails Recovery Lounge* cuente con esmaltes que cuiden y restauren la uña natural, se han identificado proveedores que cumplen con estándares saludables (libre de químicos agresivos, veganos, hipoalergénicos, tratamientos incorporados).

Descripción de los proveedores seleccionados

1. Pure Chemistry® Cosmetics

Base de esmaltes: Fórmula 17-free, libre de formaldehído, DBP, tolueno, resinas de formaldehído, alcanfor y otros químicos agresivos. En su lugar, emplean disolventes vegetales y minerales, lo que permite una textura fluida y saludable.

Certificaciones: Vegano, cruelty-free (PETA, Leaping Bunny) y registro INVIMA.

Beneficio: Aptos para embarazadas y niñas, ayudan a proteger la uña natural durante el esmaltado.

2. Desteyo Natural (Verde Pluma)

Base de esmaltes: Fórmula 20-free, con eliminación de 20 químicos tóxicos presentes en esmaltes tradicionales. Elaborados con resinas acrílicas seguras y pigmentos minerales.

Certificaciones: Vegano, cruelty-free.

Beneficio: Esmaltes con alta cobertura, brillo intenso y secado rápido, sin comprometer la salud de la uña.

3. Nailixir Colombia

Base de esmaltes: Fórmula enriquecida con ajo, argán, vitamina E y calcio, que fortalecen y regeneran la uña desde la primera aplicación.

Certificaciones: Producto colombiano con registro sanitario, libre de pruebas en animales.

Beneficio: Funciona como tratamiento y esmalte al mismo tiempo, ayudando a uñas debilitadas por procesos agresivos como acrílico o gel.

4. Crème Nails (línea profesional)

Base de esmaltes: Fórmula vegana y HEMA-free, libre de hidroxí-etil metacrilato, un químico que suele generar alergias o sensibilidad en las uñas. Además, cuentan con pigmentos de larga duración.

Certificaciones: Veganos, cruelty-free.

Beneficio: Ofrecen garantía de 60 días, capacitación online y descuentos mayoristas, lo que asegura acompañamiento técnico.

Requerimiento	Precio unitario (COP)	Proveedor	Especificaciones / Condiciones
Esmaltes 17-free	\$20.000	Cosmeticós Pure	Pedido inicial 100 u. (2025). Descuento 10% en compras de 500 u. Pago a 30 días.

Pure Chemistry®			
Esmaltes 20-free Desteyo Natural	\$17.400	Verde Pluma	Pedido inicial 150 u. (2025). Envío gratis en pedidos mayores a \$200.000. Descuento 10% en compras de \$500.000.
Esmaltes tratamiento Nailixir	\$12.000	Nailixir Colombia	Pedido inicial 100 u. (2025). Descuento 15% en pedidos de más de 300 u. Pago a 30 días.
Línea profesional Crème Nails	\$5.400 (base)	Crème Nails	Inversión mínima \$5.400 por esmalte. Descuento escalable del 20–30% según volumen. Incluye capacitación online y garantía.

Tabla 5: Descripción de productos y proveedores

Narrativa explicativa por años

- Año 2025 (inicio de operaciones)

Inversión inicial en Pure Chemistry (100 u.), Desteyo (150 u.) y Nailixir (100 u.) para cubrir variedad de tonos y tratamientos especializados.

- Año 2026

Escalamiento con pedidos mayores (500 u. de Pure Chemistry y 300 u. de Nailixir) aprovechando descuentos. Inclusión de Crème Nails como línea profesional con proyección de fidelizar clientas exigentes.

- Año 2027

Negociación de colecciones exclusivas con Pure Chemistry y Desteyo, que aporten diferenciación al spa. Incremento a 700 unidades anuales.

- Año 2028

Consolidación de compras a gran escala (1.000 u. anuales) con descuentos de hasta 30%. Esto asegura una base sólida de abastecimiento, optimizando costos y garantizando variedad y calidad.

Con estos cuatro proveedores y condiciones negociadas, **Nails Recovery Lounge** asegura una oferta de esmaltes de alta calidad, saludables, con variedad y visión de crecimiento. La estrategia combinada permite ofrecer productos diferenciadores desde el inicio, con una proyección de toma de poder de mercado gradual y sostenible.

Descripción de proveedores Brunch

Los brunch presentados a continuación representan algunas de las propuestas gastronómicas que se alinean con la esencia y filosofía de *Nails Recovery Lounge*, enfocadas en el bienestar, la alimentación consciente y el equilibrio integral. Sin embargo, se aclara que solo uno de estos brunch será seleccionado como proveedor oficial del spa.

Este servicio será prestado por terceros aliados, bajo un modelo de colaboración en el cual *Nails Recovery Lounge* únicamente arrendará el espacio físico destinado a esta experiencia. Los precios, menús, condiciones y operación del brunch estarán a cargo exclusivo del proveedor, quien gestionará de manera independiente su oferta, manteniendo siempre coherencia con la identidad y los valores del establecimiento.

- The Fit Bar Café (Cali)

No solo se especializa en brunch all-day, sino también en una oferta completa de alimentación saludable. Entre sus productos destacan desayunos balanceados (*Complete Breakfast, The Special*), waffles de yuca y tostadas integrales, pero también cuenta con malteadas de proteína, bowls energéticos y snacks fit, lo que permite extender el menú de Nails Recovery Lounge hacia opciones ideales tanto en la mañana como en la tarde para clientas que buscan un estilo de vida activo y saludable.

- Café Gardenia

Reconocido en Cali como un espacio versátil y moderno, no se limita al brunch tradicional. Además de opciones como *Avocado Toast, Bowl de Açaí* y *Parfait*, ofrece una carta con ensaladas frescas, sandwiches integrales, jugos naturales y repostería saludable, lo que asegura alternativas para cualquier momento del día. Esto fortalece la propuesta de Nails Recovery Lounge al permitir acompañar la experiencia del spa con una alimentación consciente, ligera y gourmet durante toda la jornada.

- Nutribites

Especialistas en bowls y postres saludables, no solo se enfocan en el açaí y yogurt helado, sino también en alternativas que sirven como snacks energéticos y nutritivos a cualquier hora del día. Sus bowls bajos en azúcar con toppings de granola, fruta fresca y semillas permiten ofrecer un portafolio de comidas rápidas saludables para clientes que buscan bienestar y nutrición más allá del brunch clásico.

2.3 Requerimientos y proveedores de equipos, muebles, materias primas, tecnología, o suministros y plan de inversiones

Los requerimientos pre-operativos de *Nails Recovery Lounge* contemplan inversiones iniciales en adecuaciones del local, adquisición de maquinaria especializada para la recuperación

natural de uñas, muebles ergonómicos que garantizan comodidad, y herramientas para ofrecer el mejor servicio como parte de la experiencia diferencial.

La capacidad máxima proyectada de Nails Recovery Lounge estima la atención de aproximadamente 24 clientes diarios, de acuerdo con la disponibilidad de personal y la demanda esperada. No obstante, considerando el comportamiento del mercado, el modelo operativo contempla que de lunes a miércoles se contará con una sola manicurista, mientras que de jueves a domingo trabajarán tres profesionales, con posibilidad de ampliar progresivamente hasta cinco en el cuarto año de operación. Esta organización responde al patrón de afluencia identificado, en el cual los primeros días de la semana presentan una demanda reducida, mientras que hacia el fin de semana se concentra el mayor flujo de clientes..

Las inversiones están programadas de manera escalonada en los 4 años para evitar sobrecarga en un solo periodo, con reposición de activos según vida útil (ejemplo: sillas cada 3 años, decoración cada 4 años).

Tipo de Activo	Año de adquisición	Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario (COP)	Requisitos técnicos / Proveedor
Infraestructura – Adecuaciones	2026	Decoración y ambientación	Pintura laminados, divisiones, iluminación LED	1	\$3.000.000	Contratista local Cali – Homecenter (acabados)
Adecuaciones y tecnología necesaria	2026	Tecnología y seguridad	Sistemas de cámaras de seguridad, sonido, equipo de computo y caja registradora	1	\$5.550.000	Contratista local Cali – Homecenter (acabados)
Maquinaria y Equipo	2026	Cabinas de uñas profesionales	Cabinas para uñas, esterilizadores de herramientas, extractor de	1	\$2.555.000	Creme Nails (Bogotá) y Lugares de carpintería

			polvo, mesas de manicure			
Maquinaria y Equipo	2026	Lámparas LED/UV	Para curado de esmalte semipermanente	3	\$450.000	Crema Nails (Bogotá)
Maquinaria y Equipo	2026	Difusores de aromaterapia profesionales	Aromaterapia y procesos de este tipo	3	\$120.000	Mercado Libre Proveedores / Sanident
Equipo y herramientas	2026	Cafetera y dispensador de agua	Por mayor atención y manicuristas	1	\$1.000.000	Homecenter
Muebles y Enseres y otros	2026	Banquillos para técnicas	Con ruedas para mayor movilidad	3	\$900.000	Madecentro – Cali
Muebles y Enseres y otros	2026	Sillas ergonómicas	Ajustables en altura	3	\$2.250.000	Homecenter – Cali
Ventilación	2026	aire acondicionado	Aire con suficiente potencia para todo el lugar	1	\$2.000.000	Homecenter – Cali
Muebles y Enseres y otros	2026	Mostrador /recepción	Mueble de recepción	1	\$1.000.000	Tugó – Cali
Muebles y Enseres y otros	2026	Exhibidores de esmaltes	Mueble de exhibición	1	\$400.000	Bogotá (envíos)
Muebles y Enseres y otros	2026	Sofá	Sofá recepción	1	\$2.000.000	Homecenter – Cali

Tabla 6: Proveedores de equipos, muebles y enseres, otros

2.4 Distribución de planta/oficinas y de equipos

Basados en las proyecciones realizadas y haciendo seguimiento a los objetivos de *Nails Recovery Lounge*, se requiere un espacio físico especializado en el que se brinde la prestación del servicio de recuperación natural de uñas, acompañado de la experiencia diferenciadora del brunch saludable. Es por ello que se requiere un local comercial en arriendo, que permita la adecuada distribución de áreas para los servicios de manicura y pedicura, zona de preparación de alimentos y bebidas, almacenamiento, logística y dirección administrativa de la empresa.

El local se encontrará ubicado en el sector Ciudad Jardín en Cali, ya que es una zona de alta valorización y flujo de personas con un perfil socioeconómico medio-alto, lo cual corresponde directamente al mercado objetivo de *Nails Recovery Lounge*. Además, la ubicación estratégica facilita el acceso a proveedores de productos cosméticos especializados y de alimentos saludables, así como a clientes que buscan experiencias de bienestar premium.

El local proyectado contará con un área aproximada de **60 m²** distribuidos de la siguiente manera:

- **Zona de Recepción y Espera (10 m²):** espacio acogedor con sofás y mostrador de bienvenida.
- **Zona de Servicios de Manicure y Pedicure (30 m²):** 4 estaciones de manicure y 2 estaciones de pedicure con sillones ergonómicos.
- **Zona de Brunch y cocina (10 m²):** con capacidad para 3 mesas dobles, servicio de café, jugos y opciones de brunch saludable.
- **Zona Administrativa (5 m²):** escritorio, computador y archivo.
- **Baños (5 m²).**

La construcción debe contar con buen sistema de ventilación e iluminación natural, complementada con aire acondicionado y luminarias LED para garantizar confort en las estaciones de servicio. Los servicios básicos requeridos son: energía eléctrica, agua potable, conexión a internet de alta velocidad y disposición de residuos sólidos.

En cuanto a los costos asociados, encontramos un local en el barrio ciudad jardín con estas características, con arriendo de \$3'900.000, mientras que los servicios públicos (agua, energía, gas) estarían entre los \$2'000.000 y \$2'500.000 mensuales.

La ubicación seleccionada permitirá soportar el crecimiento proyectado de la empresa a 4 años, ya que la zona concentra un público objetivo alineado con el concepto de *Nails Recovery Lounge* y cuenta con facilidad de acceso vehicular, parqueaderos cercanos y vías principales que conectan con otras zonas de Cali.

A continuación se presenta el plano de distribución del local:

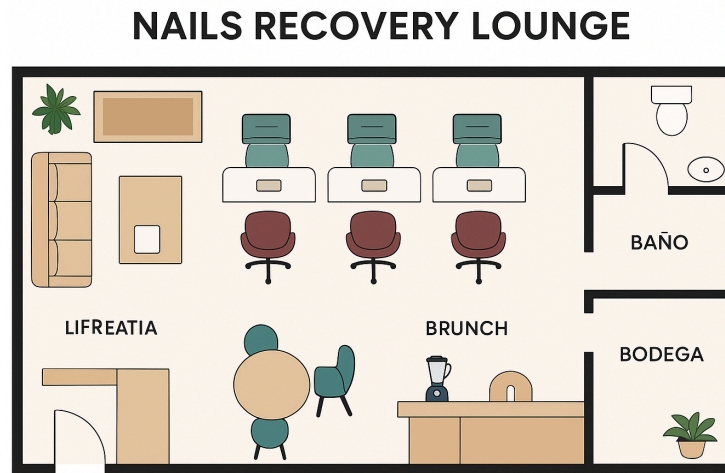


Figura 13: Plano de distribución del local

2.5 Experimentación

En el proceso de validación técnico–productiva de *Nails Recovery Lounge* se ejecutaron dos experimentos que permitieron pasar de la conceptualización a la práctica, logrando así contrastar la propuesta de valor con la realidad del mercado y los recursos disponibles.

El primer experimento consistió en la elaboración de la carta de servicios, que incluyó tratamientos especializados en la recuperación natural de uñas, esmaltados con productos libres de químicos agresivos y la integración de una oferta gastronómica de brunch saludable. A partir de este ejercicio se identificó que las clientas valoran la diferenciación frente a los spas tradicionales, pues no solo buscan un servicio estético, sino una experiencia integral que cuide su salud y bienestar. Además, este experimento permitió ajustar detalles como la claridad en la comunicación de los beneficios de los esmaltes naturales y el diseño visual de la carta, aspectos que son clave para la percepción de profesionalismo y confianza.

El segundo experimento se enfocó en la parte operativa y de insumos, específicamente en la cotización de esmaltes con los proveedores seleccionados y mencionados en la tabla anterior. El contacto con estos proveedores permitió establecer precios de referencia, conocer sus presentaciones disponibles y validar las condiciones de negociación en compras al por mayor. Gracias a este proceso, se confirmó que es posible garantizar un suministro estable de esmaltes que cumplen con los estándares de *Nails Recovery Lounge*: fórmulas libres de tóxicos, amigables con la salud de la uña y con respaldo internacional en innovación. Este análisis también sirvió para proyectar el costo unitario de los servicios y prever márgenes de rentabilidad sostenibles, alineados con el crecimiento de la empresa a cuatro años.

En conjunto, ambos ejercicios demostraron que la propuesta es deseable para el mercado objetivo y factible en términos técnicos y de insumos, aportando bases sólidas para avanzar en la implementación del modelo de negocio.

Aspecto	Avance
Técnico – Productivo – Experimento 1: Carta de Servicios	Se diseñó y validó la carta de servicios de Nails Recovery Lounge, integrando tratamientos de recuperación natural de uñas, esmaltados saludables y la opción de brunch. El resultado mostró gran aceptación por parte de potenciales clientes, quienes resaltaron el valor diferencial en la combinación de estética y bienestar integral. El aprendizaje fue confirmar la deseabilidad del modelo de negocio.
Técnico – Productivo – Experimento 2: Cotización de Esmaltes con Proveedores	Se realizó una cotización con los proveedores previamente identificados: Crème Nails (línea profesional), Pure Chemistry® y Destello Natural. Esto permitió conocer rangos de precios, presentaciones y disponibilidad de productos que cumplen con la propuesta de valor del negocio. El ejercicio confirmó la factibilidad técnica y el acceso a insumos sostenibles y de calidad.

Tabla 7: Experimentación

2.6 Costos y gastos

El plan de compras de *Nails Recovery Lounge* está basado en la proyección de ventas del primer año (4.238 servicios) y en el crecimiento proyectado a 4 años. Para garantizar la prestación del servicio, se requieren principalmente insumos de manicura natural (esmaltes 9-Free, removedores sin acetona, aceites naturales), elementos desechables (limas, guantes, toallas, gasas) y productos para el brunch saludable.

En función del presupuesto de ventas, el plan de consumos prevé contar con inventario suficiente para cubrir la demanda anual, estableciendo compras mensuales programadas con los proveedores seleccionados. A continuación, se detallan los costos de todos los servicios con sus respectivos márgenes de contribución:

Referencia	Precio de venta	Costo variable unitario	Margen de contribución unitario	% Contribución marginal unitario
Basic Manicure	60.000	17.558	42.441,67	71%
Manicure & Recovery experience	130.000	37.463	92.536,67	71%
Déttox de uñas	160.000	58.750	101.250,00	63%
Self-Care	210.000	50.330	159.670,00	76%
Sesiones personalizadas	175.000	78.538	96.461,67	55%
Terapias holísticas	180.000	84.538	95.461,67	53%
Kit	310.000	83.000	227.000,00	73%

Tabla 8: Costos y márgenes de distribución

Los datos evidencian diferencias importantes en los costos variables unitarios entre los servicios. Los costos más altos se encuentran en Sesiones personalizadas (\$78.538), Terapias holísticas (\$84.538) y el Kit (\$83.000), lo que implica que estas líneas requieren mayores insumos o recursos por unidad vendida. Esto impacta directamente su eficiencia, ya que, aunque algunos tienen precios altos, su estructura de costos reduce parte del margen potencial.

Por el contrario, Basic Manicure (\$17.558), Manicure & Recovery Experience (\$37.463) y Self-Care (\$50.330) muestran costos considerablemente más bajos en proporción al precio de venta. Estos servicios logran una mayor eficiencia operativa, ya que sus costos representan una menor carga dentro del ingreso generado, lo que mejora su comportamiento marginal. El caso de Self-Care es destacable: pese a no ser el servicio más costoso, sus costos están muy bien equilibrados frente al precio, permitiéndole alcanzar uno de los márgenes más altos del portafolio.

En conclusión, la tabla refleja que la rentabilidad del negocio no depende solo del precio, sino de una gestión eficiente de costos, siendo clave monitorear y optimizar los servicios cuyos costos variables consumen una mayor proporción de los ingresos.

3. Análisis administrativo

En *Nails Recovery Lounge*, el equipo humano constituye la base fundamental para garantizar un servicio diferenciado y de alta calidad. Las socias fundadoras, Isabela Chica y Luna Rosero, lideran el proyecto desde la gerencia general y la coordinación operativa, asumiendo un rol estratégico en la toma de decisiones, la consolidación de la marca y la supervisión de la operación.

Para la fase inicial, la empresa contará con un equipo operativo conformado por manicuristas especialistas en técnicas naturales, un auxiliar administrativo y un contador. A este grupo se suma un coordinador operativo, un community manager y personal de apoyo inicialmente contratados por prestación de servicios; proyectándose su vinculación directa en nómina a partir del tercer año. Continuando con el plan de expansión, se incorporarán nuevos cargos como un jefe comercial, un diseñador gráfico y un desarrollador web, fortaleciendo las áreas de crecimiento digital y comercial. La estructura organizacional se ha diseñado bajo un modelo flexible y escalable, que responde a las necesidades operativas de cada etapa, mientras que la política de utilidades contempla la reinversión de un porcentaje significativo para asegurar la sostenibilidad y la proyección nacional de la marca.

3.1 El perfil del equipo empresarial y del personal que la empresa exige

Iniiciando por Isabela Chica Vera y Luna Natalia Rosero Gómez que son las cofundadoras y creadoras de *Nails Recovery Lounge*, una empresa que combina salud, bienestar y experiencia sensorial en el cuidado natural de las uñas. Ambas impulsarán el proyecto desde sus competencias complementarias, lo que garantiza una dirección equilibrada tanto en la parte experiencial y de servicio como en la planeación estratégica y financiera.

En la fase inicial, Isabela y Luna asumirán roles operativos, directivos y estratégicos, pero cada una con un enfoque claro:

Isabela estará enfocada en todo aquello que tiene contacto directo con la experiencia, la percepción de marca y la calidad del servicio. Su rol combina liderazgo emocional, creatividad y conocimiento profundo del cliente.

Sus funciones principales serán:

- Diseño del ambiente, protocolos de atención, sensorialidad, brunch, estética del local.
- Creación de contenido, tono de comunicación, presencia digital, campañas y comunidad.
- Acompañamiento a manicuristas, entrenamiento continuo y garantía de cumplimiento de estándares.
- Manejo de comentarios, creación de programas de recurrencia y embajadoras de marca.
- Participación en toma de decisiones, expansión y nuevos servicios.

Isabela será el rostro emocional del proyecto, la encargada de que la experiencia Nails Recovery Lounge sea coherente, memorable y diferenciada, por otro lado, Luna estará enfocada en llevar la operación de manera eficiente, estructurada y financieramente sólida. Su rol integra pensamiento analítico, planificación y toma de decisiones basadas en datos.

Sus funciones principales serán:

- Elaboración y control del presupuesto, flujo de caja, costos, precios, rentabilidad y análisis financiero.
- Control de inventarios, proveedores, insumos, compras, tiempos de servicio y capacidad operativa.
- Manejo de personal, estructura organizacional, nómina y cumplimiento de normativas.
- Proyecciones, escalabilidad del modelo, expansión física y digital.
- Documentación de protocolos, bioseguridad, cadena de suministro y control de calidad.

Luna será la responsable de que el negocio funcione de manera ordenada, rentable y sostenible en el tiempo. En los inicios de Nails Recovery Lounge, ambas trabajarán a tiempo completo, asumiendo responsabilidades transversales:

- Definición de la problemática, validación, diseño del modelo y formalización legal.
- Misión, visión, posicionamiento, valores, metas y expansión proyectada a 4 años.
- Verificación de protocolos, bioseguridad, calidad del servicio y bienestar del equipo.
- Alianzas, relaciones públicas, colaboraciones, microinfluencers y oportunidades de crecimiento.

Cargo	Funciones principales	Formación	Experiencia general (años)	Experiencia específica (años)

Gerente general	Dirección estratégica, toma de decisiones financieras y expansión de la empresa.	Administración de empresas o afines.	3-5	2 en liderazgo en gestión de negocios, manejo de equipos y toma de decisiones estratégicas.
Coordinador operativo	Supervisar el cumplimiento de protocolos, manejo de inventarios y calidad en el servicio.	Administración o Ingeniería Industrial.	2-3	1 en supervisión de operaciones, control de calidad y manejo de inventarios en servicios de belleza o wellness.
Manicuristas especializadas	Diagnóstico de uñas, aplicación de tratamientos de recuperación y asesoría a clientas.	Técnico en estética y/o cosmetología, especialista en manicure.	1-2	1 en aplicación de tratamientos naturales, técnicas de recuperación ungueal y protocolos de bioseguridad.
Auxiliar administrativo	Manejo de agenda, facturación y atención al cliente en recepción.	Técnico o tecnólogo en administración.	1-2	1 en manejo de agenda, facturación, servicio al cliente y apoyo en procesos administrativos.
Community Manager	Manejo de redes sociales, campañas digitales e interacción con clientes online.	Comunicación y/o Marketing.	1-2	1 en gestión de redes sociales, creación de contenido digital y campañas de interacción con clientes.
Contador	Manejo contable, declaraciones	Contaduría pública.	3-5	2-3 en contabilidad en pymes, manejo de impuestos y

	tributarias, control financiero, elaboración de estados financieros y cumplimiento normativo.			elaboración de estados financieros bajo normativa NIIF.
Personal de apoyo (aseo)	Aseo general y bioseguridad de los espacios.	Básica secundaria.	1	1 en limpieza, desinfección y aplicación de protocolos de bioseguridad en ambientes de servicio.
Diseñador gráfico	Crear piezas visuales para redes y branding, apoyar en campañas digitales y fortalecer la identidad de marca.	Diseño gráfico, Comunicación visual y/o afines.	2-3	1-2 en diseño de piezas digitales para redes sociales y branding visual de marcas de consumo.
Desarrollador web	Diseñar y mantener la web y tienda online, asegurar seguridad y usabilidad, optimizar el sistema de reservas.	Ingeniería de Sistemas, Desarrollo Web y/o afines.	2-3	1-2 en creación y mantenimiento de páginas web y tiendas online, sistemas de reservas y experiencia de usuario.

Tabla 9: Cargos de la empresa y sus funciones

3.2 La estructura organizacional

El organigrama de Nails Recovery Lounge refleja una estructura organizacional funcional y jerárquica, donde se establecen las líneas de autoridad y responsabilidad de acuerdo con los procesos administrativos, operativos y de soporte de la empresa. En la cúspide se encuentra la Gerencia General, responsable de la dirección estratégica, la toma de decisiones y la supervisión global del negocio.

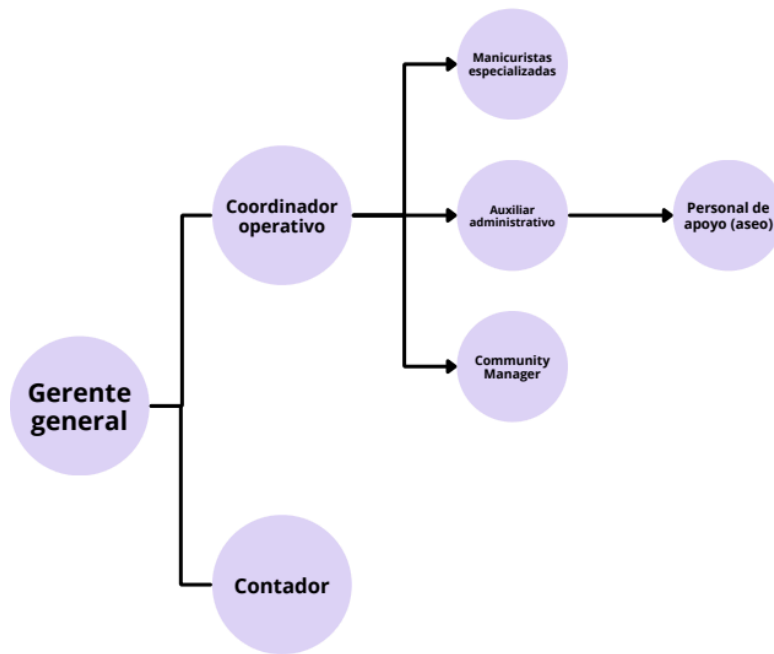


Figura 14: Organigrama de la estructura organizacional de los primeros 2 años

De la gerencia dependen dos áreas clave. Por un lado, el Coordinador Operativo, encargado de la supervisión del servicio y la gestión diaria, bajo cuya dirección se articulan las manicuristas especializadas, el auxiliar administrativo y el Community Manager. A su vez, el auxiliar administrativo tiene apoyo directo del personal de aseo, lo que asegura el mantenimiento de la calidad y el orden en el espacio físico de la empresa. Por el otro lado, el Contador, que depende directamente de la gerencia, con funciones de control financiero, gestión contable y cumplimiento de las obligaciones legales y tributarias.

Esta estructura planteada para los dos primeros años, garantiza un equilibrio entre la operación del servicio, el soporte administrativo y la gestión financiera, permitiendo que la empresa pueda responder a las necesidades de sus clientes con eficiencia y asegurar la sostenibilidad del modelo de negocio.

A partir de los años tres y cuatro se incorporarían los cargos de Desarrollador Web y Diseñador Gráfico, con el propósito de fortalecer la presencia digital de la marca mediante la

creación de un área de Marketing, donde estos profesionales trabajen de manera articulada con el Community Manager. En el nuevo diagrama de flujo se integran estos cargos y las áreas correspondientes, reflejando una estructura más completa y alineada con el crecimiento proyectado de Nails Recovery Lounge. De esta forma, se consolidan tanto los procesos operativos como los estratégicos, garantizando una gestión eficiente, innovadora y coherente con la evolución de la empresa.

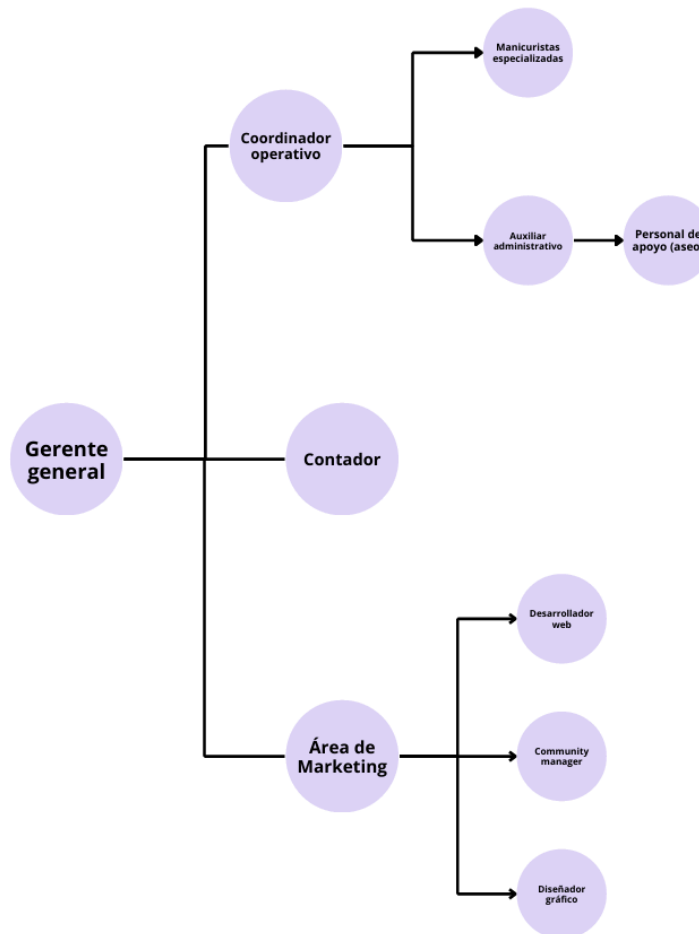


Figura 15: Organigrama de la estructura organizacional de los años 3 y 4

3.3 Presupuesto y la proyección de nómina

El presupuesto de nómina de Nails Recovery Lounge se fundamenta en los perfiles laborales descritos en las tablas, donde se evidencian las funciones, formación y experiencia específica de los cargos base, garantizando la coherencia entre la gestión del talento humano y los objetivos estratégicos de la organización. En la fase inicial (años 1 y 2) se priorizan los cargos operativos, administrativos y de soporte digital que aseguran el adecuado funcionamiento del negocio, mientras que a partir del año 3 se contempla la incorporación de nuevos perfiles estratégicos como el contador, el desarrollador web (en la plantilla se incluyó como una

prestación de servicios solo para ese año); el jefe comercial y el diseñador gráfico, los cuales responden a la necesidad de fortalecer el control financiero, la expansión digital y el posicionamiento de la marca en el mercado nacional. Esta planificación escalonada no solo acompaña el crecimiento del negocio, sino que también garantiza su sostenibilidad operativa y financiera en el mediano y largo plazo. A continuación, se muestra una tabla donde se especifica mejor este presupuesto.

Cargo	Salario mensual (COP)	Tipo de contratación	Dedicación	Ingreso
Gerente General (socia 1)	\$2.000.000	Nómina	Tiempo completo	Año 1
Coordinador Operativo (socia 2)	\$2.000.000	Nómina	Tiempo completo	Año 1
Manicurista especializada 1	\$1.600.000	Nómina	Tiempo completo	Año 1
Manicuristas adicionales	Básico de \$600.000 + 30% del valor de los servicios prestados	Prestación de servicios	Fines de semana	Año 1
Auxiliar administrativo	\$1.800.000	Nómina	Tiempo completo	Año 1
Community Manager	\$1.500.000	Prestación de servicios	Medio tiempo	Mes 3 – Año 1
Personal de apoyo (aseo)	\$800.000	Prestación de servicios	Tiempo completo	Año 1
Contador	\$1.800.000	Nómina	Medio tiempo	Año 1
Desarrollador Web	\$3.000.000	Prestación de servicios	Tiempo completo	Año 2
Diseñador Gráfico	\$2.000.000	Prestación de servicios	Medio tiempo	Año 3

Tabla 10: Presupuesto y proyección de nómina

3.4 Socios clave

Para el crecimiento de *Nails Recovery Lounge*, el desarrollo de sus actividades y el cumplimiento con todos los requerimientos, se crearán vínculos en alianzas claves con distintas empresas y organizaciones tales como:

- **Universidad Icesi:** Se contará con el apoyo de profesores y grupos de investigación para validar la propuesta de valor, recibir acompañamiento en temas de innovación en belleza y salud, y tener respaldo estratégico como emprendimiento surgido de la comunidad universitaria.

- **Crema Nails:** Proveedor clave de esmaltes naturales y tratamientos regenerativos que respaldan la promesa central del spa: recuperar la salud de las uñas después de procesos agresivos.

- **Fit Bar Cali:** Aliado gastronómico que proveerá smoothies de proteína, bowls y opciones saludables que acompañan la experiencia relajante.

- **Café Gardenia:** Restaurante aliado que complementará la oferta de brunch con platos gourmet saludables, generando un valor agregado a la estadía de las clientas.

- **Nutribites:** Proveedor de menús balanceados y saludables que permiten ofrecer desayunos y almuerzos ligeros dentro del spa, creando un concepto integral de bienestar.

- **Bancolombia:** Entidad financiera para la gestión de pagos electrónicos, nómina, proveedores y posibles líneas de crédito que apoyen la expansión del spa en un horizonte de 4 años.

- **Servientrega:** Aliado logístico para el envío de *kits de cuidado en casa* y productos exclusivos de uñas a clientas que deseen continuar el tratamiento de recuperación desde su hogar.

- **Sura:** Administradora de riesgos laborales para garantizar la seguridad y bienestar de las manicuristas y demás colaboradores del spa.

- **IPS ARCEG:** Encargada de exámenes médicos ocupacionales y evaluaciones periódicas, requisito clave para el ingreso y permanencia del personal especializado en el spa.

- **Comfandi:** Caja de compensación que permitirá a los empleados acceder a beneficios de salud, recreación y capacitación, fomentando la motivación y estabilidad del equipo de trabajo.

4. Análisis legal, social y ambiental

Para este análisis se toma en cuenta todos los aspectos legales a los que *Nails Recovery Lounge* debe responder y las responsabilidades que deba cumplir por el tipo de sociedad al que se adhiera; además, se toma en cuenta las situaciones de responsabilidad social empresarial que *Nails Recovery Lounge* afectaría en las diferentes formas posibles.

4.1 Tipo de sociedad y trámites de constitución

La constitución formal de *Nails Recovery Lounge* requiere definir el tipo de sociedad bajo el cual operará y cumplir con los trámites básicos de registro, matrícula y habilitación que permiten su existencia legal y su funcionamiento comercial.

Para este proyecto se eligió la forma jurídica de Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), por ser el tipo societario más flexible para pequeñas y medianas empresas en Colombia. La SAS permite a las socias dividir responsabilidades, proteger su patrimonio personal, establecer acuerdos internos de manera sencilla y facilitar futuros procesos de inversión o ampliación del negocio.

El proceso de constitución inicia con la consulta y reserva del nombre ante la Cámara de Comercio de Cali, para garantizar que la denominación escogida no esté en uso. Posteriormente, se elabora el documento de constitución de la SAS, que contiene la identificación de las socias, el objeto social, el capital aportado, las reglas internas y la administración de la empresa. Este documento puede autenticarse en notaría y se registra en la Cámara de Comercio, donde se realiza la matrícula mercantil y el registro del establecimiento de comercio.

Una vez completado este paso, se procede a la obtención del RUT y del NIT ante la DIAN, requisitos indispensables para operar comercialmente y expedir facturación. Después, se realizan las afiliaciones obligatorias a seguridad social (EPS, ARL y fondo de pensiones) para las socias-trabajadoras y el personal contratado. Finalmente, la empresa se registra ante la Caja de Compensación, el SENA y el ICBF para el cumplimiento de los aportes parafiscales correspondientes.

El proceso total implica costos moderados y tiempos relativamente cortos, lo que permite que la empresa esté formalmente constituida y habilitada para operar en un plazo aproximado de dos a tres semanas.

A continuación, se presentan los trámites estrictamente relacionados con la constitución formal de la empresa y su apertura comercial, sin incluir normativas sectoriales ni requisitos ambientales, que se abordan en otra sección:

Procesos, costos y tiempos principales

Tipo de trámite / Requisito	Organismo encargado	Costo aproximado (COP 2025)	Tiempo estimado
Consulta y reserva de nombre	Cámara de Comercio de Cali	\$42.000	Inmediato

Elaboración y autenticación del documento de constitución SAS	Notaría	\$30.000	1 día
Registro mercantil de la sociedad	Cámara de Comercio	0,7 % del capital + \$39.000	1–2 días
Registro del establecimiento de comercio	Cámara de Comercio	Incluido	1 día
Obtención del RUT y NIT	DIAN	Sin costo	1 día
Afiliación a EPS, ARL y fondo de pensiones (seguridad social de empleados)	EPS, AFP y ARL elegidas	Sin costo	1–3 días
Registro en Caja de Compensación, SENA e ICBF (parafiscales)	UGPP	Sin costo	3 días

Tabla 11: Trámites de constitución

4.2 Obligaciones tributarias y otras obligaciones

Como empresa constituida bajo la figura de Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), Nails Recovery Lounge adquiere un conjunto de obligaciones tributarias, comerciales y laborales que debe cumplir de manera permanente. Estas obligaciones garantizan el correcto funcionamiento del negocio, el cumplimiento legal y la protección tanto de los clientes como de los trabajadores.

Las responsabilidades tributarias incluyen el pago del impuesto de renta de acuerdo con la utilidad generada, el impuesto de industria y comercio (ICA), las retenciones en la fuente y, en caso de comercializar productos cosméticos gravados, el IVA. Asimismo, la empresa deberá atender obligaciones relacionadas con avisos y tableros y, de ser el caso, el impuesto nacional al consumo de bolsas plásticas.

En materia laboral y parafiscal, Nails Recovery Lounge está obligada a realizar los aportes correspondientes a cesantías, intereses a las cesantías, prima de servicios, vacaciones, caja de compensación, ICBF, SENA, pensiones, salud y riesgos laborales. Estas obligaciones no solo son exigidas por ley, sino que garantizan la protección y el bienestar del equipo de trabajo.

La tabla siguiente resume las obligaciones principales, sus porcentajes y su periodicidad:

Concepto	Organismo que administra	% de pago o tarifa	Periodicidad
Impuesto de Renta	DIAN	35 % sobre la utilidad neta	Anual
Impuesto de Industria y Comercio (ICA)	Alcaldía de Santiago de Cali	7–10 x 1.000 sobre ingresos brutos	Bimestral
IVA (si se venden productos cosméticos gravados)	DIAN	19 %	Bimestral
Retención en la Fuente	DIAN	0.4 % – 11 % según concepto	Mensual
Avisos y Tableros	Alcaldía de Cali	15 % del valor del ICA	Anual
Cesantías	Fondo elegido por el trabajador	8,33 % del salario	Anual
Intereses a las cesantías	Fondo de cesantías	12 % sobre el valor de cesantías	Anual
Prima de servicios	Empresa (pago al trabajador)	8,33 % del salario	Semestral
Vacaciones	Empresa	4,17 % del salario	Anual
Caja de compensación	Comfandi (u otra)	4 % sobre nómina	Mensual
ICBF	ICBF	3 % sobre nómina	Mensual
SENA	SENA	2 % sobre nómina	Mensual
Pensiones	Fondo de pensiones elegido	16 % (12 % empleador / 4 % empleado)	Mensual
Salud	EPS elegida	12.5 % (8.5 % empleador / 4 % empleado)	Mensual
ARL	Administradora de Riesgos Laborales	0.52 % – 6.96 % según nivel de riesgo	Mensual
Impuesto Nacional al Consumo de Bolsas Plásticas (si se entregan)	DIAN	\$70 por bolsa	Mensual

Tabla 12: Obligaciones tributarias, comerciales y laborales

4.3 Propiedad intelectual (si aplica)

La identidad de Nails Recovery Lounge constituye un activo intangible esencial para su diferenciación y posicionamiento en el sector de belleza. Proteger los elementos que conforman

la marca asegura exclusividad en su uso, evita imitaciones por parte de terceros y fortalece el valor comercial del proyecto a largo plazo.

El mecanismo principal de protección es el registro de marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC). A través de este proceso, la empresa obtiene derechos exclusivos sobre el nombre, el logotipo, la paleta de colores y los elementos distintivos que representen los servicios prestados.

El registro se realizará en la Clase Niza 44, correspondiente a servicios de belleza, cuidado de uñas y spa. Adicionalmente, si en el futuro *Nails Recovery Lounge* decide lanzar productos cosméticos propios, podría registrarse también la Clase 3, que protege tratamientos, esmaltes o aceites especializados.

El proceso completo incluye la búsqueda de antecedentes marcarios, la presentación formal de la solicitud, el examen de forma, la publicación en la Gaceta de Propiedad Industrial, el periodo de oposiciones y el examen de fondo. El trámite tiene una duración aproximada de 8 a 10 meses y un costo cercano a \$1.200.000 COP por clase, con vigencia de 10 años renovables.

En cuanto a patentes, actualmente el spa no desarrolla dispositivos ni composiciones químicas originales que justifiquen esta protección. Sin embargo, si en una etapa futura se crea un producto con fórmula innovadora, podría considerarse la solicitud de patente o la figura de secreto industrial.

4.4 Reglamentaciones, normativa, leyes, beneficios

La operación de *Nails Recovery Lounge* está sujeta a un conjunto de normas que abarcan aspectos empresariales, tributarios, sanitarios, ambientales y laborales. Estas regulaciones son fundamentales para garantizar la formalidad del negocio, la protección al consumidor y el funcionamiento responsable del spa.

En materia societaria, la empresa se rige por la Ley 1258 de 2008, que regula la Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) y define los elementos esenciales de su constitución y funcionamiento. El Código de Comercio Colombiano, en sus artículos correspondientes, complementa los lineamientos sobre sociedades comerciales, obligaciones formales y registros.

Desde el punto de vista tributario, el Estatuto Tributario y la Ley 1429 de 2010 son claves. Esta última incentiva la formalización empresarial mediante descuentos en la matrícula mercantil y reducciones progresivas en aportes parafiscales durante los primeros años de operación. Asimismo, la Ley 2069 de 2020, Ley de Emprendimiento, amplía beneficios para empresas jóvenes mediante simplificación de trámites y acceso a líneas de crédito de fomento.

La protección al consumidor se rige por la Ley 1480 de 2011, que exige garantizar información clara sobre precios, condiciones del servicio y políticas de garantía, promoviendo una relación transparente y confiable con los clientes.

En el ámbito sanitario y de bioseguridad, la operación del spa debe ajustarse al Decreto 1975 de 2019 y la Resolución 2674 de 2013, que establecen requisitos de limpieza, desinfección, esterilización y manejo higiénico de instrumentos en servicios de belleza. La Resolución 777 de 2021 refuerza lineamientos de prevención de contagios en establecimientos abiertos al público, lo que implica mantener medidas de control y protocolos estrictos.

Respecto a la protección de datos personales, la Ley 1581 de 2012 obliga al spa a contar con una política clara de tratamiento de datos, ya que se recopila información personal y, eventualmente, condiciones de salud de las clientas. La empresa debe obtener autorizaciones explícitas para su almacenamiento y uso.

En materia ambiental, el Decreto 1076 de 2015 y la Resolución 2184 de 2019 regulan la gestión de residuos peligrosos. Nails Recovery Lounge debe registrarse ante el DAGMA como generador de residuos y garantizar la disposición adecuada de esmaltes, removedores, cortopunzantes y otros elementos contaminados. Asimismo, el POT de Cali, mediante el Acuerdo 0373 de 2014, exige contar con concepto de uso de suelo que certifique la compatibilidad de la actividad con la ubicación del establecimiento.

Finalmente, la Ley 1834 de 2017, conocida como Ley de Economía Naranja, ofrece beneficios tributarios a empresas del sector creativo y cultural, entre ellos la exención del impuesto de renta hasta por siete años, siempre que se cumplan los requisitos establecidos. Nails Recovery Lounge podría acceder a este beneficio debido a su carácter experiencial, estético y creativo dentro del sector belleza.

4.5 Efectos sociales y ambientales

Las actividades de Nails Recovery Lounge impactan a distintos grupos de interés. Los empleados se benefician de empleo formal, capacitación y condiciones de trabajo seguras. Los clientes reciben servicios más saludables, con menos químicos y altos estándares de bioseguridad. La comunidad local se ve favorecida por la dinamización económica y la creación de oportunidades para proveedores. El entorno ambiental puede verse afectado por la generación de residuos y el consumo de recursos, lo que exige una gestión responsable. Por último, los proveedores son incentivados a adoptar prácticas sostenibles para mantener relaciones comerciales con el spa.

En cuanto a los efectos sociales, Nails Recovery Lounge genera impactos positivos como la creación de empleo, la profesionalización del trabajo estético y la promoción del autocuidado. La mayoría de los cargos operativos benefician especialmente a mujeres, muchas veces cabezas de hogar. Sin embargo, también existen riesgos, como posibles problemas musculares derivados del trabajo repetitivo o tensiones con el sector informal. Para prevenirlos, el spa implementará capacitación en ergonomía, bioseguridad y servicio, junto con programas de bienestar y políticas de inclusión que garanticen igualdad de oportunidades.

Los efectos ambientales incluyen elementos favorables, como el uso reducido de sustancias químicas agresivas y la promoción de prácticas de belleza más responsables. No obstante, la operación del spa genera residuos químicos y cortopunzantes y demanda agua y energía de manera constante. Por ello, la empresa adoptará buenas prácticas ambientales, como el registro ante el DAGMA como generador de residuos peligrosos, la correcta separación y disposición de desechos, el uso de equipos de bajo consumo y medidas de ahorro de agua. Además, se fomentará el trabajo con proveedores que implementen empaques o procesos sostenibles.

En conjunto, estas acciones permiten que Nails Recovery Lounge gestione sus impactos de manera responsable y refuerce su compromiso con el bienestar social y la sostenibilidad ambiental.

5. Análisis económico

Este apartado desarrolla el análisis económico de *Nails Recovery Lounge*, centrado en describir y proyectar los elementos financieros que sustentan su operación. En esta sección se abordan las necesidades de inversión en activos fijos y capital de trabajo, fundamentales para garantizar la puesta en marcha y el funcionamiento continuo del negocio. De igual manera, se presentan los presupuestos de ingresos, costos y gastos, que permiten entender la estructura económica de la empresa, su capacidad de cubrir compromisos operativos y la coherencia entre sus recursos y su modelo de servicio. A través de las tablas y proyecciones derivadas del plan financiero, se busca ofrecer una visión clara y organizada de los requerimientos económicos del proyecto, facilitando la comprensión de su estructura de inversión y su sostenibilidad operativa en el tiempo.

5.1 Las necesidades de inversión en activos fijos y capital de trabajo

La inversión inicial para la apertura de Nail Recovery Lounge (año preoperativo) asciende a \$22.245.000 y está distribuida según la vida útil de los activos. Corresponde tanto a la adquisición de los activos fijos necesarios para la operación del negocio como al capital de trabajo requerido para garantizar su funcionamiento en el corto plazo. Esta inversión permite cubrir los recursos indispensables para iniciar las operaciones, incluyendo equipos

especializados, mobiliario, herramientas de trabajo, ambientación del espacio y sistemas de apoyo logístico. Al mismo tiempo, estos recursos respaldan el capital de trabajo, entendido como la disponibilidad inmediata de fondos para cubrir los gastos operativos recurrentes —como insumos, nómina, servicios públicos y materiales de apoyo— durante los primeros meses de funcionamiento. En conjunto, esta estructura de inversión asegura que el negocio pueda operar de manera continua, mantener la calidad del servicio y cumplir con su propuesta de valor desde el inicio.

En el año 3 (2028) se realizará una reinversión destinada a ampliar la capacidad operativa y renovar los activos depreciables. En esta etapa, el equipo de manicuristas pasará de tres a cinco profesionales, y se reemplazarán los activos con vida útil de tres años. La inversión total proyectada para este período asciende a \$3'770.000.

5.2 Los ingresos, costos y gastos

El presente apartado describe los principales componentes económicos que intervienen en la operación de *Nails Recovery Lounge*, incluyendo el presupuesto de ingresos, nómina, compras y consumos unitarios, y gastos operacionales y administrativos. Estos elementos permiten comprender la dinámica financiera del negocio y la coherencia entre los recursos empleados y los resultados esperados en el periodo proyectado.

Presupuesto de ingresos

El presupuesto de ingresos se encuentra detallado en la pestaña *A. Mercado* del archivo financiero y proyecta las ventas esperadas según la capacidad operativa y los precios establecidos para cada servicio. En el primer año, los ingresos se estiman considerando un flujo inicial moderado de clientas debido a la etapa de posicionamiento, mientras que a partir del segundo año se proyecta un incremento progresivo por el crecimiento de la demanda, la fidelización de clientas y la expansión de los servicios. Durante los cuatro años de proyección, se evidencia un aumento constante de los ingresos, asociado tanto a la consolidación de la marca como a la ampliación de la capacidad instalada a partir del segundo año, cuando se incorpora una nueva manicurista para atender la mayor demanda.

El siguiente cuadro presenta los ingresos anuales consolidados según las proyecciones realizadas:

Año	2026	2027	2028	2029
Ingresos (COP)	697.309.294	816.615.022	1.239.994.438	2.096.899.275

Tabla 13: Proyección de ingresos

Estos valores reflejan un crecimiento sostenido del negocio, respaldado por una estrategia de fidelización y la diferenciación basada en la salud y bienestar de las uñas, lo que genera mayor valor percibido por las clientas.

Presupuesto de nómina

El presupuesto de nómina, ubicado en la pestaña *A. Administrativo*, contempla los cargos necesarios para el correcto funcionamiento del salón y la prestación de los servicios. En el primer año se incluyen dos manicuristas, una recepcionista y una community manager, garantizando la atención personalizada y la gestión del marketing digital.

A partir del segundo año se proyecta la incorporación de personal adicional, incluyendo una manicurista más para atender la creciente demanda, y en los años tres y cuatro se contempla la apertura del área de marketing con los cargos de diseñador gráfico y desarrollador web, fortaleciendo la presencia digital de la marca.

Esta estructura responde a una planificación gradual, que permite mantener la eficiencia operativa y optimizar los costos laborales en cada etapa del crecimiento del negocio. A continuación, se presenta el presupuesto de nómina proyectado para los primeros años de operación. Es importante aclarar que en esta proyección solo se incluye el salario de una manicurista de planta , ya que las demás serán contratadas por prestación de servicios . Los honorarios correspondientes a estas manicuristas, así como los del desarrollador web, diseñador gráfico y personal de aseo , se registran en la pestaña *A. Técnico (Gastos)*.

CARGOS Y CONCEPTOS	2026	2027	2028	2029
Total salarios mensuales	8.850.000	9.264.180	9.783.900	10.370.935
Total auxilios de transporte	0	0	0	0
Total salarios anuales	106.200.000	111.170.160	117.406.806	124.451.214
Total prestaciones sociales	23.187.000	24.272.152	25.633.819	27.171.884
Total aportes parafiscales	4.248.000	4.446.806	4.696.272	4.978.049

Total seguridad social	22.325.364	23.309.191	24.681.259	26.192.436
Total carga prestacional	49.760.364	52.089.149	55.011.351	58.342.369
Total costo de la nómina	155.960.364	163.259.309	172.418.156	182.763.583
Prima junio	4.425.000	4.632.090	4.891.950	5.185.467
Prima diciembre	4.425.000	4.632.090	4.891.950	5.185.467
Vacaciones diciembre	4.425.000	4.632.090	4.891.950	5.185.467
Cesantías febrero	8.850.000	9.264.180	9.783.900	10.370.935
Interés cesantías febrero	1.062.000	1.111.702	1.174.068	1.244.547
Pagos otros meses	132.773.364	138.987.157	146.784.337	155.591.397
Pago fijo mensual	11.064.447	11.582.263	12.232.028	12.965.950

Tabla 14: Presupuesto de Nómina

Presupuesto de compras y consumos unitarios

El presupuesto de compras y consumos unitarios, presentado en la pestaña A. Técnico (Compras) , reúne los insumos esenciales para la prestación de los servicios de recuperación y cuidado de uñas. Entre los principales productos se incluyen aceites naturales, removedores sin acetona, bases fortalecedoras, mascarillas nutritivas, guantes, toallas y demás materiales de asepsia necesarios para garantizar una atención segura y de calidad. Durante el primer año, el nivel de compras se mantiene moderado, en coherencia con la demanda inicial prevista y con un estricto control del inventario. A partir del segundo año, se proyecta un crecimiento progresivo en los consumos, alineado con el aumento esperado en el número de clientes y la ampliación de la operación.

La planificación de abastecimiento se realiza de forma mensual durante los dos primeros años y de manera anual en los periodos posteriores. Además, se prioriza la adquisición de insumos a proveedores locales y productos de origen natural, en coherencia con la propuesta de valor sostenible, consciente y saludable de la marca. A continuación, se presenta el presupuesto anual de compras y consumos unitarios :

CONCEPTO	2026	2027	2028	2029
Costo materias primas e insumos	199.767.798	220.450.775	291.022.579	431.877.508
IVA o impuesto al consumo	37.955.881,60	41.885.647,23	55.294.290,05	82.056.726,43
IVA descontable	37.955.881,60	41.885.647,23	55.294.290,05	82.056.726,43
Retefuente	4.994.194,95	5.511.269,37	7.275.564	10.796.398
Costo total variables	237.723.679,51	262.336.422,12	346.316.869	513.934.234
Egreso contado	232.729.484,56	256.825.152,75	339.041.305	503.137.296
Egresos efectivos	232.729.485	256.825.153	339.041.305	503.137.296

Tabla 15: Presupuesto de compras anuales

Presupuesto de gastos operacionales y administrativos

Los gastos se dividen en tres categorías principales: preoperativos, operacionales y administrativos.

- Los gastos preoperativos corresponden a los desembolsos realizados antes del inicio de actividades, como trámites legales, adecuación del local y diseño interior, esta cifra asciende a \$18'200.000.
- Los gastos operativos incluyen los costos asociados a servicios públicos, mantenimiento de equipos, materiales de limpieza, ambientación y los elementos necesarios para ofrecer calidad en el servicio. Asimismo, se incorporan los pagos por prestación de servicios

correspondientes a las manicuristas adicionales, así como los honorarios del desarrollador web, community manager y personal de aseo, según el año en que se requiera. A continuación, se presenta el total anual de los gastos operacionales proyectados para el periodo de estudio:

Concepto	2026	2027	2028	2029
Total gastos de operación	\$121,152,236	\$129,334,247	\$144,013,073	\$167,356,683

Tabla 16: Total de gastos operacionales para cada año

- Los gastos administrativos y de ventas incluyen los costos asociados a la gestión operativa del negocio, tales como publicidad digital, comisiones, capacitación, asesoría contable, transporte, papelería y representación. También se incorporan los gastos relacionados con el uso de herramientas tecnológicas (como Siigo), plan de datos, materiales de aseo, reposición de insumos y la depreciación de muebles y enseres. Estos rubros conforman el conjunto de gastos necesarios para garantizar el funcionamiento eficiente del salón y el adecuado desarrollo de las actividades comerciales y administrativas.

Concepto	2026	2027	2028	2029
Total gastos de admon. y ventas	\$132,567,884	\$153,445,520	\$211,569,505	\$328,814,981

Tabla 17: Total gastos administrativos y de ventas

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se alcanza cuando los ingresos generados logran cubrir por completo los costos y gastos fijos y variables del negocio. Según el análisis proyectado, Nails Recovery Lounge se aproxima a este umbral en el primer año (91 %), pero lo supera plenamente en el segundo año, alcanzando un 107 % de cumplimiento. A partir de 2028 y 2029, el negocio no solo mantiene este equilibrio, sino que lo incrementa significativamente, con niveles de 150 % y 232%, respectivamente. Este desempeño indica una mejora progresiva en la eficiencia operativa, impulsada por el crecimiento en la demanda, la optimización del uso de la capacidad instalada y la consolidación de los servicios diferenciados que aumentan el valor percibido por los clientes. Logrando cubrir sus costos sin necesidad de financiación externa y generando un margen creciente que contribuye a su sostenibilidad a largo plazo.

Concepto	2026	2027	2028	2029
Total Costos/Gastos fijos	308,273,364	305,574,045	327,859,315	356,737,724
Número productos o servicios	4,238	4,793	5,988	8,378
Punto de equilibrio	4,680	4,464	4,002	3,616
Cumplimiento del punto de equilibrio	91%	107%	150%	232%

Tabla 18: Punto de equilibrio

6. Análisis financiero

El análisis financiero de Nails Recovery Lounge proyecta el estado de resultados y el flujo de efectivo para el periodo 2026–2029, evaluando la rentabilidad y sostenibilidad del negocio mediante indicadores clave. Incluye la estimación de la inversión inicial, las fuentes de financiación previstas y la identificación de riesgos financieros y operativos junto con sus estrategias de mitigación. Además, se realiza un análisis de sensibilidad para determinar cómo variaciones en factores como la demanda, los precios y los costos pueden afectar la viabilidad del proyecto.

6.1 Estado de resultados y flujo de caja

La sección de *Estado de Resultados y Flujo de Caja* presenta una visión integral del desempeño financiero proyectado de Nails Recovery Lounge, permitiendo analizar no solo la rentabilidad del negocio, sino también su capacidad real para generar liquidez a lo largo del tiempo. A través del estado de resultados se evalúan los ingresos, costos y gastos operativos que determinan la utilidad de cada periodo, mientras que el flujo de caja revela el comportamiento del efectivo disponible para sostener las operaciones, cumplir obligaciones y financiar el crecimiento. En conjunto, estos dos estados financieros permiten comprender la salud económica del proyecto, su sostenibilidad y el momento en el que alcanza estabilidad operativa.

ESTADO DE RESULTADOS

ITEM	2026	2027	2028	2029
Ventas netas	598,548,750	689,001,355	981,826,931	1,580,741,360

Costos variables	199,767,798	220,450,775	291,022,579	431,877,508
Costo nómina	155,960,364	163,259,309	172,418,156	182,763,246
Gastos de Operación	121,152,236	129,334,247	144,013,073	167,356,683
Gastos de Administración y Ventas	132,567,884	153,445,520	211,569,505	328,814,981
Gastos preoperativos	18,000,000	0	0	0
Gastos financieros	71,979,177	71,859,230	71,391,923	69,571,304
Utilidad gravable	-101,078,709	-49,347,726	91,411,695	400,357,639
Impuesto de renta	0	0	31,994,093	140,125,174
Utilidad neta	-101,078,709	-49,347,726	59,417,602	260,232,465
Reserva legal	0	0	5,941,760	26,023,247
Utilidad del período	-101,078,709	-49,347,726	53,475,841	234,209,219

Tabla 14: Estado de resultados

El estado de resultados proyectado para Nails Recovery Lounge entre 2026 y 2029 muestra una evolución financiera progresiva marcada por un crecimiento sostenido en las ventas, que aumentan de \$598.548.750 en 2026 a \$1.580.741.360 en 2029, reflejando la consolidación del negocio y una mayor penetración en su mercado objetivo. Durante los primeros años, específicamente 2026 y 2027, la empresa presenta pérdidas netas de \$101.078.709 y \$49.347.726, respectivamente, resultado de los costos iniciales de operación, gastos administrativos y el proceso de posicionamiento de la marca.

A partir de 2028, se observa un cambio significativo en la rentabilidad: el negocio alcanza una utilidad neta de \$59.417.602, logrando por primera vez cubrir sus costos y generar

excedentes. Esta tendencia positiva se fortalece en 2029, donde la utilidad neta asciende a \$260.232.465, dejando una utilidad del período final de \$234.209.219 tras la reserva legal correspondiente.

Este comportamiento evidencia que, conforme la operación se estabiliza y se optimiza el uso de recursos, el crecimiento en ingresos supera de manera consistente el incremento en los gastos. Esto permite una mejora sostenida en los márgenes y confirma la viabilidad económica y el potencial de expansión del proyecto en el mediano plazo.

FLUJO DE CAJA

ITEM	Año 0	2026	2027	2028	2029
Caja Inicial	0	209.555.000	154.974.264	104.148.990	209.423.678
Ingresos Netos	0	697.309.202	816.615.022	1.239.994.432	2.096.899.275
TOTAL DISPONIBLE	0	906.864.294	971.589.286	1.344.143.422	2.306.322.954
Inversiones en activos	22.245.000	0	0	0	0
Egresos por compra de materia prima	0	134.878.957	186.282.335	313.500.099	503.137.292
Egresos por nómina	0	0	0	0	0
Egresos por gastos de operación	0	150.059.617	169.479.257	245.709.445	339.406.671
Egresos por administración y ventas	0	138.118.894	123.731.487	137.213.490	169.708.610
Egresos por gastos preoperativos diferidos	18.200.000	0	0	0	0
Egresos IVA	0	48.491.741	91.694.353	190.147.912	391.552.779

Egresos reembolsos	0	4.994.195	5.511.269	7.275.564	10.796.398
Egresos por gastos financieros	0	71.979.177	81.730.015	65.323.002	36.754.941
Egresos por pagos de capital	0	41.418	0	628.672	2.731.029
Egresos impuestos locales	0	0	0	0	0
Egresos impuesto de renta	0	150.216.007	228.088.981	271.220.299	194.023.371
TOTAL EGRESOS	40.445.000	751.890.030	867.440.297	1.134.719.750	1.649.707.492
NETO DISPONIBLE	-40.445.000	154.974.264	104.148.990	209.423.678	656.615.461
Aporte de Socios	200.000.000	0	0	0	0
Préstamo	50.000.000	0	0	0	0
Distribución de excedentes	0	0	0	0	0
CAJA FINAL	209.555.000	154.974.264	104.148.990	209.423.678	656.615.461

Tabla 15: Flujo de caja

El flujo de caja proyectado para Nails Recovery Lounge entre 2026 y 2029 muestra una evolución financiera sólida, impulsada por un adecuado manejo del capital inicial y un incremento progresivo en la generación de efectivo. En el año 0, la empresa consolida su base financiera mediante un aporte de socios de \$200.000.000 COP y un préstamo de \$50.000.000 COP, recursos que permiten cubrir la inversión en activos (\$22.245.000 COP) y los gastos preoperativos (\$18.200.000 COP).

En 2026, los ingresos netos alcanzan \$697.309.202 COP frente a egresos totales por \$751.890.030 COP, reflejando las altas demandas de gasto típicos del primer año operativo. Sin embargo, gracias al apalancamiento inicial, la empresa mantiene un flujo neto disponible de \$154.974.264 COP sin necesidad de capital adicional.

Para 2027, los ingresos se incrementan a \$816.615.022 COP, mientras que los egresos totales ascienden a \$867.440.297 COP. A pesar del estrecho margen, la compañía logra sostener un flujo neto disponible de \$104.148.990 COP, demostrando estabilidad y capacidad para financiar sus operaciones con recursos propios.

En 2028 se evidencia un punto de inflexión, con ingresos netos que crecen a \$1.239.994.432 COP y egresos totales que alcanzan \$1.134.719.750 COP. Este comportamiento genera un flujo neto disponible de \$209.423.678 COP, reflejando una marcada mejora en la rentabilidad y eficiencia operativa.

Finalmente, en 2029, el proyecto consolida su desempeño financiero con ingresos netos de \$2.096.899.275 COP y egresos totales de \$1.649.707.492 COP, lo que produce un flujo neto disponible de \$656.615.461 COP. Este resultado evidencia la madurez del negocio, un crecimiento sostenido y un control riguroso de los gastos.

En términos generales, el flujo de caja proyectado evidencia una capacidad creciente para generar liquidez sin depender de nuevas fuentes de financiamiento externo. A partir de 2028, la empresa ingresa en una fase de autosuficiencia operativa, con excedentes que podrían destinarse a expansión, reinversión o distribución de utilidades. Este comportamiento financiero respalda la viabilidad económica del proyecto y su sostenibilidad a largo plazo.

6.2 Evaluación del proyecto

La evaluación financiera del proyecto Nails Recovery Lounge permite determinar la rentabilidad, viabilidad económica y capacidad de recuperación de la inversión a lo largo del horizonte de análisis. Mediante el cálculo de indicadores clave como la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Valor Presente Neto (VPN) y el periodo de recuperación descontado, se analiza el desempeño futuro del negocio en términos de generación de valor y sostenibilidad. Estos resultados, complementados con el comportamiento del flujo de caja neto, ofrecen una visión integral del potencial financiero del proyecto y constituyen la base para validar la conveniencia de su implementación.

FLUJO DE CAJA NETO

ITEM	Año 0	2026	2027	2028	2029
------	-------	------	------	------	------

Utilidad Neta (Utilidad operativa)	0	-101.078.709	-49.347.726	59.417.602	260.232.465
Total Depreciación	0	7.686.000	7.686.000	7.686.000	7.609.333
Pagos de capital	0	41.418	161.364	628.672	2.449.291
Total Amortización	0	0	0	0	0
EBITDA	0	-93.392.709	-41.661.726	67.103.602	267.841.799
1. Flujo de fondos neto del período	0	-93.434.127	-41.823.091	66.474.930	265.392.508
Inversiones de socios	200.000.000	0	0	0	0
Préstamo	50.000.000	0	0	0	0
2. Inversiones netas del período	250.000.000	0	0	0	0
3. Liquidación de la empresa	0	0	0	0	656.615.461
4. Flujos de caja totalmente netos (1 – 2 + 3)	-250.000.000	-93.434.127	-41.823.091	66.474.930	922.007.969

Periodo de pago descontado	3,68 años
Tasa interna de retorno (TIR)	30,67%
Valor presente neto (VPN)	\$126.204.891

Tasa mínima de retorno (TMAR)	20%
--------------------------------------	-----

Tabla 16: Evaluación del proyecto

El análisis financiero de Nails Recovery Lounge evidencia que el proyecto es sólido y rentable, respaldado por indicadores favorables y una estructura económica bien fundamentada. La Tasa Interna de Retorno (TIR) proyectada alcanza el 30,67%, superando ampliamente la tasa mínima requerida del 20%, lo que confirma que la inversión genera una rentabilidad atractiva y superior al costo de oportunidad. De igual forma, el Valor Presente Neto (VPN) asciende a \$126.204.891 COP, lo cual demuestra que el proyecto no solo recupera la inversión inicial, sino que genera valor adicional. El periodo de recuperación descontado se estima en 3,68 años, un plazo adecuado en relación con el horizonte evaluado y coherente con la mejora progresiva de los flujos de caja.

En cuanto al saldo acumulado, el proyecto inicia con una inversión de -\$250.000.000 COP, manteniendo saldos negativos durante los primeros años debido a la etapa de consolidación operativa. No obstante, en 2029 se proyecta una liquidación de \$656.615.461 COP, que contribuye de forma determinante a fortalecer el resultado financiero y permite cerrar con flujos totalmente netos acumulados por \$922.007.969 COP. En conjunto, estos indicadores confirman que Nails Recovery Lounge posee bases financieras sólidas, una recuperación de inversión en un período razonable y una rentabilidad que respalda plenamente la ejecución del proyecto.

6.3 Riesgos

Durante el desarrollo de *Nails Recovery Lounge*, se han identificado varios riesgos que pueden afectar su desempeño en las etapas iniciales de operación y crecimiento. Estos se han clasificado en tres categorías principales: **riesgos de mercado, operativos y financieros**. A continuación, se describen los principales riesgos junto con las estrategias de mitigación correspondientes:

Riesgos de mercado

Riesgo de baja demanda inicial:

Existe la posibilidad de que la demanda por servicios de recuperación natural de uñas sea menor a la proyectada, debido a la novedad del concepto y la falta de conocimiento del público sobre los beneficios del cuidado ungueal saludable.

Estrategia de mitigación:

- Implementar campañas educativas y de expectativa en redes sociales.
- Promociones de apertura y alianzas con microinfluencers locales.

Riesgo de competencia creciente:

Salones de belleza tradicionales podrían incorporar servicios similares de “uñas naturales” y captar parte del público objetivo.

Estrategia de mitigación:

- Reforzar la diferenciación mediante la experiencia integral (brunch + bienestar + educación).
- Consolidar la marca como referente de salud ungueal y autocuidado.
- Innovar constantemente en tratamientos y contenido educativo.

Riesgos operativos

Riesgo de rotación de personal especializado:

El negocio depende de manicuristas capacitadas en técnicas naturales; su salida podría afectar la calidad del servicio.

Estrategia de mitigación:

- Ofrecer capacitación continua y beneficios laborales.
- Documentar protocolos y procesos.
- Crear un ambiente laboral positivo y de crecimiento.

Riesgo de retrasos en la entrega de insumos o aumento en sus costos:

Al depender de proveedores específicos de esmaltes naturales y productos importados, pueden presentarse demoras o incrementos de precio.

Estrategia de mitigación:

- Diversificar proveedores.
- Mantener un inventario mínimo de seguridad.
- Negociar precios fijos por temporada.

Riesgo de fallas en la experiencia del cliente:

Problemas logísticos o de atención podrían afectar la satisfacción y la reputación de la marca.

Estrategia de mitigación:

- Supervisión constante del servicio.

- Protocolos estandarizados de atención y bioseguridad.
- Sistema de retroalimentación post-servicio.

Riesgos financieros

Riesgo de flujo de caja negativo durante los primeros meses:

La inversión inicial en infraestructura, equipos y marketing puede generar desequilibrios en el flujo de caja antes del punto de equilibrio.

Estrategia de mitigación:

- Control estricto de gastos y priorización de pagos esenciales.
- Reserva de capital equivalente a un mes de operación.
- Revisión mensual del flujo de caja.

Riesgo de disminución del poder adquisitivo del consumidor:

La inflación o desaceleración económica podría reducir la demanda de servicios premium.

Estrategia de mitigación:

- Ofrecer descuentos estratégicos.
- Implementar servicios innovadores que aseguren ingresos recurrentes.
- Adaptar promociones en momentos de baja demanda.

Esta matriz de riesgos permite anticiparse a escenarios críticos y adoptar estrategias preventivas que aseguren la sostenibilidad operativa y financiera de Nails Recovery Lounge, fortaleciendo su posicionamiento en el mercado de belleza y bienestar.

6.4 Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad desarrollado para *Nails Recovery Lounge* se centra en tres variables clave que influyen directamente en la rentabilidad y estabilidad financiera del proyecto: el volumen de venta, el precio de venta y los precios de compra. Estas variables representan los factores más sensibles del modelo, pues cualquier variación en la demanda, en la estrategia de precios o en el costo de los insumos puede modificar significativamente los resultados proyectados. Evaluar distintos escenarios permite identificar el nivel de vulnerabilidad o resistencia del negocio frente a cambios en el mercado y en los costos operativos, proporcionando una visión más precisa del riesgo financiero y facilitando la toma de decisiones estratégicas.

Variable 1: Volumen de ventas

- Escenario pesimista (80%): Disminuyen las ventas, el flujo de caja es muy reducido o negativo, lo que quiere decir que NO ES VIABLE.

- Escenario probable (100%): Los datos actuales con los que se realizó el proyecto.
- Escenario optimista (120%): Hay mayores ingresos, por lo que mejora la rentabilidad.

Variable: VV	Escenario Pesimista (80%)	Escenario Probable (100%)	Escenario Optimista (120%)
TIR o VPN	NO VIABLE	TIR: 30,67% VPN: \$126.204.891	TIR: 57,22% VPN: 493.365.160
Periodo de pago descontado	NO VIABLE	3,68	3,25

Tabla 17: Análisis de sensibilidad volumen de ventas

Variable 2: Precio de venta

- Escenario pesimista (80%): Los precios disminuyen, afectan los márgenes de ganancias son muy reducidos o negativos, lo que quiere decir que NO ES VIABLE.
- Escenario probable (100%): Precio actualmente proyectado.
- Escenario optimista (120%): Mejora de ingresos sin aumentar volumen de ventas.

Variable: VV	Escenario Pesimista (80%)	Escenario Probable (100%)	Escenario Optimista (120%)
TIR o VPN	NO VIABLE	TIR: 30,67% VPN: \$126.204.891	TIR: 70,50% VPN: 691.157.781
Periodo de pago descontado	NO VIABLE	3,68	3,12

Tabla 18: Análisis de sensibilidad precio de venta

Variable 3: Precios de compra

- Escenario pesimista (120%): la TIR cae y el VPN es negativo, NO VIABLE.
- Escenario probable (100%): Condiciones actuales proyectadas.
- Escenario optimista (80%): Reducción en precios de compra y rentabilidad más alta.

Variable: VV	Escenario Pesimista (120%)	Escenario Probable (100%)	Escenario Optimista (80%)
TIR o VPN	TIR: 10,79% VPN: -99.570.259	TIR: 30,67% VPN: \$126.204.891	TIR: 47,96% VPN: 351.980.042
Periodo de pago descontado	0	3,68	3,36

Tabla 19: Análisis de sensibilidad precios de compra

El análisis de sensibilidad evidencia cómo los cambios en variables clave impactan significativamente la rentabilidad del proyecto. Frente a variaciones en el volumen de ventas, se observa que en el escenario pesimista (80%) el proyecto no resulta viable, dado que tanto la TIR como el VPN son negativos y el flujo de caja no logra cubrir los costos. En el escenario probable (100%), se mantienen las condiciones proyectadas, obteniendo una TIR de 30,67%, un VPN positivo de \$126.204.891 COP y un periodo de recuperación de 3,68 años. En el escenario optimista (120%), la rentabilidad mejora notablemente, elevando la TIR a 57,22%, incrementando el VPN a \$493.365.160 COP y reduciendo el periodo de recuperación a 3,25 años.

En cuanto al precio de venta, una disminución del 20% vuelve nuevamente inviable el proyecto, reflejándose en indicadores negativos y márgenes insuficientes. Bajo el escenario probable (100%), se mantienen los valores base. En el escenario optimista (120%), el incremento del precio de venta impulsa la rentabilidad, alcanzando una TIR de 70,50%, un VPN de \$691.157.781 COP y un periodo de recuperación más corto de 3,12 años.

Por último, respecto a los precios de compra, un aumento del 20% (escenario pesimista) reduce enormemente la rentabilidad, obteniendo una TIR de 10,79%, un VPN negativo de -\$99.570.259 COP y un periodo de recuperación de 0 años, lo que indica inviabilidad. En condiciones normales (100%), el proyecto muestra nuevamente una TIR de 30,67%, un VPN de \$126.204.891 COP y un periodo de recuperación de 3,68 años. Con una reducción de precios de compra (80%), la rentabilidad mejora, aumentando la TIR a 47,96%, el VPN a \$351.980.042 COP, y acortando el periodo de recuperación a 3,36 años.

Estos resultados muestran que el proyecto es particularmente sensible a los cambios en los precios de venta y compra, destacando la importancia de mantener márgenes adecuados y un control eficiente de costos para asegurar su viabilidad.

7. Cronograma de implementación

El cronograma de implementación de *Nails Recovery Lounge* establece la planificación detallada de las actividades necesarias para poner en marcha el proyecto durante su primer año de operación. Este plan define las acciones clave mes a mes, los responsables de cada área y la justificación de cada etapa, garantizando una ejecución ordenada, eficiente y alineada con los objetivos estratégicos de la empresa.

ENERO			
Semana	Actividad	Área Responsable	Justificación
Semana 1	Registro del nombre comercial, RUT y apertura de cuenta empresarial	Legal / Finanzas	Formalización legal y activación operativa
Semana 2	Búsqueda y adecuación del local	Operaciones / Logística	Acondicionar el espacio físico según concepto de marca
Semana 3	Compra de mobiliario, equipos y productos iniciales	Logística / Compras	Inversión base según plan financiero
Semana 4	Contratación del personal (manicuristas y recepción)	Talento Humano	Conformar el equipo operativo
FEBRERO			
Semana 1-2	Capacitación del personal en protocolos naturales y atención al cliente	Talento Humano / Operaciones	Garantizar calidad y coherencia del servicio
Semana 3	Creación de identidad digital (dominio, redes, diseño visual)	Branding / Marketing	Construir presencia digital y coherencia visual
Semana 4	Sesión fotográfica y estrategia de expectativa	Marketing / Comunicaciones	Preparar contenido para el lanzamiento
MARZO			
Semana 1	Prueba piloto del servicio con clientas voluntarias	Operaciones / Experiencia	Validar experiencia y ajustar protocolo
Semana 2-4	Lanzamiento oficial del spa y redes sociales	Marketing / Dirección	Posicionamiento inicial de la marca
ABRIL			
Semana 1-2	Seguimiento a clientas y recolección de feedback	Atención al Cliente	Mejorar operación según percepción del público
Semana 3-4	Alianzas con microinfluencers locales	Marketing / Relaciones Públicas	Ampliar visibilidad y credibilidad de la marca
MAYO			

Semana 1	Campaña Mes del autocuidado	Marketing / Comercial	Atraer nuevas clientas y fidelizar
Semana 2-4	Validación de productos naturales	Comercial / Finanzas	Reforzar propuesta integral
JUNIO			
Semana 1	Campaña de descuentos de mitad de año	Marketing / Comercial	Incrementar flujo de clientas
Semana 2-4	Análisis financiero parcial y control de costos	Finanzas / Dirección	Evaluar rentabilidad y ajustar operaciones
JULIO			
Semana 1-2	Publicidad pago con micro influencers dedicados al bienestar y cuidado	Comercial / Marca	Incrementar visibilidad y alianzas
Semana 3-4	Reposición de insumos según demanda	Compras / Logística	Mantener disponibilidad y eficiencia operativa
AGOSTO			
Semana 1-2	Adecuación final del local (instalación de equipos, señalización, mobiliario y ambientación sensorial).	Operaciones / Logística	Garantizar condiciones óptimas para la apertura y coherencia con la experiencia wellness.
Semana 3-4	Capacitación del personal en atención, bioseguridad y protocolos de recuperación ungüal.	Talento Humano / Dirección	Asegurar un servicio estandarizado y profesional desde la apertura.
SEPTIEMBRE			
Semana 1	Soft opening: apertura controlada con clientas invitadas y prueba de servicios.	Dirección / Marketing	Recoger feedback real y realizar ajustes operativos.
Semana 2-4	Campaña digital “Recupera tu bienestar” y alianzas con microinfluencers locales.	Marketing / Comunicaciones	Posicionamiento inicial de la marca y atracción de clientas.
OCTUBRE			
Semana 1-2	Lanzamiento oficial con evento experiencial y promociones de apertura.	Marketing / Comercial	Incrementar visibilidad en Cali y generar comunidad.
Semana 3-4	Evaluación operativa y ajustes en inventario, servicio y precios.	Dirección / Finanzas	Optimizar costos y estandarizar procesos.

NOVIEMBRE			
Semana 1	Lanzamiento de la campaña “Belleza consciente para fin de año” , enfocada en promover servicios de recuperación y bienestar previo a las festividades.	Marketing / Comercial	Incrementar la demanda durante temporada alta aprovechando el interés por el autocuidado y la estética antes de fin de año.
Semana 2-4	Evaluación de desempeño operativo, análisis de ventas y proyección de crecimiento para el primer trimestre del siguiente año	Dirección / Finanzas	Medir resultados del periodo, optimizar recursos y planificar estrategias de expansión.
DICIEMBRE			
Semana 1-2	Campaña especial “Temporada de bienestar” , con promociones en servicios y combos de recuperación intensiva para recurrentes clientas	Marketing / Servicio al cliente	Aprovechar el alto flujo de clientas de la temporada para aumentar ingresos y fortalecer la fidelización.
Semana 3-4	Actividades de cierre anual: retroalimentación del equipo, análisis de indicadores, revisión del flujo de caja y planeación estratégica 2026.	Dirección / Finanzas / Talento Humano	Cerrar el año con balance operativo y financiero positivo, ajustando estrategias de crecimiento para el próximo año.

Tabla 20: Cronograma de implementación

8. Conclusiones

El desarrollo del proyecto *Nails Recovery Lounge* permitió identificar una clara oportunidad dentro del sector de belleza y bienestar en Colombia, al evidenciar una tendencia creciente hacia el cuidado consciente y natural de las uñas. El análisis de mercado confirmó que existe una demanda insatisfecha por servicios que promuevan la salud, el autocuidado y la sostenibilidad, lo que posiciona al proyecto como una propuesta innovadora que combina estética, bienestar y responsabilidad ambiental.

El análisis técnico permitió definir procesos y recursos coherentes con la propuesta de valor, garantizando la calidad y seguridad del servicio. La selección de productos naturales, protocolos estandarizados y la incorporación del brunch saludable refuerzan la experiencia integral del spa, diferenciándolo de los salones tradicionales.

En el ámbito administrativo, se estableció una estructura organizacional flexible que favorece la eficiencia operativa y la atención personalizada. El liderazgo de las fundadoras y la capacitación continua del equipo son pilares para mantener la coherencia del servicio y proyectar el crecimiento del negocio.

Desde el punto de vista legal, social y ambiental, *Nails Recovery Lounge* se fundamenta en el cumplimiento normativo, la formalidad y el compromiso con el bienestar femenino. Su enfoque promueve el empleo digno, el autocuidado responsable y el uso de productos libres de químicos y crueldad animal, fortaleciendo su identidad como marca sostenible.

En cuanto al componente económico y financiero, se determinó que la inversión inicial cubrirá la adecuación del local, la compra de equipos, el marketing y la capacitación del personal. Aunque los primeros años implicarán una alta inversión, se proyecta alcanzar el **punto de equilibrio al final del segundo año** y la **rentabilidad a partir del tercero**, gracias a la fidelización de clientas, la venta de productos naturales y las membresías que generan ingresos recurrentes. Estas proyecciones demuestran que el modelo es financieramente viable y sostenible a mediano plazo.

En conjunto, *Nails Recovery Lounge* se consolida como un emprendimiento con alto potencial de crecimiento, capaz de transformar el concepto tradicional del cuidado de uñas. Su propuesta integral, su compromiso con la salud y el bienestar, y su visión de sostenibilidad lo convierten en un modelo innovador, rentable y socialmente responsable dentro del mercado de la belleza consciente en Colombia.

Referencias

Para la incorporación de referencias bibliográficas en el documento, se utilizarán las normas APA.

- América Retail. (2024). *Sector de la belleza en Colombia: crecimiento, tendencias y sostenibilidad*. Recuperado de <https://america-retail.com/paises/colombia/sector-de-la-belleza-en-colombia/>
- Barrera, M. E. G., & Vargas, L. M. G. (2016). Síndrome de uñas frágiles. *Medicina Cutánea Ibero-Latino-Americana*, 44(2), 79–88.
- Blog Coomeva. (2024a). *Tendencias de consumo en Colombia 2025: claves para el futuro*. Recuperado de <https://blog.comeva.com.co/post/tendencias-de-consumo-en-colombia-2025-claves-para-el-futuro/3259>
- Blog Coomeva. (2024b). *Tendencias de mercado 2025 para mujeres jóvenes en Colombia*. Recuperado de <https://blog.comeva.com.co/post/tendencias-de-mercado-2025-para-mujeres-jovenes-en-colombia/3451>
- Campos Arceo, J. E., Rodrigues Barata, A. R., & Conde Salazar, L. (2013). Dermatitis de contacto alérgica a los acrilatos. *Dermatología Revista Mexicana*, 57(5).
- Cámara de Comercio de Cali. (2024). *Informe económico del sector belleza 2024* (Edición 43). <https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2024/12/Informe-Económico-Belleza-2024-43.pdf>
- Colombia ExpoShow. (2024). *¡Belleza sostenible y tecnología! Las tendencias en estética para 2025*. Recuperado de <https://colombiaexposhow.com/f/%C2%A1belleza-sostenible-y-tecnolog%C3%ADa-las-tendencias-en-est%C3%A9tica-2025>
- DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística). (2024). *Cuentas nacionales departamentales: PIB por departamento*. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-departamentales>
- EFY. (s.f.). *Google Play Store*. Recuperado el 21 de mayo de 2025, de https://play.google.com/store/apps/details?hl=es_PY&id=com.efycolombia.cliente
- Francelys Gutiérrez Spa. (s.f.). *Fresha*. Recuperado el 21 de mayo de 2025, de <https://www.fresha.com/a/francelys-gutierrez-cali-carrera-23a-12a-36-c6fz035d>
- García, N., Navarro, M. C., & Ávila, A. (2022). Cosméticos en uñas: cambios y consecuencias. *Dermatología Revista Mexicana*, 66(2).

- Home Nails. (s.f.). *Home Nails*. Recuperado el 21 de mayo de 2025, de <https://home-nails.com/sede-cali/>
- Hoyos Guarín, V. (2021). *Efectos secundarios en las uñas por uso de esmaltes semipermanentes* (Tesis de pregrado). Corporación Universitaria Minuto de Dios.
- La Forgia, M. P., Infante, L., Kvitko, E., Bassotti, A., Bravo, G., Cannavó, A., ... & Russo, J. P. (2019). Dermatitis alérgica por contacto causada por acrilatos/metacrilatos en esmaltes ungueales semipermanentes. *Dermatología Argentina*, 25(3), 119–124.
- La República. (2023, abril 5). *La industria del cuidado personal y bienestar mueve alrededor de \$30,4 billones al año*. <https://www.larepublica.co/empresas/la-industria-del-cuidado-personal-y-bienestar-mueve-alrededor-de-30-4-billones-al-ano-3587084>
- Love Beauty. (s.f.). *Fresha*. Recuperado el 21 de mayo de 2025, de <https://www.fresha.com/id/a/love-beauty-cali-carrera-42b-14b59-pspzzq2a>
- Observatorio de Mujeres. (2021). *Caracterización de las mujeres en Cali*. https://observatoriomujeres.gov.co/archivos/publicaciones/Publicacion_147.pdf
- Roche, E., De la Cuadra, J., & Alegre, V. (2008). Sensibilización a acrilatos por uñas artificiales acrílicas. Revisión de 15 casos. *Actas Dermo-Sifiliográficas*, 99(10), 788–794.
- Super Wow. (s.f.). *Super Wow*. Recuperado el 21 de mayo de 2025, de <https://superwow.com.co/sedes/super-wow-super-wow-c-c-unicentro-cali/>
- Tu Canal de Salud. (s.f.). *¿Qué enfermedades se esconden tras el aspecto de tus uñas?* <https://www.tucanaldesalud.com/es/tusaludaldia/articulos/enfermedades-esconden-unas#:~:text=3.,o%20humedad%2C%20y%20microtraumatismos%22>
- Euromonitor International. (2024). *Beauty and Personal Care in Colombia*. Euromonitor International.
- Mintel. (2023). *Natural and Sustainable Beauty Trends Report 2023*.
- Statista. (2024). *Beauty and Wellness Industry in Latin America – Statistics & Facts*.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation*. Wiley.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Dirección de Marketing*. Pearson Educación.

- Chiavenato, I. (2017). *Administración: Teoría, proceso y práctica*. McGraw-Hill.
- ICONTEC. (2018). *Norma Técnica Colombiana NTC 6078: Servicios de Belleza – Buenas Prácticas de Higiene y Bioseguridad*.
- Ministerio de Salud y Protección Social. (2022). *Resolución 2827 de 2022: Requisitos sanitarios para establecimientos de belleza en Colombia*.
- Naciones Unidas. (2015). *Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)*.
- Organización Mundial de la Salud (OMS). (2021). *Guía sobre productos cosméticos seguros y sostenibles*.
- Sapag Chain, N. (2018). *Preparación y evaluación de proyectos*. McGraw-Hill Education.
- Gitman, L. J. (2015). *Principios de administración financiera*. Pearson Educación.

Lista de anexos

La incorporación de los anexos en el documento debe seguir las recomendaciones de la APA.
Prototipo:
[Anexo 1: Prototipo](#)
[Anexo 2: Buyer Persona](#)

[Anexo 3: Entrevistas](#)

[Anexo 4: Plantilla Financiera](#)