

TRABAJO DE GRADO

MODELO DE RAE

Título

Plan de negocios MERODEO POMPOSO como fuente de ingreso alterna y creación innovadora de bisutería artesanal en la localidad de Engativá

MERODEO POMPOSO business plan as an alternative source of income and innovative creation of artisan jewelry in the town of Engativá

Autor

CIPAGAUTA, María

Publicación

Bogotá, Corporación Universitaria Minuto de Dios- UNIMINUTO U.V.D-, 2020. 79 Páginas.

Unidad Patrocinante

Corporación Universitaria Minuto de Dios (UNIMINUTO), Vicerrectoría Académica U.V.D.

Palabras Claves

Emprendimiento, artesanías aretes, social selling, redes sociales, bisutería, ventas online

Descripción

Evidencias sobre emprendimientos familiares en la categoría bisutería en la ciudad de Bogotá, dan cuenta de la aplicación de conceptos tales como; inversión, organización, ganancias y reinversión. Empresas que acuden a canales de venta directa por medio de tiendas y páginas web, además de hacer uso de las redes sociales para interactuar con los clientes. El presente emprendimiento se fundamenta en la viabilidad financiera de “Merodeo Pomposo”, con objetivo de brindar una posibilidad de ingresos adicionales a mujeres entre 18 y 35 años. Se realizó una investigación de mercado en la localidad de Engativá en la ciudad de Bogotá Colombia, los resultados evidencian las preferencias del grupo objetivo, y la inversión de activos fijos necesarios para dar inicio a la producción, generando una utilidad del 40%, y permitiendo alcanzar el punto de equilibrio en un año.

Fuentes

- Asamblea Nacional Constituyente. (1991, 06 04). Colombia91. In Asamblea Nacional Constituyente, *Constitucion Politica De Colombia*. Retrieved Enero 25, 2020 from Colombia91: <http://pdba.georgetown.edu/Constitutions/Colombia/colombia91.pdf>
- Alcaldía de Bogota . (2012, Diciembre 07). *Bogota.gov.co*. Retrieved Marzo 27, 2020 from Bogota.gov.co: <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/negocios/bogota-emprende-asesoria-gratuita-para-crear-empresa>
- Artesanías de Colombia. (2014). *Artesanías de Colombia*. From Artesanías de Colombia: http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_sector/la-artesania-y-su-clasificacion_82
- Aventaja . (2020, Enero 08). *Aventaja marketing y sales growth*. Retrieved Marzo 23, 2020 from Aventaja marketing y sales growth: <http://blog.aventaja.com/buenas-practicas-social-selling-empresa>
- Branward S.L. (2019). *Branderstand*. Retrieved Febrero 23, 2020 from Branderstand: https://www.branderstand.com/branding-que-es-branding/?cli_action=1582506734.707
- Camara de comercio de Bogotá. (2016). *Camara de comercio de Bogotá*. Retrieved Enero 26, 2020 from Camara de comercio de Bogotá: <https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Normativa-Registros-Publicos/Ley-de-Emprendimiento-Juvenil>
- Castillo Mora, S. L., & Tumbaco Ortiz, G. K. (2015). *Creación De Una Pequeña Empresa Situada En Atacames (Esmeraldas) Para La Fabricación De Joyas Artesanales De Coco Y Concha Perla, Combinada Con Plata Para Exportar Al Mercado Canadiense*. Proyecto De Grado, Universidad De Guayaquil,

- Guayaquil. Retrieved Febrero 01, 2020 From [Http://Repositorio.Ug.Edu.Ec/Bitstream/Redug/10680/1/Tesis%20final%20joyas%20artesanales.Pdf](http://Repositorio.Ug.Edu.Ec/Bitstream/Redug/10680/1/Tesis%20final%20joyas%20artesanales.Pdf)
- Chula tienda Creativa. (2020). *chula tienda creativa*. Retrieved Febrero 19, 2020 from <https://www.chulatiendacreativa.com/>
- Comunities, O. E. (2005). *Manual de oslo* . grupo tragsa.
- DIAN. (2020). *DIAN.gov.co*. Retrieved Febrero 29, 2020 from DIAN.gov.co: <https://www.dian.gov.co/impuestos/reformatributaria/beneficiotributarios/Paginas/Beneficios-Tributarios.aspx>
- Dinero. (2018, Septiembre 13). Bogotá dice adiós a las fábricas y da la bienvenida a los servicios. *Dinero*, p. 13. Retrieved Febrero 29, 2020 from <https://www.dinero.com/edicion-imprensa/pais/articulo/cual-sector-es-mas-importante-para-bogota-servicios-o-industria/261911>
- EDEM. (2014, Julio 15). *Economia3.com*. *Economia 3*, 10. Retrieved Febrero 29, 2020 from *Economia3.com*: <https://economia3.com/2014/07/15/28158-las-4-claves-de-la-psicologia-del-emprendedor/>
- Expoartesanas. (2019). *Expoartesanas*. From Expoartesanas: <https://expoartesanas.com/es/noticia&id=3441>
- Garcia Martinez, L. Y., Martinez Bernal , J. C., & Sierra Samaca, A. F. (2017). *Plan De Negocio Para Creacion De Una Empresa De Diseño, Fabricación*. Proyecto De Grado Especializacion, Universidad Piloto De Colombia , Cundinamarca, Bogota . Retrieved 01 28, 2020 From <Http://Polux.Unipiloto.Edu.Co:8080/00004097.Pdf>
- Hootsuite. (2019, Marzo 12). *blog.hootsuite.com*. Retrieved Febrero 19, 2020 from <https://blog.hootsuite.com/es/social-selling-venta-en-redes-sociales/>
- Mercado libre. (2020, Febrero 20). *Mercado libre.com.co*. From <https://listado.mercadolibre.com.co/aretes-madera>
- Morales Ramirez, H. F., & Martinez Ramirez, F. A. (2013). *Producción Y Comercialización De Joyería Alternativa*. Proyecto De Grado, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Cundinamarca, Bogota. Retrieved Febrero 01, 2020 From <Https://Expeditiorepositorio.Utadeo.Edu.Co/Bitstream/Handle/20.500.12010/1699/T204.Pdf?Sequence=1&Isallowed=Y>
- Oviedo, J. J. (2012). *Plan De Negocio Para La Creación De Una Empresa*. Proyecto De Grado, Universidad Distrital Francisco José De Caldas, Cundinamarca, Bogota. Retrieved Febrero 01, 2020 From <Http://Udistrital.Edu.Co:8080/Documents/138588/3094085/Plan+De+Negocio.pdf>
- Portafolio. (2018, Septiembre 16). Portafolio.co. *Portafolio*, p. 4. Retrieved 02 23, 2020 from Portafolio.co: <https://www.portafolio.co/negocios/que-hay-tras-el-exito-de-los-gigantes-del-e-commerce-521211>
- Viaña Fernandez, L. (2014). *Manual de costos y Presupuestos*. Soledad, atlantico: INSTITUTO TECNOLÓGICO DE SOLEDAD ATLÁNTICO. Retrieved 02 11, 2020

Contenidos

Bogotá como capital es una ciudad que, “concentra 40% de las empresas de la industria creativas del país” (Dinero, 2018, p. 13). Permitiendo la expansión de la economía y como resultado la oportunidad de crear empresa de producir emprendimiento y que los procesos de creatividad sean explorados.

“Para los emprendedores y empresarios interesados en buscar acceso a capital inteligente, la Cámara, que cumple 140 años como aliada de los empresarios, ofrece un portafolio de servicios a la medida del sector productivo, que incluye etapas de diagnóstico de sus necesidades y acompañamiento personalizado a través de formación, asesoría y contacto para negocios” (Camara de Comercio de Bogota, 2018, p. 11).

En este sentido, se hace necesario establecer los posibles riesgos que se van a presentar durante el desarrollo del emprendimiento, y resaltar una característica clave del emprendedor.

Las personas con un ‘locus’ de control interno alto piensan que ellos son capaces de controlar los resultados, por lo que dedicarán más esfuerzo y persistencia hacia los resultados deseados, lo que, a su vez, debería ayudar a iniciar una aventura empresarial y a mantenerla exitosamente (EDEM, 2014, p. 10).

Lo anterior, establece unos criterios de compromiso y creatividad para el actual emprendimiento; teniendo en cuenta que, el producto es común en el mercado y tiene un cliente específico. Lo anterior, genera que la publicidad, creación e impacto ambiental, deben ir de la mano con la innovación para el éxito del negocio.

Conclusiones

El primer año de operación la empresa tiene una rentabilidad en Tasa de Interés de Retorno de 60,87% tenido en cuenta que los aretes hechos de madera se costean de manera estándar, lo que permite que el costo por unidad sea menor en una producción por

volumen. Desde el primer año Merodeo Pomposo genera una utilidad de \$6.201.074. Se establece un precio de \$3000 aretes madera, \$4000 aretes acero, \$5.000 aretes dobles, estando un 40% en promedio por debajo de la competencia, permitiendo una ganancia por cada producto del 50%. La capacidad de la empresa se fortalece en la mano de obra, generando parámetros mínimos de producción diaria.

De acuerdo a la investigación de mercados, se establece el perfil del comprador así: Lucía es una mujer que tiene 25 años, usa aretes a diario, le gustan más los aretes que otros accesorios de bisutería porque la hacen sentirse bella y le fascinan los aretes de madera reutilizada porque es un material resistente, duradero, y se siente responsable contribuyendo a la protección del medio ambiente; adicionalmente, le encanta comprar este tipo de accesorios por Instagram.

En relación con la parte corporativa, se cuenta definen dos áreas (administración y producción), se contará con una persona a cargo del manejo de recursos, supervisión y control, y dos operarias encargadas de la producción. En el área financiera y comercial se contratará un mensajero encargado de la distribución del producto, cuando se necesite presentar impuestos o realizar procesos contables se pagará un contador. La forma de contratación del personal será por obra o labor. Es necesario realizar mejoras en la señalización de los espacios. La compañía se creará como una S.A. aplicando a los requisitos ante la Cámara de Comercio correspondientes al régimen común. El producto es no es una creación nueva; por lo cual, no se patenta. Sin embargo, se hace necesario realizar el registro de la marca Merodeo Pomposo.

La inversión inicial es de 13 millones aproximadamente, donde más del 70% es aportado por los socios, esta inversión corresponde a activos fijos, el restante se asigna a software de diseño y fotografía, los costos para la primera producción, y el personal. La proyección de ventas se hace progresiva cada mes en 20 artículos. Los costos y gastos

fijos del primer año ascienden a \$65.630.082, con unas ventas promedio de \$72.740.000 anuales, la empresa llega a su punto de equilibrio en el primer año con una venta mínima de \$5.200.000 promedio mes, las ventas en el primer año generan un margen de ganancia superior a 6 millones de pesos.