

Beautiful'Online

“SIEMPRE LISTA ANTE CUALQUIER SITUACIÓN”

Estudiante

Giovanny Pachón

Daniel Orjuela

Saul Pico

Corporación Unificada Nacional (CUN)

2017

## **Tabla de contenido**

1. Acta de constitución
  - 1.1. aportes sociales
  - 1.2. desarrollo contextual de la propuesta
  - 1.3. tipo de empresa según función
2. propiedad privada
  - 2.1. Grupo emprendedor
  - 2.2. antecedentes del proyecto
  - 2.3. la idea del negocio
  - 2.4. Descripción de la empresa
  - 2.5. necesidades que cubre
3. Costos iniciales
  - 3.1. justificación
  - 3.2. entorno jurídico
  - 3.3. entorno político
  - 3.4. entorno social
  - 3.5. entorno económico
  - 3.6. entorno geográfico
  - 3.7. recursos financieros
  - 3.8. costos
  - 3.9. gastos fijos mensuales
  - 3.10. Definición del capital y aporte de los socios

#### 4. Recursos

- 4.1. recursos materiales
- 4.2. recursos humanos
- 4.3. recursos tecnológicos

#### 5. Objetivo

- 5.1. objetivo general
- 5.2. Objetivos específicos

#### 6. Políticas

- 6.1. Política de calidad
- 6.2. política comercial
- 6.3. Política administrativa
- 6.4. Política financiera
- 6.5. Misión
- 6.6. Visión
- 6.7. Valores organizacionales

#### 7. Organigrama

#### 8. Mercadeo

- 8.1. Estudio de mercado
- 8.2. Dofa
- 8.3. Producto
- 8.4. Precio
- 8.5. Promoción
- 8.6. Plaza

## 9. Comunicación

9.1. Publicidad

9.2. Promoción y ventas

9.3. Ventas personalizada

9.4. Distribución

## 10. Anexo uno (1)

## 11. Anexo dos (2)

11.1. Reglamento interno de trabajo

11.2. Preámbulo

11.3. Requisición de admisión

11.4. Periodo de prueba en el contrato de trabajo

11.5. Trabajadores accidentales o transitorios

11.6. Horario de trabajo

11.7. Días de descanso legalmente obligatorios

11.8. Vacaciones

11.9. Permisos

11.10. Servicios Médicos.

11.11. Descripción de orden

11.12. Orden jerárquico

## 12. Link presentación.

[http://prezi.com/owj2f-ftd96i/?utm\\_campaign=share&utm\\_medium=copy](http://prezi.com/owj2f-ftd96i/?utm_campaign=share&utm_medium=copy)

## **Acta De Constitución**

En Bogotá a los 27 días del mes de febrero del 2014 nos reunimos en la calle 17 con kr 12, con el objeto de constituir la empresa que se llamara BEAUTIFUL ON-LINE, fundador Giovanni Pachón González y socios. Vecinos de la ciudad de Bogotá mayores de edad con capacidades plenas e idóneas para conformar esta sociedad.

De conformidad con lo previsto en los estatutos que rigen a la entidad, se aprobó por unanimidad la designación del cargo como representante legal al Señor: Giovanni Pachón González identificado con cedula No. 80758354.

Además se nombran como Junta Directiva a las siguientes personas:

Giovanni Pachón González

## **Aportes Sociales**

Los constituyentes y/o fundador y socios han manifestado, que para dar un inicio responsable y serio a la entidad que se constituye como BEAUTIFUL ON-LINE han decidido iniciar con un aporte cada uno del 25 %. Sometida a consideración de los constituyentes, la presente acta fue leída y aprobada por unanimidad y en constancia de todo lo anterior se firma por el representante legal y la junta directiva.

---

Representante Legal

Giovanny Pachón

## **Desarrollo contextual de la propuesta**

### **Tipo de empresa según función**

Beautiful'Online, Es la propuesta de una herramienta tecnológica / Aplicación para celulares, con la cual los usuarios pueden acceder a una plataforma virtual, para obtener una serie de respuestas alternativas para elegir un estilo Fashionista, de maquillaje, peinado o estilo, para estar siempre lista ante una propuesta o situación social y en poco tiempo.

De acuerdo a las características que oferta Beautiful'Online , se establece que el tipo de empresa ***es de servicio***. Ya que busca brindar estrategias útiles a sus usuarios, dando así respuesta eficaz a sus necesidades.

### **Propiedad Privada**

Como criterios de conformación de la empresa se establece:

El desarrollo y funcionamiento de la propuesta de empresa Beautiful'Online parte del aporte de particulares – socios. Es decir se proyecta crear una Microempresa con una planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores.

Los socios debemos definir en la escritura pública el tiempo de duración de la empresa y delegar la representación legal y administración en un gerente, quien se guiará por las funciones

establecidas en los estatutos. El capital se representa en cuotas de igual valor que para su cesión, se pueden vender o transferir en las condiciones previstas en la ley o en los respectivos estatutos.

Esta empresa se establecerá como una Sociedad Limitada: la cual se debe constituir mediante escritura pública, quienes responden con sus respectivos aportes, “se puede autorizar la responsabilidad ilimitada y solidaria, para alguno de los socios”.

### **Grupo Emprendedor**

Nuestro grupo emprendedor consta de tres integrantes los cuales son: Giovanni Pachón y socios.

### **Antecedentes Del Proyecto**

Nuestro servicio nace de la idea de agilizar el proceso de embellecimiento de nuestros clientes que podrán ser mujeres hombres y comunidad LGTBI de una manera eficaz y rápida, ya que actualmente el tiempo es un factor muy importante para el desarrollo de cualquier actividad y más aún esta.

### **La idea de negocio**

La idea del negocio está basada en una propuesta en conjunto de los socios, con el objetivo de poder contribuir al bienestar y calidad de vida de los consumidores, debido a la constante agite del ser humano en el día a día, contamos con una solución, donde le ayudamos a salir bien presentado en todas las situaciones ya sea laborales como sociales, para ello contamos

con tecnología de punta, donde mediante nuestra propuesta Beautifull'Online tendrás la posibilidad de verse bien y mejor todos los días.

### **Descripción de la empresa**

La idea del servicio es una herramienta tecnológica con la cual toda persona podrá tener acceso sus gustos, preferencias y recibir propuestas alternativas de maquillaje para estar **“SIEMPRE LISTA ANTE CUALQUIER SITUACIÓN”**.

Nuestra empresa estará conformada por un mínimo de 10 personas, las cuales manejan el desarrollo del software por medio de una página web, en donde los clientes a través de un medio tecnológico ya sea cámara fotográfica o Smartphone, podrán al momento de tomarse su foto ingresarla o subirla a la página web con su nombre de usuario y contraseña puesto que a cada persona se le asignará una plataforma específica donde estará todo su historial.

### **Necesidades que cubre:**

- La falta de tiempo a la hora de querer verse mejor en cualquier momento
- Aprovechar los recursos propios de cada uno de nuestros cliente
- Ahorrar costos de salones de belleza

### **Procesos Maquinaria y Equipo**

Materia prima: la herramienta o aplicación tecnológica, la página WEB, el centro de cómputo (escáner- fax- impresora).

Infraestructura será un local, que funcionará como nuestra oficina adecuada para los socios seremos promotores del servicio.

### **Costos Iniciales**

El capital neto con que cuenta la empresa es de 25'500.000 millones, es nuestro capital inicial. Se planifica sostener el sueldo de 9 personas, arriendo por 3'000.000 mensual con servicios incluidos. Para un total de gastos fijos mensuales de 3'800.000.

Se hace un cálculo de gasto por la compra del dominio de una página web por medio de un Hosting por 1.000.000

Por el pago del diseño y elaboración de la herramienta tecnológica a un Ingeniero, se estima por 3'000.000 millones de pesos.

### **Determinación legal del nombre**

El representante legal de la empresa hizo el procedimiento de ante cámara y comercio de verificar que este nombre no existiera en otra compañía y así poder ser asignarlo como

### **Beautiful'Online**

### **Justificación**

Nosotros decidimos crear este tipo de servicio debido a la gran demanda de usuarios de productos de belleza sin el debido asesoramiento que esto requiere. La falta de tiempo de los

usuarios y las frecuentes situaciones para resaltar la belleza nos llevó a determinar que el asesoramiento de la misma podrían brindarnos una alternativa de negocio innovadora productiva y realmente necesaria en estos tiempos donde la buena presentación de las personas hace la diferencia abriéndonos puertas para una mejor calidad de vida.

### **Entorno Jurídico**

Para ello se requiere:

Como Sociedad Limitada: constituida mediante escritura pública entre mínimo dos socios y máximo veinticinco, quienes responden con sus respectivos aportes, y en algunos casos según el Código de Comercio artículos 354, 355 y 357, se puede autorizar la responsabilidad ilimitada y solidaria, para alguno de los socios.

Los socios debemos definir en la escritura pública el tiempo de duración de la empresa y delegar la representación legal y administración en un gerente, quien se guiará por las funciones establecidas en los estatutos. El capital se representa en cuotas de igual valor que para su cesión, se pueden vender o transferir en las condiciones previstas en la ley o en los respectivos estatutos.

Pasos:

- [Elaborar el documento de constitución de la sociedad](#), por medio de una Minuta de constitución según la [\(Ley 1014 de 2006, Decreto 4463 de 2006\)](#). Establecer quién será el representante legal y acordar los estatutos internos, esto se realizará por medio
- [Diligenciamiento de formularios para formalizar su empresa](#): es necesario diligenciar el Formulario registro único empresarial y social RUES, y los formularios adicionales con otras entidades como RIT e ICA.

Para registrarnos en el [RUT Registro Único Tributario](#), se requiere fotocopia de cédula de ciudadanía del representante legal y el certificado de cámara y comercio.

- [Registro Matrícula Mercantil Cámara de Comercio de Bogotá](#)

Documentos que debe allegar para asignación del NIT:

- Fotocopia de documento de identidad de quién realiza el trámite con exhibición del original, Cuando el trámite se realice mediante poder la persona debe adjuntarlo en original o fotocopia.
- Formulario borrador del Rut (Pre- RUT), el cual debe contener la anotación “Para Trámite en Cámara”.
- Fotocopia de un recibo de servicio público domiciliario (agua, luz, telefónico, gas y otros servicios públicos que se encuentren sujeto a la vigilancia por parte de la Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios) con exhibición del original, que corresponda a la dirección informada en el formulario de Inscripción en el Registro Único Tributario o del Boletín de

Nomenclatura Catastral informando como dirección, correspondiente al año de la inscripción o última declaración o recibo del impuesto predial pagado.

- La dirección comercial debe ser igual en borrador del RUT (Pre- RUT).

### **Entorno Político**

Nuestra empresa pretende acogerse a los beneficios que da el gobierno por crear empresa y así ser beneficiados con las exoneraciones de pagos parafiscales, ya que el gobierno ofrece incentivos tributarios como apoyo a las empresas que generan empleos, favorecen procesos de inclusión laboral y a las empresas que direccionan su hacer a la protección de los recursos naturales.

Con esto pretendemos brindarle al estado la generación de empleos estables, dignos y eficientes.

### **Entorno Social**

Nuestra relación con el entorno social que rodea la empresa, es de carácter pasivo, por lo cual no afectará de manera negativa en su pleno desarrollo. El ambiente que se propone dentro del trabajo busca generar espacio de discusión, análisis, reflexión y oportunidad de construcción de aprendizajes, para así reflejar en la comunidad un ambiente laboral siempre cálido, atento y respetuoso con su entorno.

En Nuestras relaciones personales, prima el respeto, la convivencia, la tolerancia y la solidaridad, se evidencia un clima de comunicación asertiva, seguridad, y trabajo cooperativo, lo cual propicia el desarrollo colectivo de la humanidad.

Nuestra sede estará ubicada en un sector comercial de la localidad los Mártires. Una de las ventajas de nuestra empresa es la no afectación directa en el entorno social o ambiental de la misma. Se proyecta como beneficios para la comunidad, la generación de empleo indirectos con lo cual se refleja el desarrollo de la economía del sector y por ende la promoción de los diferentes recursos que posee la localidad.

El proyecto contará con una diversidad en la población que va a desempeñar la labor de publicidad y distribución del producto. El perfil de los empleados será de acuerdo al potencial laboral y las habilidades que cualquier persona mayor de edad con que cuente la localidad, como principio y prioridad.

### **Entorno Económico**

La inversión económica parte del aporte de los socios: se tendrá en cuenta la proyección de gasto del material para el diseño y ejecución del producto (distribución), el factor de ventas (propagandas) y el material conceptual (ideas e invención).

Se cuenta con un patrimonio de 26 millones aportados por los socios para los manejos administrativos (arriendos – servicios públicos) y de producción (distribución - venta).

### **Entorno Geográfico**

La ubicación de nuestra empresa es establecida estratégicamente por el interés comercial de la localidad los Mártires, ya que nos brinda una excelente ubicación céntrica de fácil accesibilidad a zonas comerciales. A su vez el gobierno nos brinda incentivos tributarios gracias al plan de organización territorial.

Como ejercicio inicial de acercamiento a la idea de nuestro proyecto de empresa, realizamos una encuesta voz a voz, con los estudiantes de la CUN Sede G, con el fin de indagar un porcentaje de aceptación frente a la propuesta de servicio, teniendo como resultado una respuesta positiva de 70 estudiantes encuestados alrededor de 53 mujeres y 12 hombres se mostraron interesados, para un total de 65 respuestas positivas que avalan la idea del proyecto.

### **Recursos Financieros**

El capital neto con que cuenta la empresa es de 26'500.000 millones, es nuestro capital inicial.

Gastos fijos mensuales: 12'290.000

Se hace un cálculo de gasto por la compra del dominio de una página web por medio de un Hosting por 1'000.000.

Por el pago del diseño y elaboración de la herramienta tecnológica a un Ingeniero, se estima por 3'000.000 millones de pesos.

### **COSTOS**

#### **Recursos Fijos**

**Tabla 1**

<b>COSTOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PASIVOS</b>
Maquinaria (2 computadores + Software)	3	\$ 5.000.000,00
Impresoras Multifuncional	1	\$ 800.000,00
Escritorios	2	\$ 450.000,00
Mesa escritorio- sillas 1 x 4	1	\$ 350.000,00
	<b>total</b>	<b>\$ 6.600.000,00</b>

## GASTOS FIJOS MENSUALES

### Personal

Gerente General	2.500.000	1
Subgerente Comercial	1'200.000	1
Asesor de Ventas	1'000.000	1
Asesor de Imagen	1'800.000	1
Secretaria Administrativa	950.000	1
Asistente	950.000	1
Contador externo	1'500.000	1
Ingeniero de Sistemas externo	2'000.000	1
Auxiliar de Sistemas	950.000	1
<b>Total:</b>	<b>10'900.000</b>	

**Tabla II**

IT	Cedula	Nombre	Salario	Aux. Trans	Subtotal	H.T.	Dias	E.P.S	A.F.P	A.R.P	Tot. SS	CAJA	ICBF	SENA	Tot.PF	Prima	Cesantias	In. Cesan.	vacaciones	Tot. PSles	Total
1	1020203341	GERENTE GENERAL	\$ 1.500.000		\$ 1.500.000	8	30	\$ 127.500	\$ 180.000	\$ 7.830	\$ 315.330	\$ 60.000	\$ 45.000	\$ 30.000	\$ 135.000	\$ 124.950	\$ 124.950	\$ 14.994	\$ 62.550	\$ 327.444	\$ 2.277.774
2	1020203341	SUBGERENTE COMERCIAL	\$ 1.200.000	\$ 83.140	\$ 1.283.140	8	30	\$ 102.000	\$ 144.000	\$ 6.264	\$ 252.264	\$ 48.000	\$ 36.000	\$ 24.000	\$ 108.000	\$ 106.886	\$ 106.886	\$ 12.826	\$ 50.040	\$ 276.637	\$ 1.920.041
3	1020203341	ASESOR DE VENTAS	\$ 1.000.000	\$ 83.140	\$ 1.083.140	8	30	\$ 85.000	\$ 120.000	\$ 5.220	\$ 210.220	\$ 40.000	\$ 30.000	\$ 20.000	\$ 90.000	\$ 90.226	\$ 90.226	\$ 10.827	\$ 41.700	\$ 232.978	\$ 1.616.338
4	1020203341	ASESOR DE IMAGEN	\$ 1.800.000		\$ 1.800.000	8	30	\$ 153.000	\$ 216.000	\$ 9.396	\$ 378.396	\$ 72.000	\$ 54.000	\$ 36.000	\$ 162.000	\$ 149.940	\$ 149.940	\$ 17.993	\$ 75.060	\$ 392.933	\$ 2.733.329
5	1020203341	SECRE ADMINISTRATIVA	\$ 950.000	\$ 83.140	\$ 1.033.140	8	30	\$ 80.750	\$ 114.000	\$ 4.959	\$ 199.709	\$ 38.000	\$ 28.500	\$ 19.000	\$ 85.500	\$ 86.061	\$ 86.061	\$ 10.327	\$ 39.615	\$ 222.063	\$ 1.540.412
6	1020203341	ASISTENTE	\$ 950.000	\$ 83.140	\$ 1.033.140	8	30	\$ 80.750	\$ 114.000	\$ 4.959	\$ 199.709	\$ 38.000	\$ 28.500	\$ 19.000	\$ 85.500	\$ 86.061	\$ 86.061	\$ 10.327	\$ 39.615	\$ 222.063	\$ 1.540.412
7	1020203341	CONTADOR EXTERNO	\$ 1.500.000		\$ 1.500.000	8	30	\$ 127.500	\$ 180.000	\$ 7.830	\$ 315.330	\$ 60.000	\$ 45.000	\$ 30.000	\$ 135.000	\$ 124.950	\$ 124.950	\$ 14.994	\$ 62.550	\$ 327.444	\$ 2.277.774
8	1020203341	ING. SISTEMAS EXTERNO	\$ 2.000.000		\$ 2.000.000	8	30	\$ 170.000	\$ 240.000	\$ 10.440	\$ 420.440	\$ 80.000	\$ 60.000	\$ 40.000	\$ 180.000	\$ 166.600	\$ 166.600	\$ 19.992	\$ 83.400	\$ 436.592	\$ 3.037.032
9	1020203341	AUX. SISTEMAS	\$ 950.000	\$ 83.140	\$ 1.033.140	8	30	\$ 80.750	\$ 114.000	\$ 4.959	\$ 199.709	\$ 38.000	\$ 28.500	\$ 19.000	\$ 85.500	\$ 86.061	\$ 86.061	\$ 10.327	\$ 39.615	\$ 222.063	\$ 1.540.412
<b>Total Costo</b>																					<b>\$ 18.483.526</b>
<b>Mes</b>																					<b>\$ 18.483.526</b>

### ***Servicios***

Arriendo oficina	1.000.000	C/ Mes
Papelería	70.000	C/ Mes
Agua	90.000	C/2 Mes
Luz	100.000	C Mes
Telefonía	130.000	
C Mes	<b>Total: 1'390.000</b>	<b>Mensuales</b>

**Tabla III**

Servicios	Periodicidad	Valor
Arriendo oficina	Mes	\$ 1.000.000,00
Papelería	Mes	\$ 70.000,00
Agua	Mes	\$ 90.000,00
Luz	Mes	\$ 100.000,00
Teléfono	Mes	\$ 130.000,00
	<b>Total</b>	<b>\$ 1.390.000,00</b>

### **Total costos y gastos mensuales**

**Tabla IV**

IT.	<b>COSTOS MENSUALES</b>	
1	PASIVOS	\$ 6.600.000
2	PERSONAL	\$ 19.483.526
3	SERVICIOS	\$ 1.390.000
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 27.473.526</b>

## **Definición Del Capital Y Aportes De Los Socios**

*Contexto real de partida:* como fuentes de recursos para el montaje de la empresa Beautiful'Online, se requiere un capital base de 26'500.000 millones de pesos.

Los socios cuentan para iniciar la empresa con un aporte económico cada uno de 8'500.000, para reunir un total de 26'500.000, y este valor se representa en acciones, cada una con un valor de 500.000 mil pesos, para un total de 51 acciones de la empresa Beautiful'Online.

El faltante del dinero (16'000.000 millones), será adquirido mediante un préstamo bancario, el cual se tramitará teniendo en cuenta los protocolos según las entidades bancarias.

Para empresas que van iniciar funciones se requiere adjuntar la siguiente información:

- Presentar la naturaleza del proyecto: se especifica lo que se desea hacer y la especialidad del proyecto.
- Origen y la Justificación: se analiza el por qué se desea hacer, se muestran los instrumentos valorados, en la idea de negocio sobre tendencias del mercado y experiencias similares ventaja competitivas y hasta elementos como estímulos a la inversión que favorezcan el desarrollo del proyecto.
- Objetivos: se observa para que se desea hacer.
- Metas: Se clarifican los resultados esperados.
- Localización y Cobertura: se muestra donde se desea hacer.
- Identificación del proceso y actividades del mismo: se puntualiza cómo se va a hacer y el desarrollo de las actividades más importantes.

- Mercado objetivo: se explica a quien se dirige el esfuerzo a nivel comercial. Cuáles eran sus clientes y características.
- Programación y Cronograma: se detalla el cuándo de cada actividad para el desarrollo de la propuesta.
- Talento humano e historia de los socios: se habla de las personas que van a desarrollar el proyecto. También es el espacio para hablar de los socios, de su experiencia y trayectoria e impacto en el desarrollo a desarrollar.
- Recursos financieros: se enumera con qué recursos se desarrolla el proyecto y su origen.
- Resumen de: *Análisis de mercado; Análisis técnico; Análisis administrativo; Análisis marco legal; otros elementos de intereses*: se observa principalmente los detalles de la investigación de mercados y sus características, la competencia, los elementos diferenciadores, los planes y estrategias comerciales. Además se determina el plan estratégico empresarial. La misión, la visión, objetivos, valores y estructura de operación.  
Se muestra el alcance técnico y tecnológico de los proyectos. Al igual que la naturaleza jurídica del ente a crear, normatividades especiales, licencias, patentes, marcas, derechos franquicias entre otros. Y finalmente:
- Presentar requisitos: certificado de ingresos y retenciones (para empleados y al menos de dos años atrás)
- Certificado o constancia laboral: para empleados indicando antigüedad, tipo de contrato, sueldo, comisiones y cargo.
- Fotocopias de extractos Bancarios: preferiblemente de los últimos tres meses.

- Fotocopia del documento de identidad: ampliada al 150%.
- Fotocopia del RUT: Es la cédula tributaria.

### **Recursos Materiales**

Materia prima: la herramienta o aplicación tecnológica, la página WEB, el centro de cómputo (escáner- fax- impresora).

Infraestructura será un local, que funcionará como nuestra oficina adecuada para los socios seremos promotores del servicio.

### **Recursos Humano**

El ingeniero, los socios, algunos promotores (lanzamiento de la aplicación tecnológica de nuestro servicio).

### **Recursos Tecnológicos**

Página web, diseñada por nuestro ingeniero con tecnología de punta brindando a su vez el servicio y mantenimiento técnico de nuestra herramienta, actualizando sus aplicaciones e innovando con eficacia los servicios propuestos por los socios.

“Se establece como criterio de mejora continua mantener un presupuesto mayor direccionado al mantenimiento y desarrollo tecnológico continuo de la herramienta diseñada.

Para así dar respuesta oportuna, eficaz y eficiente, a los usuarios y lograr mantenernos competitivos siempre en el mercado”.

### **Objetivo General**

Crear un nuevo asesoramiento de belleza que se caracterice por la calidad de nuestros servicios buscando que el cliente sea el objetivo principal realzando su autoestima por medio de un sistema innovador con el cual se sentirán satisfechos en todo momento

### **Objetivos específicos**

- Organizar, planear y llevar a cabo asesoramiento de belleza de calidad para que nuestra compañía crezca y se beneficie brindando satisfacción a los consumidores.
- Promover actividades de capacitación y mejora continua a los diferentes empleados para estar a la vanguardia del mercado.
- Innovar con nuestros asesoramientos exclusivos por medio de una pagina web manteniendo así una imagen de reconocimiento con nuestros clientes.

## **POLITICAS**

### **Política de calidad**

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes, ofreciendo capacitaciones al personal que nos hará acompañamiento en las diferentes asesorías para así brindar un servicio único y exclusivo generando beneficios para la empresa con la efectividad de los sistemas de gestión logrando una mejora continua con eficiencia y eficacia.

### **Política Comercial**

- Asesorías personalizadas
- Demostración gratuita del servicio
- Atender eficazmente las solicitudes del cliente.

### **Política Administrativa**

- Capacitar al personal física e intelectualmente.
- Crear en el personal un sentido de pertenencia por la empresa.
- Brindar un ambiente seguro y agradable para estimular la sana convivencia del equipo de trabajo.
- Ofrecer justa remuneración que compense el buen desempeño del personal.

- Organizar tareas de trabajo de acuerdo a las capacidades y aptitudes demostradas durante la introducción.
- Velar porque se cumplan las políticas de la empresa.
- Establecer un reglamento interno para el manejo personal.
- Entrada personal de oficina de 8:00 a.m. a 5:30 p.m.

### **Política Financiera**

- El 100% de nuestras ventas serán de contado por pago on-line, solo si el cliente cumple con los requisitos establecidos, se le dará crédito.
- Cumplir con los topes establecidos en el presupuesto estimulado al inicio de esta sociedad.
- Se le otorgarán descuentos a nuestros clientes, dependiendo de la oferta del servicio

### **MISIÓN**

Brindar un espacio de asesoramiento de belleza especializado e innovador donde logremos intercambiar saberes con aquellas personas que quieran verse un poco mejor, interactuando con ellos por medio de una página web en donde encontrarán un excelente equipo humano dispuesto a ofrecer la mejor atención para que el cliente disfrute de su asesoría llegando a cumplir con sus expectativas.

### **VISION**

En 5 años lograr el mayor reconocimiento a través de la asesoría virtual en maquillaje destacándose por el excelente servicio al cliente, contando con un excelente portafolio de servicios y con un mayor avance tecnológico sin perder la autenticidad, presentando rentabilidad tanto social como económica, y manteniendo un alto nivel de permanencia y competencia manteniendo un liderazgo en cuanto a nuestro elemento diferenciador que nos identifica.

### **Valores organizacionales**

Honestidad

Respeto

Solidaridad

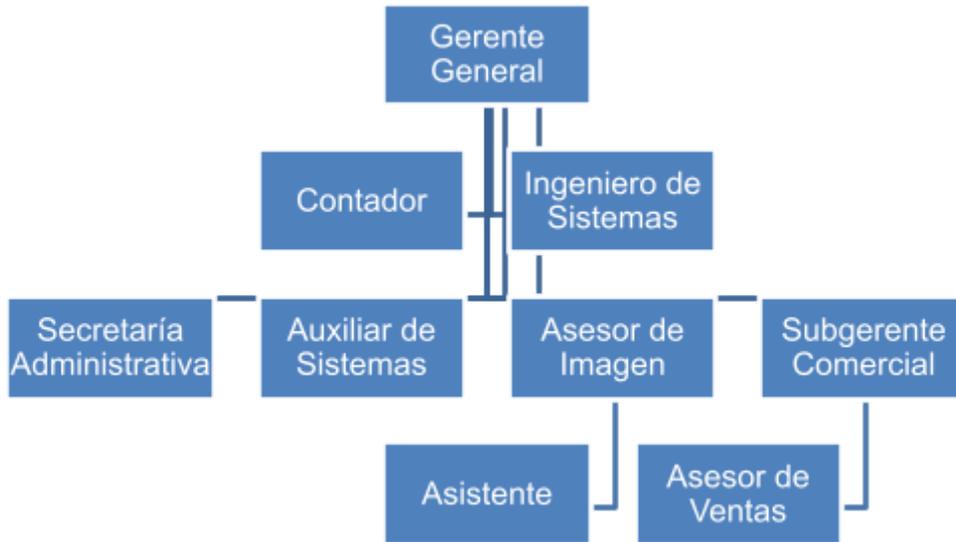
Responsabilidad

Humildad

Perseverancia

Compromiso

### **Organigrama**



## **Mercadeo**

### **Estudio mercado**

Como ejercicio inicial y acercamiento a la idea de nuestro proyecto de empresa realizamos una encuesta voz a voz con estudiantes de la CUN, con el fin de indagar un porcentaje de aceptación frente a la propuesta de servicio teniendo como resultado una respuesta positiva de 100 estudiantes encuestados alrededor de 68 mujeres y 22 hombres los cuales se mostraron interesados para un total de 90 personas que dieron el aval para la propuesta de nuestro proyecto.

ENCUESTA									
<b>Nombre</b>	_____								
<b>Fecha</b>	_____								
<b>Edad</b>	_____								
<b>Ciudad</b>	_____								
1. ¿le gusta sentirse bien vestido?									
a. Si		b. No							
2. ¿Con que frecuencia esta pendiente de la moda?									
a. diario		b. semanal		c. mensual		d. Otro ¿Cuál?			
3. piensa que combina su ropa adecuadarr									
a. si		b. no							
4. ¿combina adecuadamente los accesorio									
a. siempre		b. casi siempre		c. no se					
5. En promedio ¿Cuántas prendas tiene?									
a. 1 a 5		b. 6 a 10		c. 11 o mas					
6. en promedio ¿cuantos accesorios tiene?									
a. 1 a 5		b. 6 a 10		c. 11 o mas					
7. ¿Cuánto pagaría por bajar la aplicación?									
a. \$20,000		b. \$15,000		c. \$25,000					
8. ¿usaría la aplicación en su diario vivir?									
a. si		b. no							
9. ¿recomendaria la aplicación?									
a. si		b. no							

**Público objetivo:**

Establecida estratégicamente por el interés comercial de la localidad los Mártires, personas que oscilen de 17 en adelante, mujeres y hombres LGTBI debido a que son personas a las cuales les gusta estar presentables en todo momento y que gracias a la época la mayoría de personas usan celular o aparatos tecnológicos. De igual forma el sector de los Mártires es un sitio donde viven bastantes mujeres y hombre LGTBI.

**Competidores:**

\* Aplicación Cloth. Dedicada a combinar la ropa

\* Pose. Dedicada a personalizar la ropa.

\* ASAP54. Dedicada a combinar ropa

### **Estrategia:**

El fortalecimiento de la imagen de nuestros clientes es la mayor motivación para establecer la aplicación ya que es una idea innovadora la cual satisface la necesidad de aquellas personas que deseen tener una mejor imagen y estar lista en cualquier momento. Partiendo de ahí se entregaran volantes para generar curiosidad y se dará 10 días para que el cliente que descargue la aplicación pruebe.

Por medio de internet y las redes sociales y creación de página web nos pensamos dar a conocer nuestra aplicación ofreciendo promociones de lanzamiento e información de la empresa.

Estilizar la forma de vestir, arreglarse y enseñar a las personas a combinar sus prendas y accesorios.

### **Diferenciación:**

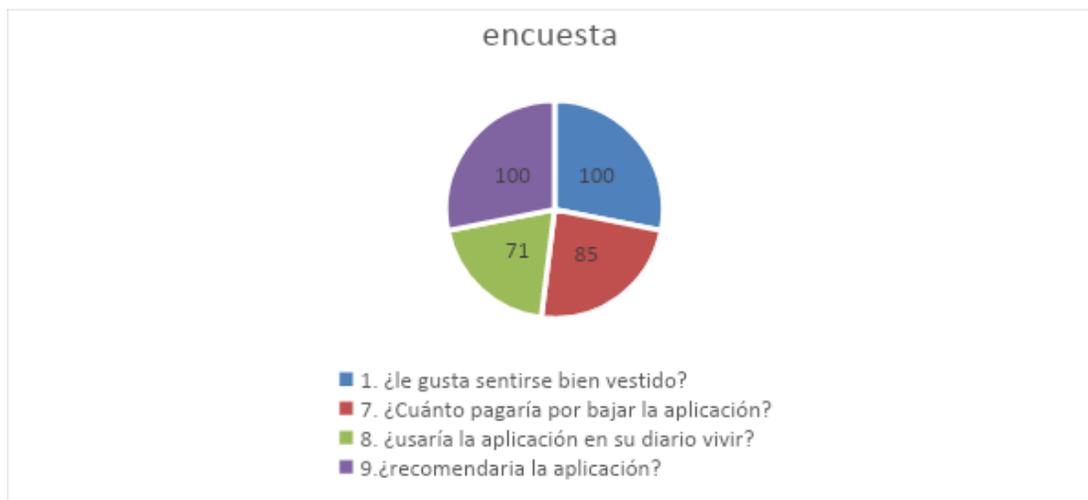
Generar satisfacción a las personas que usen la aplicación ofreciendo incremento en el auto estima y una excelente presentación personal.

Este servicio garantiza que su forma de elegir las prendas y usar los accesorios sea la mejor y más rápido y así no tardara tanto nuestro usuario en estar listos y bien presentados.

## Tabulación relevante

encuesta			población	150
pregunta	si	no	otras preg	otro
1. ¿le gusta sentirse bien vestido?	100	0		
7. ¿Cuánto pagaría por bajar la aplicación?	85	9	6	
8. ¿usaría la aplicación en su diario vivir?	71	29		
9.¿recomendaría la aplicación?	100	0		

## Grafica I



## DOFA

<b>DEBILIDADES</b>	<b>OPORTUNIDADES DE MEJORA</b>	<b>FORTALEZAS</b>	<b>AMENAZAS</b>
Somos un producto nuevo sin reconocimiento aun de	Innovar y conquistar con eficacia	Nuestra propuesta consideramos que es	Que la idea de nuestro

nuestros servicios y su calidad.	un mercado altamente competitivo.	innovadora y de fácil accesibilidad.	servicio sea plagiada.
El asesorar en aspectos de moda, es una temática nueva para los integrantes de nuestra empresa.	Crear Espacios de aprendizaje y capacitación.	El interés y motivación por desarrollar la idea de negocio.	No innovar eficientemente para captar usuarios.

- **PRODUCTO:** nosotros vamos a ofrecer un servicio innovador como lo es la asesoría de belleza por medio de un sistema software manejado a través de una página web el cual podrá ser descargado con aplicaciones que funcionarán en todos los aparatos de tecnología avanzada.
- **PRECIO:** El objetivo de esta estrategia es competir en el mercado con precios accesible a la población pero manteniendo una Armonía entre punto de equilibrio, utilidad y competencia por cada descarga de la aplicación se cobrará \$ 20.000.
- Adicional nuestro punto fuerte en ganancias será la pauta que hagan otras empresas en nuestra página web, llegando a que pauten tanto como lo hacen en las grandes páginas como lo son Facebook o el mismo Whatsapp.
- **PROMOCIÓN:** inicialmente daremos a nuestros clientes por cada vinculación a nuestro servicio una asesoría de nutrición con el fin de lograr un equilibrio entre belleza y salud.

- **PLAZA:** Nuestra herramienta Beautiful'Online, será ofertado en contextos educativos universidades, instituciones y centros de formación profesional cercanas a la CUN inicialmente, debido a que esta población:
- Son adeptos al uso de la tecnología, como herramienta significativa para dar solución específica a sus necesidades de forma concreta, ágil, hábil y oportuna, para facilitar sus vidas.
- Cuentan con la posibilidad adquisitiva para adquirir un dispositivo como el Beautiful'Online, si este les provee satisfacer una necesidad, gusto e interés personal.
- Esta plaza brinda la posibilidad de captar futuros clientes a partir de la voz a voz.

## **COMUNICACIÓN**

### **Publicidad**

Nuestra herramienta *Beautiful'Online* será ofertado en los salones de belleza cercanos al contexto universitarios, centros comerciales y en plataformas Web donde los usuarios ingresan en busca de orientación e información.

### **Promoción y ventas**

Vamos aprovechar los espacios dedicados al entretenimiento de nuestros futuros clientes, es decir propiciar la presentación de la herramienta en contextos sociales y culturales como: conciertos, ferias, reuniones...etc, que nos propicien la generación de aliados comerciales o distribuidores ya establecidos con sus propias páginas Web.

### **Venta personalizada**

Gracias a la naturaleza de nuestro producto logramos realizar ventas de manera directa, sin intermediarios a través de la página Web. Lo cual nos permite tratar a cada uno de nuestros futuros clientes de una forma única, personalizada y con un Plus comercial de atención continua.

### **DISTRIBUCIÓN**

Nuestra Herramienta *Beautiful'Online*, será distribuida de una manera exclusiva teniendo en cuenta que su comercialización requiere de ciertas capacidades tecnológicas de nuestros clientes, tener accesibilidad a “Sistemas Android” para descargar y disfrutar de nuestra Herramienta.

### **Punto de equilibrio**

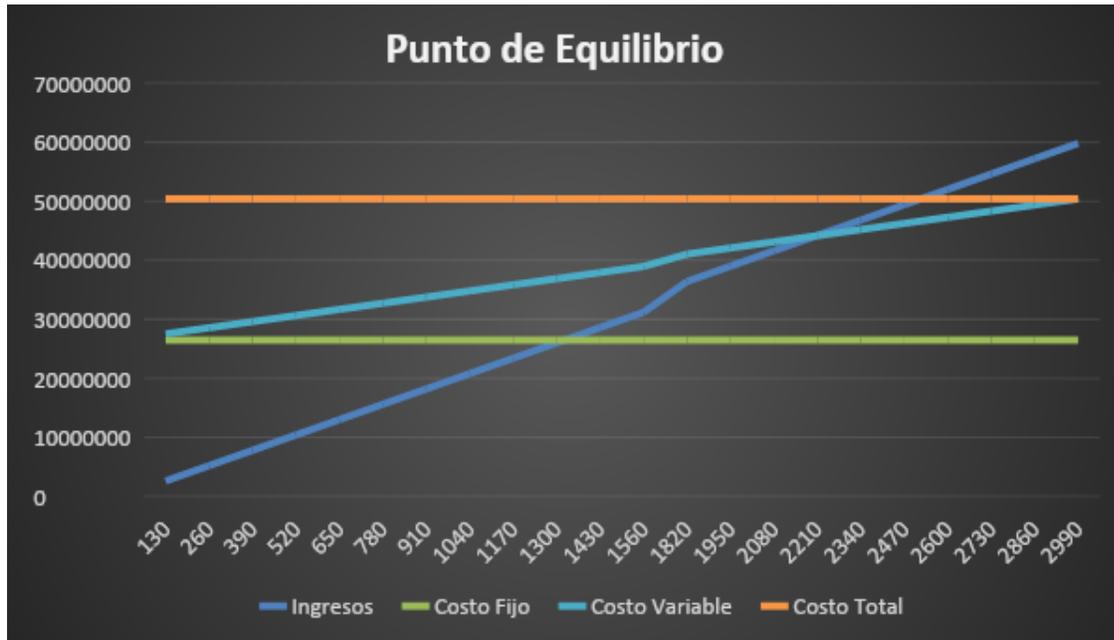
**Tabla V**

		CV =	\$ 8.000					
QE =	C.F	C-F-A =	\$ 317.682.312		\$ 26.473.526	Mes		
	P - CV	P =	\$ 20.000					
							Und. Año	Und. Mes
		QE =	\$ 317.682.312	=	\$ 317.682.312	=	26474	3000
			\$20.000 - \$8.000		\$ 12.000			

Tabla VI

referencia para las unidades y la grafica del punto de equilibrio						130
Unidades	Ingresos	Unidades	Costo Fijo	Unidades	Costo Variable	Costo Total
130	2600000	130	\$ 26.473.526	130	\$ 27.513.526	\$ 50.393.526
260	5200000	260	\$ 26.473.526	260	\$ 28.553.526	\$ 50.393.526
390	7800000	390	\$ 26.473.526	390	\$ 29.593.526	\$ 50.393.526
520	10400000	520	\$ 26.473.526	520	\$ 30.633.526	\$ 50.393.526
650	13000000	650	\$ 26.473.526	650	\$ 31.673.526	\$ 50.393.526
780	15600000	780	\$ 26.473.526	780	\$ 32.713.526	\$ 50.393.526
910	18200000	910	\$ 26.473.526	910	\$ 33.753.526	\$ 50.393.526
1040	20800000	1040	\$ 26.473.526	1040	\$ 34.793.526	\$ 50.393.526
1170	23400000	1170	\$ 26.473.526	1170	\$ 35.833.526	\$ 50.393.526
1300	26000000	1300	\$ 26.473.526	1300	\$ 36.873.526	\$ 50.393.526
1430	28600000	1430	\$ 26.473.526	1430	\$ 37.913.526	\$ 50.393.526
1560	31200000	1560	\$ 26.473.526	1560	\$ 38.953.526	\$ 50.393.526
1820	36400000	1820	\$ 26.473.526	1820	\$ 41.033.526	\$ 50.393.526
1950	39000000	1950	\$ 26.473.526	1950	\$ 42.073.526	\$ 50.393.526
2080	41600000	2080	\$ 26.473.526	2080	\$ 43.113.526	\$ 50.393.526
2210	44200000	2210	\$ 26.473.526	2210	\$ 44.153.526	\$ 50.393.526
2340	46800000	2340	\$ 26.473.526	2340	\$ 45.193.526	\$ 50.393.526
2470	49400000	2470	\$ 26.473.526	2470	\$ 46.233.526	\$ 50.393.526
2600	52000000	2600	\$ 26.473.526	2600	\$ 47.273.526	\$ 50.393.526
2730	54600000	2730	\$ 26.473.526	2730	\$ 48.313.526	\$ 50.393.526
2860	57200000	2860	\$ 26.473.526	2860	\$ 49.353.526	\$ 50.393.526
2990	59800000	2990	\$ 26.473.526	2990	\$ 50.393.526	\$ 50.393.526

**Grafica II**



**ANEXO N° 1**

<b>BEAUTIFUL 'ONLINE</b>
MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES
I. IDENTIFICACIÓN DEL EMPLEO
DENOMINACIÓN: GERENTE GENERAL
DEPENDENCIA: GERENCIA GENERAL
II. RESPONSABILIDAD

FUNCIONES		PRODUCTO
Representar adecuadamente la empresa ante otras entidades	Preparar planes y programas operativos	Lograr abrir nuevos campos de acción en el mercado nacional ayudando con el cumplimiento de las metas de la empresa para lograr la visión que se tiene de la misma.
Realizar las operaciones y celebrar los contratos necesarios para el desarrollo de la misión	Crear y mantener lazos, relaciones públicas, económicas y sociales que beneficien la empresa	
Presentar semestralmente o cada vez que la junta lo requiera, un informe general de la empresa	Controlar, administrar, dirigir, coordinar y plantear todo lo relacionado con la empresa y su buen funcionamiento	
III. PERFIL OCUPACIONAL		
Administrador de Empresas con énfasis en finanzas y relaciones exteriores		

IV. REQUISITOS			
EDUCACIÓN	Título Profesional en Administración de Empresas con énfasis en Finanzas y Relaciones Exteriores		
EXPERIENCIA	Un año como Gerente General o Subgerente Administrativo, o tres años en cargos similares		
<b>BEAUTIFUL 'ONLINE</b>  MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES			
I. IDENTIFICACIÓN DEL EMPLEO  DENOMINACIÓN: SUBGERENTE COMERCIAL  DEPENDENCIA: COMERCIAL  SUPERIOR: GERENTE GENERAL  II. RESPONSABILIDAD   <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <span>FUNCIONES</span> <span>PRODUCTO</span> </div>			
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; padding: 5px;"> Administrar el personal vinculado con el área de mercadeo estableciendo sus funciones y el modo de ejecución </td> <td style="width: 50%; padding: 5px;"> Lograr y superar las metas proyectadas para el área de una manera eficiente para que la empresa obtenga un alto reconocimiento y posicionamiento en el mercado </td> </tr> </table>	Administrar el personal vinculado con el área de mercadeo estableciendo sus funciones y el modo de ejecución	Lograr y superar las metas proyectadas para el área de una manera eficiente para que la empresa obtenga un alto reconocimiento y posicionamiento en el mercado
Administrar el personal vinculado con el área de mercadeo estableciendo sus funciones y el modo de ejecución	Lograr y superar las metas proyectadas para el área de una manera eficiente para que la empresa obtenga un alto reconocimiento y posicionamiento en el mercado		

	Planear las estrategias de comercialización de los productos disponibles	
	Facilitar el desempeño de los asesores de venta para que puedan cumplir sus funciones a cabalidad	
	Controlar que se cumplan las metas propuestas por la empresa y asignadas a esta dependencia	
	Idear alternativas publicitarias que les permitan a los asesores aumentar su productividad	
	Velar por el bienestar de sus subordinados e incentivarlos por su buen desempeño	
III. PERFIL OCUPACIONAL		
Profesional en Comercio o Publicidad y Mercadeo, Administrador de Empresas con énfasis en Mercadeo		
IV. REQUISITOS		



	Tener claros los conceptos relacionados con la actividad económica de la empresa	
	Conocer todo acerca de los productos que la empresa comercializa	
	Anunciar a los clientes las promociones, descuentos e incentivos ocasionales que la empresa dispone	
	Visitar oportunamente a los clientes para mantener buenas relaciones comerciales con ellos	
III. PERFIL OCUPACIONAL		
Conocimientos en Mercadeo con una excelente presentación personal		
IV. REQUISITOS		
EDUCACIÓN	Formación en Mercadeo	
EXPERIENCIA	<p style="text-align: center;">Dos años como Asesor de Ventas en diferentes entidades comerciales y de prestación de servicios</p>	

## **TIR**

Tenemos en este orden de ideas que nuestra tasa de interés de retorno queda plasmada tal como lo muestra la imagen que se representa a continuación, en el cual nos podemos dar cuenta que tenemos un buen porcentaje de viabilidad, si mantenemos las ventas por arriba de las 1400 unidades mensuales, lo que significa que nos puede dar un margen de retorno bien interesante.

<b>Medida</b>	<b>Actual</b>
Tasa Interna de retorno (TIR)	8%
Valor Presente Neto (VPN)	1.701.265
Valor Presente Neto (Ingresos)	1.178.802.02 3
Valor Presente neto (Egresos)	1.168.600.75 8
Relación Beneficio - Costo	1,0

## **ANEXO N° 2**

### **REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO**

#### ***BEAUTIFUL'ONLINE***

#### **PREAMBULO**

El presente es el Reglamento Interno de Trabajo prescrito por la empresa BEAUTIFUL'ONLINE con domicilio principal en Bogotá, y a sus disposiciones quedan sometidos tanto la Empresa como todos sus trabajadores. Este reglamento hace parte de los contratos individuales de trabajo, celebrados o que se celebren con todos los trabajadores, salvo estipulaciones en contrario que sin embargo solo pueden ser favorables al trabajador.

BEAUTIFUL' ONLINE impone a sus servidores el cumplimiento estricto de sus deberes para la justa exigencia de todos sus derechos.

El presente reglamento debidamente aprobado por la División de Relaciones Individuales del Ministerio de la Protección Social, contiene las normas generales, legales y estatutarias que

regulan las relaciones entre la empresa y sus trabajadores, y por consiguiente cualquier modificación, sustitución o derogación de dichas normas, previa aprobación de la entidad antes nombrada, se considerará incorporada en el mismo para los efectos a que haya lugar.

## CAPÍTULO I

### REQUISITOS DE ADMISIÓN

ARTÍCULO 1º: Quien aspire a ingresar como trabajador permanente de BEAUTIFUL ONLINE, deberá formular solicitud por escrito de acuerdo con el modelo que se le suministre para registrarlo como aspirante, y acompañar a su solicitud la siguiente documentación:

1. Cédula de Ciudadanía o Tarjeta de Identidad según el caso.
0. Autorización escrita del inspector de trabajo o, en su defecto, de la Primera autoridad local, a solicitud de los padres y, a falta de éstos, del Defensor de Familia, cuando el aspirante sea un menor de dieciocho (18) años.
0. Certificado expedido por el último empleador.
0. El aspirante deberá someterse a los exámenes que determine BEAUTIFUL ONLINE, para su admisión, con el fin de conocer el estado De salud y su capacidad para su desempeño del cargo.
0. Certificado de antecedentes judiciales.
0. Certificados de Estudios.

## CAPÍTULO II

## PERIODO DE PRUEBA PARA EL CONTRATO DE TRABAJO

ARTÍCULO 2º: La Empresa, una vez admitió el aspirante podrá estipular con él, un período inicial de prueba que tendrá por objeto apreciar por parte de la empresa, las aptitudes del trabajador y por parte de este, las conveniencias de las condiciones de trabajo, podrá someter al aspirante a un período de prueba que no excederá de dos (2) meses, el cual deberá constar por escrito.

ARTÍCULO 3º: Expirado el período de prueba, sin que se haya dado aviso por parte de la Empresa o el trabajador sobre la terminación de la relación laboral, la prestación de servicios que subsista, se entenderá en firme y como admisión definitiva sujeta a las normas generales del contrato de trabajo.

## CAPÍTULO III

### TRABAJADORES ACCIDENTALES O TRANSITORIOS

ARTÍCULO 4º: Son meros trabajadores accidentales o transitorios, los que se ocupen en labores de corta duración no mayor de un mes y de índole distinta a las actividades normales de la empresa. Estos trabajadores tienen derecho, además del salario, al descanso remunerado en dominicales y festivos.

## CAPÍTULO IV

### HORARIO DE TRABAJO

ARTÍCULO 5°: La jornada ordinaria de trabajo para todos aquellos trabajadores que no estén exclusivos de ella será de ocho (8) diarias y de cuarenta y ocho (48) semanales, en tres turnos, de acuerdo con el siguiente horario de Lunes a Viernes.

PARÁGRAFO 1: Los días laborables son: De Lunes a Viernes.

PARÁGRAFO 2: JORNADA ESPECIAL. La empresa y los trabajadores pueden acordar temporal o indefinidamente la organización de turnos de trabajo sucesivos, que permitan operar a la empresa o secciones de la misma sin solución de continuidad durante todos los días de la semana, siempre y cuando el respectivo turno no exceda de seis (6) horas al día treinta y seis (36) a la semana.

En este caso no habrá lugar al recargo nocturno ni al previsto para el trabajo dominical o festivo, el trabajador devengará el salario correspondiente a la jornada ordinaria trabajo, respetando siempre el mínimo legal o convencional y tendrá derecho a un (1) día de descanso remunerado. El empleador no podrá, aun con el consentimiento del trabajador, contratarlo para la ejecución de dos (2) turnos en el mismo día, salvo en labores de supervisión, dirección, confianza o manejo. (Art. 20, literal c, Ley 50 de 1990).

## CAPITULO V

### DIAS DE DESCANSO LEGALMENTE OBLIGATORIOS

ARTICULO 6°: Serán de descanso obligatorio remunerado, los domingos y días de fiesta que sean reconocidos como tales en nuestra legislación laboral.

PARAGRAFO 1: AVISO SOBRE TRABAJO DOMINICAL. Cuando se tratara de trabajos habituales o permanentes en domingo, el empleador debe fijar en lugar público del establecimiento, con anticipación de doce (12) horas pro lo menos, la relación del personal de

trabajadores que por razones del servicio no puede disponer del descanso dominical. En esta relación se incluirán también el día y las horas del descanso compensatorio (Art. 175, CST).

ARTÍCULO 7º: Cuando por motivo de fiesta no determinada en la Ley 51 del 22 de Diciembre de 1983, la empresa suspendieron el trabajo, está obligada a pagarlo como si se hubiera realizado. Está obligado a apagarlo como si se hubiera realizado. No está obligada a pagarlo cuando hubiere mediado convenio expreso para la suspensión o compensación o estuviere prevista en el reglamento, pacto, convención colectiva o fallo arbitral. Este trabajo compensatorio se remunera sin que se entienda como trabajo suplementario o de horas extras.

## CAPÍTULO VI

### VACACIONES REMUNERADAS

ARTÍCULO 8º: Los trabajadores que hubiere prestado sus servicios durante un (1) año tienen derecho a quince (15) días hábiles consecutivos de vacaciones remuneradas (Art. 186, numeral 1, CST.).

ARTÍCULO 9º: La época de vacaciones debe ser señalada por el empleador a más tardar dentro del año siguiente, y ellas deben ser concedidas oficiosamente o a petición del trabajador, sin perjudicar el servicio y la efectividad del descanso. El empleador tiene que dar a conocer al trabajador con quince (15) días de anticipación la fecha en que le concederá las vacaciones (Art. 187, CST.).

ARTÍCULO 10º: Se prohíbe compensar las vacaciones en dinero, pero el Ministerio de la Protección Social puede autorizar que se pague en dinero hasta la mitad de éstas en casos especiales de perjuicio para la economía nacional o la industria. Cuando el contrato termine sin

que el trabajador hubiere disfrutado de vacaciones, la compensación de éstas en dinero procederá por un año cumplido de servicios y proporcionalmente por fracción de año, siempre que esta no sea inferior a tres (3) meses.

## CAPITULO VII

### PERMISOS

ARTÍCULO 13°: La empresa concederá a sus trabajadores para asustarse del trabajo, serán de dos clases: permisos de orden legal y permisos voluntarios.

Permisos Legales: Los trabajadores tendrán derecho y la empresa a conceder permisos temporales necesarios para el ejercicio del derecho al sufragio y para el desempeño de cargos oficiales transitorios de forzosa aceptación, en caso de grave calamidad doméstica debidamente comprobada, para concurrir en su caso al servicio médico correspondiente, para desempeñar comisiones sindicales inherentes a la organización, para cumplir citaciones judiciales.

Permisos Voluntarios: La empresa podrá, sin que ello constituya en ningún caso un derecho a favor de los trabajadores, ni una obligación por la empresa, conceder permisos en casos especiales y hasta por el término de ocho (8) días comunes.

## CAPITULO VIII

SALARIO MÍNIMO, CONVENCIONAL. LUGAR, DÍAS, HORAS DE PAGO Y PERIODOS QUE LO REGULAN

ARTÍCULO 14°: Formas y Libertad de Estipulación.

1. El empleador y el trabajador pueden convenir libremente el salario en sus diversas modalidades como por unidad de tiempo, por obra, o a destajo y por tarea, etc., pero siempre respetando el salario mínimo legal o el fijado en los pactos, convenciones colectivas y fallos arbitrales.

0. No obstante lo dispuesto en los artículos 13, 14, 16, 21, y 340 del código Sustantivo del Trabajo y las normas concordantes con éstas, cuando el trabajador devengue un salario ordinario superior a diez (10) salarios mínimos legales mensuales, valdrá la estipulación escrita de un salario que además de retribuir el trabajo ordinario, compense de antemano el valor de prestaciones, recargos y beneficios tales como el correspondiente al trabajo nocturno, extraordinario o al dominical y festivo, el de primas legales, extralegales, las cesantías y sus intereses, subsidios y suministros en especie; y, en general, las que se incluyan en dicha estipulación, excepto las vacaciones.

En ningún caso el salario integral podrá ser inferior al monto de diez (10) salarios mínimos legales mensuales, más el factor prestacional correspondiente a la empresa que no podrá ser inferior al treinta por ciento (30%) de dicha cuantía.

ARTÍCULO 15° Se denomina jornal el salario estipulado por días y, sueldo el estipulado por período mayores (Art. 138, numeral 1, C.S. T.).

PERIODO DE PAGO: En BEAUTIFUL ONLINE, se pagará quincenalmente.

## CAPITULO IX

### SERVICIOS MÉDICOS, MEDIDAS DE SEGURIDAD, PRIMEROS AUXILIOS EN CASO DE ACCIDENTE DE TRABAJO, NORMAS SOBRE LAS LABORES EN ORDEN A LA MAYOR HIGIENE REGULARIDAD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO

ARTÍCULO 16°: Es obligación del empleador velar por la salud, seguridad e higiene de los trabajadores a su cargo, igualmente, es su obligación garantizar los recursos necesarios para implementar y ejecutar actividades permanentes en riesgos profesionales y ejecución del programa de salud ocupacional con el objeto de velar por la protección integral del trabajador.

ARTÍCULO 17°: Los servicios médicos que adquieran los trabajadores se prestarán por el ISS, EPS, Y ARP, a la cual están afiliados. En caso de no afiliación estarán a cargo del empleador, sin perjuicio de las acciones legales pertinentes.

ARTÍCULO 18°: Todo trabajador, desde el mismo día en que se sienta enfermo, deberá comunicarlo al empleador. A su representante, o a quien haga sus veces, el cual hará lo necesario para que sea examinado por el médico correspondiente, a fin de que certifique si puede continuar o no en el trabajo, y en su caso determine la incapacidad y el tratamiento a que el trabajador deba someterse.

Si este no diere aviso dentro del término indicado, o no sometiera al examen médico que se haya ordenado, su inasistencia al trabajo se tendrá como injustificada para los efectos a que haya lugar, a menos que demuestre que estuvo en absoluta imposibilidad para dar el aviso y someterse al examen en la oportunidad debida. Todo trabajador que sufra un accidente de trabajo está en obligación de dar inmediato aviso al empleador o a su representante.

El empleador no es responsable de la agravación que se presente en las lesiones y perturbaciones, por no haber dado el trabajador este aviso o haberlo demorado sin justa causa( Art. 221 C.S.T.).

ARTICULO 19: Los trabajadores deben someterse a las instrucciones y tratamientos que ordene el médico que los haya examinado, así como a los exámenes y tratamientos preventivos que para todos o algunos de ellos ordena la empresa en determinados casos. El trabajador que sin justa causa se negare a someterse a los exámenes, instrucciones o tratamientos antes indicados, suspenderá el derecho a la prestación económicas por la incapacidad que sobrevenga a consecuencia de esa negativa.( Art. 55 Decreto 1295 de 1994)

PARAGRAFO: El grave incumplimiento por parte del trabajador de las instrucciones, reglamentos y determinaciones de prevención de riesgos, adoptados en forma general o específica, y que se encuentra dentro de los programas de salud ocupacional de la respectiva empresa, que le hayan comunicado por escrito, facultan al empleador para la terminación del vínculo o relación laboral por justa causa, tanto para los trabajadores privados como para los servidores públicos, previa autorización del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, respetando el derecho de defensa (Art. 91 Decreto 1295 de 1994).

ARTÍCULO 20°: En caso de accidente de trabajo, el jefe de la respectiva dependencia, o su representante, ordenará inmediatamente la prestación de los primeros auxilios, la remisión al médico, tomará todas las medidas que se consideren necesarias y suficientes para reducir al mínimo, las consecuencias del accidente, informando el mismo en los términos establecidos en el decreto 1295 de 1994, ante la EPS y la ARP.

ARTÍCULO 21°: En caso de accidente no mortal, el más leve o incidente, el trabajador lo comunicará inmediatamente al empleador, a su representante, o a quien haga sus veces, para que se provea la asistencia médica y tratamiento oportuno según las disposiciones legales vigentes.

ARTÍCULO 22°: En todo caso, en lo referente a los puntos de que trata este capítulo, tanto la empresa como los trabajadores, se someterán a las normas pertinentes de riesgos profesionales del Código Sustantivo del Trabajo. De la misma manera, ambas partes están obligadas a sujetarse al Decreto Ley 1295 de 1994, legislación vigente sobre Sistema General Riesgos Profesionales, de conformidad a los términos estipulados en los preceptos legales pertinentes, y demás normas concordantes y reglamentarias del decreto antes mencionado.

## CAPITULO X

### PRESCRIPCIÓN DE ORDEN

ARTÍCULO 23°: Los trabajadores tienen como deberes los siguientes:

1. Respeto y subordinación a los superiores.
0. Respeto a sus compañeros de trabajo.
0. Procurar completa armonía con sus superiores y compañeros de trabajo en las relaciones personales y en la ejecución de labores;
0. Guardar buena conducta en todo sentido y obrar con espíritu de leal colaboración el orden moral y disciplina general de la empresa;

0. Ejecutar los trabajos que le confien con honradez, buena voluntad y de la mejor manera posible.
0. Hacer las observaciones, reclamos y solicitudes a que haya lugar por conducto del respectivo superior y de manera fundada, comedida y respetuosa;
0. Ser verídico en todo caso.
0. Recibir y aceptar las órdenes, instrucciones y correcciones relacionadas con el trabajo, el orden y la conducta en general, con su verdadera intención, que es en todo caso la de encaminar y perfeccionar los esfuerzos en provecho propio y de la empresa en general.
0. Observar rigurosamente las medidas y precauciones que le indique su respectivo Jefe para el manejo de las máquinas o instrumentos de trabajo.
0. Permanecer durante la jornada en el sitio o lugar en donde debe desempeñar sus labores, siendo prohibido, salvo orden superior, pasar a puesto de trabajo de otros compañeros.

## CAPITULO XI

### ORDEN JERÁRQUICO

ARTÍCULO 24°: Para efectos de autoridad y ordenamiento, BEAUTIFUL

ONLINE Tiene el siguiente orden jerárquico:

SOCIOS

GERENTE

.12. link

[http://prezi.com/owj2f-ftd96i/?utm\\_campaign=share&utm\\_medium=copy](http://prezi.com/owj2f-ftd96i/?utm_campaign=share&utm_medium=copy)