

Proyecto empresarial de expansión y apertura de nuevos mercados



Proyecto Empresarial de Expansión y Apertura de Nuevos Mercados para la Empresa Murcia
Joyeros SAS

Juan Pablo Murcia Castañeda

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Virtual y a Distancia

Sede Bogotá D.C. - Sede Principal

Programa Especialización en Gerencia de Proyectos

julio de 2021

Proyecto empresarial de expansión y apertura de nuevos mercados

Proyecto Empresarial de Expansión y Apertura de Nuevos Mercados para la Empresa Murcia
Joyeros SAS

Juan Pablo Murcia Castañeda

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de Especialista en Gerencia de
Proyectos

Asesor(a)
Mauricio García Alejo, PhD

Corporación Universitaria Minuto de Dios
Rectoría Virtual y a Distancia
Sede Bogotá D.C. - Sede Principal
Programa Especialización en Gerencia de Proyectos
Julio de 2021

Proyecto empresarial de expansión y apertura de nuevos mercados para la empresa
Murcia Joyeros SAS

Dedicatoria

El siguiente proyecto va dedicado a mi esposa porque fue mi compañera y apoyo en todo momento, a mis hijas ya que son mi motor, por quien nos esforzamos para darles el mejor ejemplo, a mis padres por darme las bases y fundamentos para la vida. A mi hermana por sus consejos.

Proyecto empresarial de expansión y apertura de nuevos mercados para la empresa
Murcia Joyeros SAS

Agradecimientos

Doy gracias a Dios por darme sabiduría, guía para lograr las metas las cuales me ha puesto al frente. También doy gracias a la Universidad y al director del proyecto de grado Mauricio García Alejo y a los demás tutores por todos sus aportes y acompañamiento para culminar el proceso que inicio el año anterior. A mi Padre Marco Antonio Murcia por darme todo el conocimiento y la formación en el área de la joyería, trabajo que se nos convirtió en una pasión y gozamos de poder vivir y amar nuestro trabajo. “Si amas lo que haces, nunca será un trabajo” Confucio.

Proyecto empresarial de expansión y apertura de nuevos mercados para la empresa
Murcia Joyeros SAS

Contenido

Lista de tablas	7
Lista de figuras	8
Lista de anexos.....	9
Resumen	10
Abstract.....	11
Introducción.....	12
CAPÍTULO I	14
1 Dimensión del tema de estudio	14
1.1 Problema.....	14
1.1.1 Descripción del problema	14
1.1.2 Formulación del problema.....	17
2 Objetivos	17
2.1 Objetivo General.....	17
2.2 Objetivos específicos	17
3 Justificación y alcance	18
3.1 Justificación.....	18
3.2 Alcance.....	20
4 Revisión de literatura.....	20
4.1 Estado del arte	20
5 Diseño Metodológico.....	21
5.1 Tipo de estudio	21
5.2 Población y muestra.....	23
5.3 Instrumentos.....	24
5.4 Procedimientos	26
6 Estrategias y acciones para lograr los objetivos específicos.....	26
6.1 Identificar los requisitos legales y financieros para ingresar al mercado internacional y realizar las exportaciones de joyería.	26
6.1.1 Estudio legal y administrativos	27

Proyecto empresarial de expansión y apertura de nuevos mercados para la empresa
Murcia Joyeros SAS

6.1.2	Organigrama	27
6.2	Establecer los procesos y actividades necesarias para cumplir con los requisitos indispensables para ingresar al mercado internacional.....	28
6.2.1	Estudio técnico.....	28
6.2.2	Localización del proyecto.....	29
6.2.3	Ingeniería del proyecto	30
6.2.4	Impacto ambiental	33
6.2.5	Evaluación de Impacto social	35
6.3	Realizar el estudio de mercado para identificar la demanda y los productos para satisfacerla.	36
6.3.1	Descripción del bien o servicio.....	36
6.3.2	Análisis de los datos obtenidos.....	37
6.4	Realizar el estudio financiero para identificar punto de equilibrio y valores de la inversión.....	44
6.5	Diseñar estrategias para posicionar la empresa y lograr dar a conocer sus productos en diferentes mercados	49
	Conclusiones	50
	Recomendaciones.....	51
	Referencias.....	52
	Anexos.....	53

Proyecto empresarial de expansión y apertura de nuevos mercados para la empresa
Murcia Joyeros SAS

Lista de tablas

Tabla 1 Diagrama de flujo	33
Tabla 2 Promedio de cantidad de joyas	38
Tabla 3 Promedio peso en gramos oro por joya.....	39
Tabla 4 Proyección de demanda a 10 años	40
Tabla 5 Proyección de cantidad de peso en Oro por joya	41
Tabla 6 Proyección cantidad de Diamantes por joya	42
Tabla 7 Precio de las joyas.....	43
Tabla 8 Aportes en activos fijos con recursos propios y crédito.....	45
Tabla 9 Tabla Tasa de Oportunidad Total	46
Tabla 10 Tabla Valor presente neto y Tasa interna de retorno	46
Tabla 11 Tabla flujo de efectivo anual.....	48

Proyecto empresarial de expansión y apertura de nuevos mercados para la empresa
Murcia Joyeros SAS

Lista de figuras

Ilustración 1 Organigrama	28
Ilustración 2 Mapa de procesos.....	31
Ilustración 3 Matriz Análisis del riesgo	35
Ilustración 4 Tamaño del mercado.....	43

Proyecto empresarial de expansión y apertura de nuevos mercados para la empresa
Murcia Joyeros SAS

Lista de anexos

Anexo 1. Aplicación de la herramienta o método de investigación de mercado

Anexo2. Herramienta plan de empresa en línea CCB

Proyecto empresarial de expansión y apertura de nuevos mercados para la empresa
Murcia Joyeros SAS

Resumen

Murcia Joyeros SAS es una organización legalmente constituida en la ciudad de Bogotá. La sociedad tiene como objeto social principal la fabricación y comercialización de artículos de joyería, partes o subproductos elaborados con metales preciosos.

La propuesta de valor es ayudar a expresar los sentimientos de sus clientes a través de una joya bajo el slogan “Sorprende a los que amas”. No venden únicamente joyas, dan valor a los sentimientos de un esposo a una esposa, de un padre o madre a sus hijos, de un novio a su prometida, de unos abuelos orgullos de sus nietos próximos a graduarse. Con sus joyas quieren demostrar el amor y los mejores sentimientos que tienen las personas buscando sorprender a los que aman.

Con este proyecto se busca ayudar a la organización a crear los planes de mejora los cuales ayudarán a su expansión y a mejorar su posicionamiento. La empresa a pesar de tener muy buen producto y muy buenas relaciones comerciales, no es reconocida en su sector, y tienen varias falencias en marketing o su forma de comunicación. Aunque tienen clientes muy importantes como la multinacional Natura Cosméticos LTDA (empresa con la cual ya están en negociaciones para ingresar al mercado internacional, pero por su tamaño aún no pueden exportar) y Fundación Clínica Shaio. No son reconocidos ni escogidos al momento de buscar joyas en la ciudad. El proyecto ayudará a la organización a buscar nuevos nichos de mercado, ampliar su visión y aumentar sus ingresos.

Palabras clave: Joyería, Oro, Diamantes, Exportación de joyas, joyas.

Proyecto empresarial de expansión y apertura de nuevos mercados para la empresa
Murcia Joyeros SAS

Abstract

Murcia Joyeros SAS is an organization legally constituted in Bogotá city. The company's main corporate purpose is the manufacture and sale of jewelry, parts or by-products made from precious metals.

The value proposition is to help express the feelings of your customers through a jewel under the slogan "Surprise those you love." They don't just sell jewelry, they value the feelings of a husband to a wife, a father or mother to their children, a boyfriend to his fiancée, and proud grandparents of their grandchildren about to graduate. With their jewelry they want to show the love and the best feelings that people have, seeking to surprise those they love.

This project seeks to help the organization create improvement plans which will help its expansion and improve its positioning. Despite having a very good product and very good business relationships, the company is not recognized in its sector, and has several shortcomings in marketing or its way of communication. Although they have very important clients such as the multinational Natura Cosméticos LTDA (a company with which they are already in negotiations to enter the international market, but due to their size they cannot yet export) and Fundación Clínica Shaio. They are not recognized or chosen when looking for jewelry in the city. The project will help the organization to search for new market niches, broaden its vision and increase its income.

Keywords: Jewelry, Gold, Diamonds, Jewels export, Jewels

Introducción

Murcia Joyeros SAS es una organización legalmente constituida en la ciudad de Bogotá. Se registró en la Cámara de Comercio de Bogotá el 7 de abril de 2015. La sociedad tiene como objeto social principal la fabricación y comercialización de artículos de joyería, partes o subproductos elaborados con metales preciosos o con metales comunes revestidos con metales preciosos y otros productos con combinaciones de metales y piedras preciosas y semipreciosas, sintéticas, reconstruidas o de otros materiales.

La joyería inició su historia desde 1985 cuando el Señor Marco Antonio Murcia y Luis Emiro Murcia, buscando nuevos caminos para la familia Murcia, fundan una joyería llamada Murcia & Murcia en el Barrio El Lago de la ciudad de Bogotá. Allí comenzó la tradición familiar que hasta el día de hoy ha pasado de generación en generación. A través del tiempo la mayoría de la familia aprendió este arte que los llevó a convertirse en un grupo de joyeros que ha ido perfeccionando su trabajo a lo largo de los años.

Murcia Joyeros SAS está ubicada en Bogotá en la Localidad de la Candelaria la cual está ubicada en el sector centro-oriental de Bogotá, con una extensión de 183.89 hectáreas según datos del Departamento de Planeación Distrital. La localidad está conformada por los barrios Belén, Las Aguas, Santa Bárbara, La Concordia, Egipto, Centro Administrativo y Catedral. Su población es de 23.615 habitantes permanentes.

La Candelaria es reconocida por el legado arquitectónico de sus calles, además de ser epicentro de hechos y testigo de la historia política colombiana además de ser

considerada como centro histórico, turístico y cultural de la capital.

Con este proyecto se busca ayudar a la organización a crear los planes de mejora los cuales ayudarán a su expansión y a mejorar su posicionamiento. La empresa a pesar de tener muy buen producto y muy buenas relaciones comerciales, no es reconocida en su sector, y tienen varias falencias en marketing o su forma de comunicación. Aunque tienen clientes muy importantes como la multinacional Natura Cosméticos LTDA (empresa con la cual ya están en negociaciones para ingresar al mercado internacional, pero por su tamaño aún no pueden exportar) y Fundación Clínica Shaio. No son reconocidos ni escogidos al momento de buscar joyas en la ciudad. El proyecto ayudará a la organización a buscar nuevos nichos de mercado, ampliar su visión y aumentar sus ingresos.

CAPÍTULO I

1 Dimensión del tema de estudio

1.1 Problema

Murcia Joyeros SAS en su direccionamiento estratégico identifico necesidades que se pueden cubrir con la formulación de un proyecto de expansión. De acuerdo al libro, *Formulación y evaluación de proyectos*, las necesidades detectadas en la formulación de un proyecto deben definir el planteamiento del problema, el cual es la situación a resolver, investigar o intervenir. Es necesario identificar cuáles son las causas o síntomas que presenta la organización para describir el escenario posible al cual se está enfrentando. (Padilla, 2011)

1.1.1 Descripción del problema

Según un estudio de mercado realizado por Procolombia y el Ministerio de Industria y comercio en el año 2018, las características de la industria a la cual pertenece la joyería, es un sector el cual está compuesto principalmente por pequeños establecimientos, comercios y talleres de carácter familiar y se identifica por su alto contenido artesanal. Murcia Joyeros SAS está dentro de esta caracterización, y cumple con los estándares a los cuales se enfoca el sector al desarrollar piezas únicas o a gran escala en diferentes materiales y piedras preciosas o semipreciosas, trabajadas con técnicas ancestrales o con técnicas que han pasado dentro de las familias de generación en generación. Los joyeros ofrecen diferentes joyas hechas a mano ofreciendo su exclusividad a los clientes, aunque con una pieza original, se pueden fabricar joyas a gran escala para ingresar a diferentes mercados. Una de las ventajas competitivas del sector es que los materiales se encuentran en el territorio colombiano y de muy buena calidad, existen

yacimientos de oro, plata platino y piedras preciosas. Por ejemplo, las esmeraldas las cuales tienen el 55% del mercado mundial, además Colombia es reconocida como “el primer productor mundial de esmeraldas, calificadas como las más finas” (Procolombia, Ministerio de industria y comercio, 2018).

Las exportaciones del sector han tenido un incremento anual pero su principal producto son las piedras preciosas, siguiendo la bisutería, (técnica con la cual se elaboran joyas con diferentes materiales y piedras o semillas no preciosas, utilizan diferentes materiales no preciosos), y por último la joyería, la cual no tiene una participación alta en el mercado.

En la ciudad de Bogotá el sector de joyerías tiene diferentes clúster u organizaciones de joyeros en la Cámara de Comercio de Bogotá y en el sector de la candelaria. Estos fueron creados para apoyar el crecimiento de la industria, y ayudar a los pequeños joyeros o comerciantes a crear planes de acción y así atraer más clientes. Se han creado diferentes estrategias la cuales comprendieron ruedas de negocios, participación en ferias empresariales y diferentes actividades en las cuales los joyeros llevaron muestras de sus productos.

Cada una de las joyerías del sector han creado su nombre por medio de diferentes planes de negocio, cada una ha logrado conseguir clientes y por medio del voz a voz aumentan sus ingresos.

Murcia Joyeros SAS igualmente ha conseguido permanecer en el mercado gracias a sus clientes, aunque tienen un buen producto, muy buena atención al cliente y retención de clientes por medio de actividades sencillas, no han logrado posicionarse como una joyería reconocida en el sector. Su estrategia comercial está enfocada en dos de clientes con los cuales obtienen sus ingresos, pero no han dado un paso más adelante para obtener un crecimiento mayor. Su

principal fuente de ingresos en un cliente multinacional llamado Natura Cosméticos la cual depende casi el 90% de sus ingresos. Murcia Joyeros SAS ha crecido gracias a los planes de mejora que tiene la multinacional quien los cataloga como proveedores brindes (Proveedores principales los cuales afectarían directamente a los procesos de la empresa), los cuales incluyen el desarrollo de pequeñas empresas para que se consoliden y no se conviertan en un riesgo para la compañía, sino una oportunidad para mejorar sus procesos y conseguir los productos que necesitan para sus proyectos. Natura Cosméticos tiene un plan de auditoria, con el cual verifican que sus proveedores cumplan con sus requisitos para poder realizar las compras que necesitan para su labor, además ayudan a crecer y fortalecer procesos de cada uno de sus proveedores.

Esto ha llevado a Murcia Joyeros SAS a organizarse hasta tal punto de obtener invitación a licitaciones internacionales, en las cuales se ha presentado con muy buenas opciones de ganarlas, pero no se ha logrado cerrar ninguna negociación por el tamaño de la empresa. Tienen un buen producto, reconocido por su calidad y sus materiales, un precio competitivo al ser fabricantes directos.

Para lograr una exportación de joyas es necesario tener diferentes requisitos legales y financieros los cuales se encuentran en el Memorando No. 3 del Jefe del grupo interno de trabajo exportaciones de la DIAN, y en el Procedimiento para exportación de esmeraldas, joyería y demás piedras preciosas de la Agencia Nacional de Minería documentos anexos; requisitos con los cuales aún no cumple, y debido a esto se han perdido oportunidades claras de llegar a un mercado internacional.

Murcia Joyeros SAS está muy cerca de cumplir diferentes metas, pero para eso es necesario realizar cambios y planes de mejoramiento con los cuales puedan ampliar su mercado y posicionarse como una comercializadora de joyas a nivel mundial.

1.1.2 Formulación del problema

¿Cuáles son los planes y acciones de mejora que deben adoptar los accionistas de Murcia Joyeros SAS que ayudaran a su expansión y para lograr posicionarse en el mercado local de las joyerías, así buscar nuevos nichos de mercado internacional, ampliar su visión y aumentar sus ingresos?

2 Objetivos

Los objetivos de un proyecto son el eje central según (Padilla, 2011) y Murcia Joyeros SAS define sus objetivos con base en su planeación estratégica y la formulación del proyecto con el cual desea cumplir sus metas.

2.1 Objetivo General

✓ Establecer los planes de acción y mejora para la expansión y apertura de nuevos mercados para la empresa Murcia Joyeros SAS.

2.2 Objetivos específicos

✓ Identificar los requisitos legales y financieros para ingresar al mercado internacional y realizar las exportaciones de joyería.

- ✓ Establecer los procesos y actividades necesarias para cumplir con los requisitos indispensables para ingresar al mercado internacional.
- ✓ Realizar el estudio de mercado para identificar la demanda y los productos para satisfacerla.
- ✓ Realizar el estudio financiero para identificar punto de equilibrio y valores de la inversión.
- ✓ Diseñar estrategias para posicionar la empresa y lograr dar a conocer sus productos en diferentes mercados

3 Justificación y alcance

3.1 Justificación

La organización Murcia Joyeros SAS fundada en el año 2015 tiene su centro de operaciones en el centro de la ciudad de Bogotá, a través de su planeación estratégica determina que *“Para el 2024 ampliar las posibilidades de mercado generando una mayor rentabilidad, con la mejora continua de la calidad, mayores beneficios para sus clientes y colaboradores”*. Desde la dirección se tiene como objetivo ampliar nuevos mercados y para esto necesita conocer e investigar cuales son las actividades y requisitos que necesitan para poder expandir y llegar a diferentes países con sus productos.

Natura Cosméticos LTDA como multinacional, tiene entre sus políticas, ayudar a crecer y fortalecer sus proveedores. Al ser proveedores tipo brindes, o de primera categoría Murcia Joyeros SAS debe adoptar practicas sostenibles y búsqueda de la excelencia en la ejecución de productos o servicios. Esto quiere decir que ellos apoyan a

la organización en cuanto a mejoramiento continuo y crecimiento tanto laboral como de cada uno de los colaboradores.

Por estos motivos han dispuesto acciones a Murcia Joyeros SAS, como un plan semilla, han desarrollado la organización para que puedan cumplir con todos los requisitos de los productos que ellos necesitan. Durante los últimos 5 años se han implementado acciones, las cuales han ayudado a establecer un sistema de gestión integrado enfocado a la Calidad, Seguridad y salud en el trabajo y medio ambiente.

Se plantea el problema de investigación ya que existe una oportunidad de apertura de nuevos mercados, especialmente en Chile, Argentina y Perú. Se han realizado contactos con el área de compras para Natura de cada uno de estos países logrando participar en las licitaciones cuando solicitan los productos a los cuales Murcia Joyeros SAS ofrece acá en Colombia. Pero no se ha logrado cerrar la negociación por que aún no se cumplen todos los requisitos legales para una exportación efectiva.

De acuerdo con los objetivos planteados se busca que la investigación ayude a definir cuáles son los planes de acción que se deben tomar para llegar a cumplir con la visión de la organización de expansión y apertura de nuevos mercados.

Al cumplir con los objetivos de la investigación se logrará impactar positivamente a la organización y sus colaboradores. Existe la posibilidad de aumentar los ingresos de la organización y se puede generar más empleo, con lo cual ayudará a los colaboradores a crecer tanto personalmente como laboralmente.

3.2 Alcance

El alcance del proyecto está delimitado a la investigación de acuerdos comerciales, requisitos legales y financieros para la exportación de Joyería entre Colombia, Chile, Argentina y Perú. Y análisis de estrategias para posicionamiento y apertura de nuevos mercados. Se realizará la investigación en la ciudad de Bogotá DC en el año 2021 a marzo 2022, con los recursos aprobados por la dirección de la organización en el momento de su presupuesto anual, con apoyo de los entes de control especiales para el acompañamiento de comercio internacional.

4 Revisión de literatura

4.1 Estado del arte

El mercado de la exportación de joyas en Colombia ha sido estudiado por parte del ministerio de industria y comercio y su entidad Procolombia. En el año 2018 realizaron un estudio de mercado dando como resultado un documento llamado “Manual de joyería y bisutería 2018”. En este documento dan la información recopilada de Acuerdos comerciales, proceso de exportación, procedimientos y trámites de exportación, logística de exportación, tendencias y oportunidades identificadas para el sector y los servicios que presta Procolombia como entidad que ayuda a las empresas en temas de comercio exterior. Basados en la información que da directamente el gobierno a través de sus entidades, la organización ya tiene una buena base para iniciar su investigación y dar forma legal a este proyecto. Además, la Cámara de Comercio de Bogotá también realiza un acompañamiento y una evaluación de la empresa para identificar como se encuentra la empresa antes de internacionalizarse.

Otro estudio acerca del tema de estudio es el realizado en la Pontificia Universidad Javeriana en una tesis llamada “Plan de exportación de joyería colombiana al mercado de Estados Unidos” aunque esta segmentada a otro país, también nos sirve de base de investigación ya que investiga el sector y da otra visión del mercado. (Carrascal, 2009)

Analdex (Asociación Nacional de Comercio Exterior) publica un Memorando No.3 de la Dian donde se da un concepto con el cual se presenta el “Procedimiento para la Exportación de Joyas, Oro, Esmeraldas y demás Piedras Preciosas, así como sus derivados”. Donde explica paso a paso como exportar Joyas. (Jimenez, 2016)

De acuerdo con los textos, hay un potencial para la exportación de joyería en el país, pero dada la contingencia de salud pública estas proyecciones quedaron en la incertidumbre. La economía se recuperará más lento de lo que se esperaba. Pero igual las oportunidades de mercado identificadas siguen en pie. La organización se puede preparar para el nuevo reto de expandir y apertura de nuevos mercados, los estudios se encuentran vigentes y se pueden adoptar los procedimientos y actividades a Murcia Joyeros SAS. Con el proyecto que se está realizando se puede identificar el paso a seguir para cumplir todos los requisitos legales con los cuales se debe cumplir para realizar una exportación y así llegar a nuevos mercados.

5 Diseño Metodológico

5.1 Tipo de estudio

Se realiza una investigación cualitativa con la cual se busca obtener los datos más cercanos a la demanda de los productos. Esta investigación se realiza con base a las licitaciones anteriores donde se tiene la cantidad de joyas solicitadas por cada uno de los países. También se

tiene en cuenta las características de cada uno de los productos para identificar el tamaño del proyecto junto con los pesos de los materiales, la cantidad de piedras preciosas y la maquinaria necesaria para elaborar las joyas. Esta investigación tiene en cuenta el valor de venta y el presupuesto anual.

El alcance del proyecto es de tipo descriptivo, se busca describir e identificar con los datos obtenidos en las licitaciones anteriores la demanda de los siguientes años. Al tener los datos anuales de la fuente principal se pueden realizar el estudio y hacer proyecciones de las cantidades demandadas, podemos realizar la viabilidad del proyecto en cuanto a cantidad de materiales, valores de materiales, tamaño del proyecto y estudio financiero.

Para la investigación de mercados Murcia Joyeros SAS utiliza la Investigación Aplicada ya que permite analizar la situación específica de la empresa. (Bernal, 2016)

La organización desea conocer la oferta y la demanda de los productos que se deben elaborar para los eventos que realizan las Multinacionales anualmente. Y la investigación enfocada a recopilar esta información nos da la primera idea de si es posible continuar con el proyecto.

Para esto se selecciona el diseño de una investigación de seguimiento que va a facilitar el manejo de la información que ya tiene la organización de acuerdo con su experiencia en el sector y la información de las licitaciones anteriores. Se usan datos de fuente primaria de acuerdo con la observación. Se utiliza el método de observación que consiste en el reconocimiento y registro sistemático del comportamiento de la Multinacional en cuanto a licitaciones anteriores sin comunicarse con ellos. Se realiza una observación estructurada ya que se tiene claro la necesidad de información y los objetivos de la investigación, y se tiene la información de primera mano.

5.2 Población y muestra

La organización Murcia Joyeros SAS en su experiencia como proveedores de joyas para diferentes Joyerías en la ciudad de Bogotá. Identifico un nuevo nicho de mercado que son las empresas. Organizaciones que tienen como modelo reconocer el trabajo de sus colaboradores por medio de diferentes obsequios o reconocimientos por su labor.

Existen Multinacionales las cuales, en sus eventos de Marketing para afianzar las relaciones entre sus consultoras, gerentes y demás colaboradores, realizan eventos de reconocimiento y resaltan el compromiso y los logros obtenidos en los diferentes períodos. Estas empresas realizan sus eventos en diferentes fechas especiales, tienen ya un cronograma y un catálogo de reconocimientos con sus fichas técnicas específicas.

Estas Multinacionales tienen una demanda de joyas anual en cada uno de los países donde tiene representación. Se encuentran en países de Sur América y Centro América. Pero los países donde se quiere segmentar son Chile, Argentina y Perú. Actualmente la demanda que es cubierta por Murcia Joyeros SAS es Colombia, y gracias a su buen producto, buenas relaciones y su ventaja competitiva, tiene la oportunidad de ampliar su mercado hacia Chile y Argentina.

Cada uno de los países tiene una demanda que asciende a los \$60.000 dólares, en total por cada país tiene un promedio de 35 joyas. Cantidades repartidas entre los productos antes mencionados. Si se suman todos los países, da un promedio anual de 140 joyas las cuales Murcia Joyeros SAS está en la capacidad de cubrir la demanda, además tiene la capacidad instalada para la producción de joyas al por mayor, y estas cantidades están dentro de sus posibilidades de producción.

Murcia Joyeros SAS gracias a su trayectoria ya es reconocida como proveedor de algunas

empresas y tienen acceso a estas fichas técnicas y a sus eventos.

Se utiliza un muestreo por juicio. Es un tipo de muestra no probabilística, donde los elementos se seleccionan de forma intencional, porque simplemente se considera que sirven a los objetivos del estudio. El inconveniente es que los elementos que hacen parte de la muestra se escogen no porque sean representativos sino porque aportan información que necesitan los investigadores. (Bernal, 2016)

5.3 Instrumentos

La herramienta seleccionada es un Formulario.

El siguiente es el formato aplicado para identificar la demanda del estudio de mercado.

<i>Estudio de mercado para conocer la demanda de las colecciones en Suramérica.</i>	
<i>Nombre Empresa:</i>	
<i>País:</i>	
<i>Contacto:</i>	
<i>Año:</i>	
<i>Colección:</i>	
<i>Solicitud joyas:</i>	
<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>
<i>Pulsera</i>	
<i>Collar</i>	
<i>Aretes</i>	

Anillo

Brazalete

Valor presupuestado:

0 a \$10.000 dólares: _____

\$10.001 a \$50.000 dólares: _____

\$50.001 a \$100.000 dólares: _____

Especificaciones técnicas:

Material

Oro: _____

Plata: _____

Piedras Preciosas

Diamantes: _____

Esmeraldas: _____

Zafiros: _____

Peso por joya:

Pulsera: _____

Collar: _____

Aretes: _____

Anillo: _____

Brazalete: _____

Proceso de elaboración: _____

Los resultados se encuentran en el anexo, *“Aplicación de la herramienta o método de investigación de mercado”*

5.4 Procedimientos

Se aplica el formulario recopilando la información de los años anteriores. Se solicita la información a la organización donde realizaron los contactos y las cotizaciones por sucursal, país, se diligencia cada formulario *“Estudio de mercado para conocer la demanda de las colecciones en Suramérica”*. La información se encuentra en el anexo *“Aplicación de la herramienta o método de investigación de mercado”* y se realiza el análisis de la información.

6 Estrategias y acciones para lograr los objetivos específicos

6.1 Identificar los requisitos legales y financieros para ingresar al mercado internacional y realizar las exportaciones de joyería.

Se realizará una investigación donde se establecerán todos los procedimientos, manuales y actividades necesarias para identificar y realizar los trámites legales y administrativos con los cuales la organización Murcia Joyeros SAS se debe preparar para cumplir con los requisitos y normativas vigentes para la exportación de Joyería.

6.1.1 Estudio legal y administrativos

Murcia Joyeros SAS es una organización con sociedad por acciones simplificada, se optó por este tipo de sociedad por sus beneficios. Primero por su simplicidad en trámites administrativos, se inscribe con un documento público en el año 2015 ante la cámara de comercio de Bogotá, con esto se disminuyen costos en la inscripción. Se tiene limitación en la responsabilidad, en este caso solo tiene un socio inscrito y es el representante legal. Tiene toda la responsabilidad de la organización.

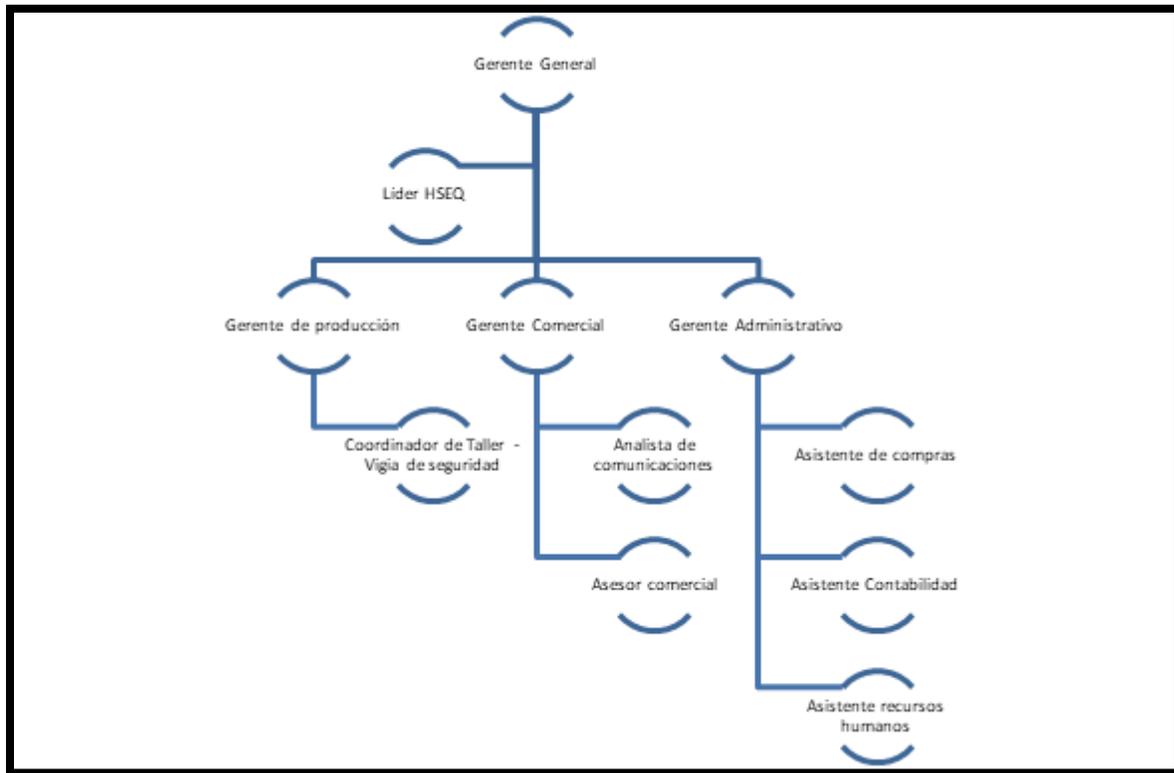
Otro beneficio importante es la autonomía para estipular las normas que se ajustaron más al tipo de empresa. La estructura flexible del capital, una SAS no exige monto mínimo para el capital pagado.

Y por último los beneficios tributarios y leyes que apoyan el primer empleo, existen porcentajes de descuento o valore a pagar en los primeros años, donde hay flexibilidad en los pagos de matrícula mercantil, parafiscales e impuestos de renta.

6.1.2 Organigrama

Ilustración 1

Organigrama



Fuente Propia.

Ilustración 1 Organigrama

6.2 Establecer los procesos y actividades necesarias para cumplir con los requisitos indispensables para ingresar al mercado internacional.

De acuerdo a la investigación se crearán los procedimientos, tareas y responsables de acuerdo a las actividades por desarrollar. Se formulan las etapas del proyecto, sus hitos y actividades con su tiempo de ejecución, para cumplir con la normatividad para la exportación de joyas.

6.2.1 Estudio técnico

El tamaño del proyecto es identificar la capacidad instalada de producción, esta capacidad está dada por el estudio de mercado al obtener la información de la cantidad factible de ser

demandada. En el estudio de mercado identificamos que para la colección Marcos de carrera se tiene una demanda en Suramérica de 140 piezas anuales en Oro 18kt y diamantes, lo cual nos indica que se debe tener una capacidad instalada mayor de las piezas demandas.

Natura Cosméticos es una Multinacional fabricante de cosméticos y de productos de higiene y belleza líder en el sector, la compañía tiene más de 7 mil empleados que desempeñan su labor en países como Brasil, Chile, México, Perú, Colombia y Francia. El modelo de negocio es de venta directa por medio de consultoras, el número de consultoras se aproxima a 1,5 millones entre todos los países. La multinacional da reconocimientos a las consultoras que cumplen metas y logran los objetivos. Los productos que dan como reconocimientos en diferentes eventos que realizan al año son joyas, demanda que es cubierta en cada País por diferentes proveedores, previamente escogidos y que deben estar certificados por medio de las auditorías realizadas por la multinacional. Las Joyas a las cuales se enfoca el proyecto son de la Colección Marcos de Carrera, el presupuesto para estos productos equivale a un promedio por país de \$50.000 a \$100.000 dólares anuales.

6.2.2 Localización del proyecto

Murcia Joyeros SAS se encuentra en una oficina taller en la ciudad de Bogotá en la Localidad de la Candelaria la cual está ubicada en el sector centro-oriental de Bogotá, con una extensión de 183.89 hectáreas según datos del Departamento de Planeación Distrital. La localidad está conformada por los barrios Belén, Las Aguas, Santa Bárbara, La Concordia, Egipto, Centro Administrativo y Catedral. Su población es de 23.615 habitantes permanentes.

La Candelaria es reconocida por el legado arquitectónico de sus calles, además de ser epicentro de hechos y testigo de la historia política colombiana además de ser considerada como

centro histórico, turístico y cultural de la capital. En este sector se encuentra el sector de las joyerías, tienen diferentes clúster u organizaciones de diferentes joyeros en la Cámara de Comercio de Bogotá. Estos fueron creados para apoyar el crecimiento de la industria, y ayudar a los pequeños joyeros o comerciantes a crear planes de acción y así atraer más clientes. Se han creado diferentes estrategias la cuales comprendieron ruedas de negocios, participación en ferias empresariales y diferentes actividades en las cuales los joyeros llevaron muestras de sus productos. Al estar ubicada en el sector de las joyerías es muy fácil obtener todos los insumos y materiales necesarios para el proyecto.

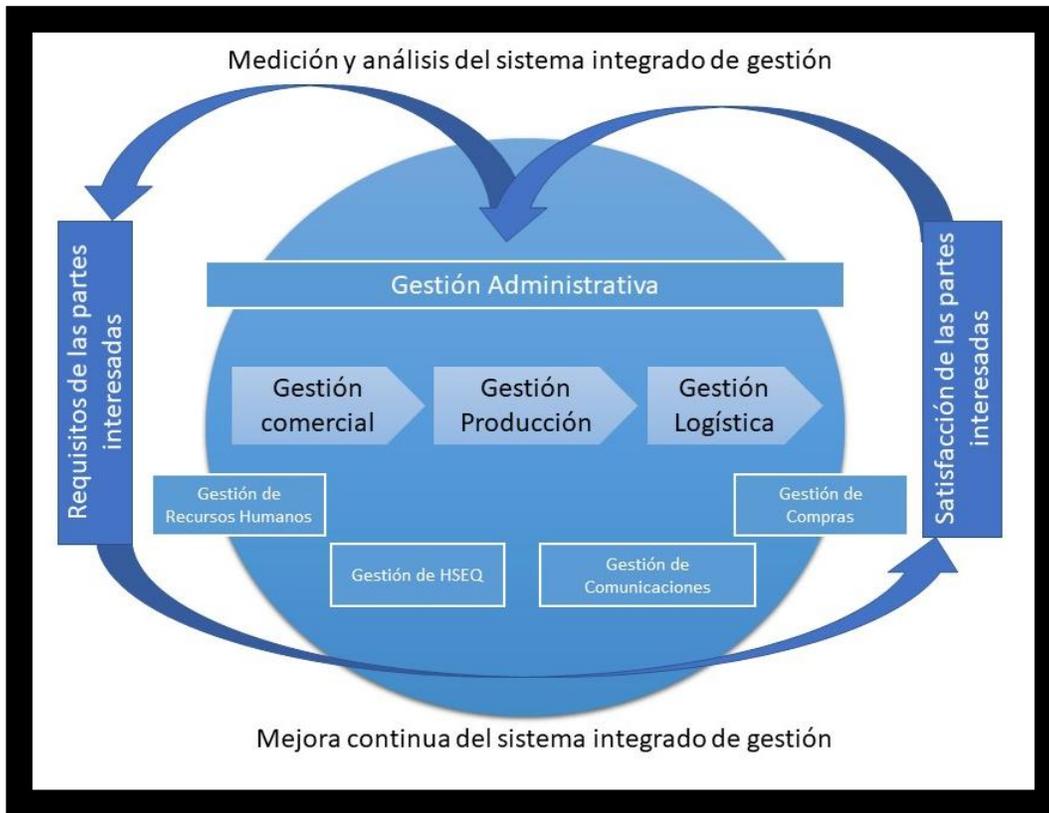
Al estar en Colombia se tiene la oportunidad de exportar a los diferentes países de Suramérica gracias a los tratados de libre comercio que se tienen con los diferentes países de la región.

6.2.3 Ingeniería del proyecto

Para la ingeniería del proyecto se plantean los procesos de la organización Murcia Joyeros SAS de los cuales se pueden observar en la siguiente ilustración:

Ilustración 2

Mapa de procesos



Fuente Propia.

Ilustración 2 Mapa de procesos

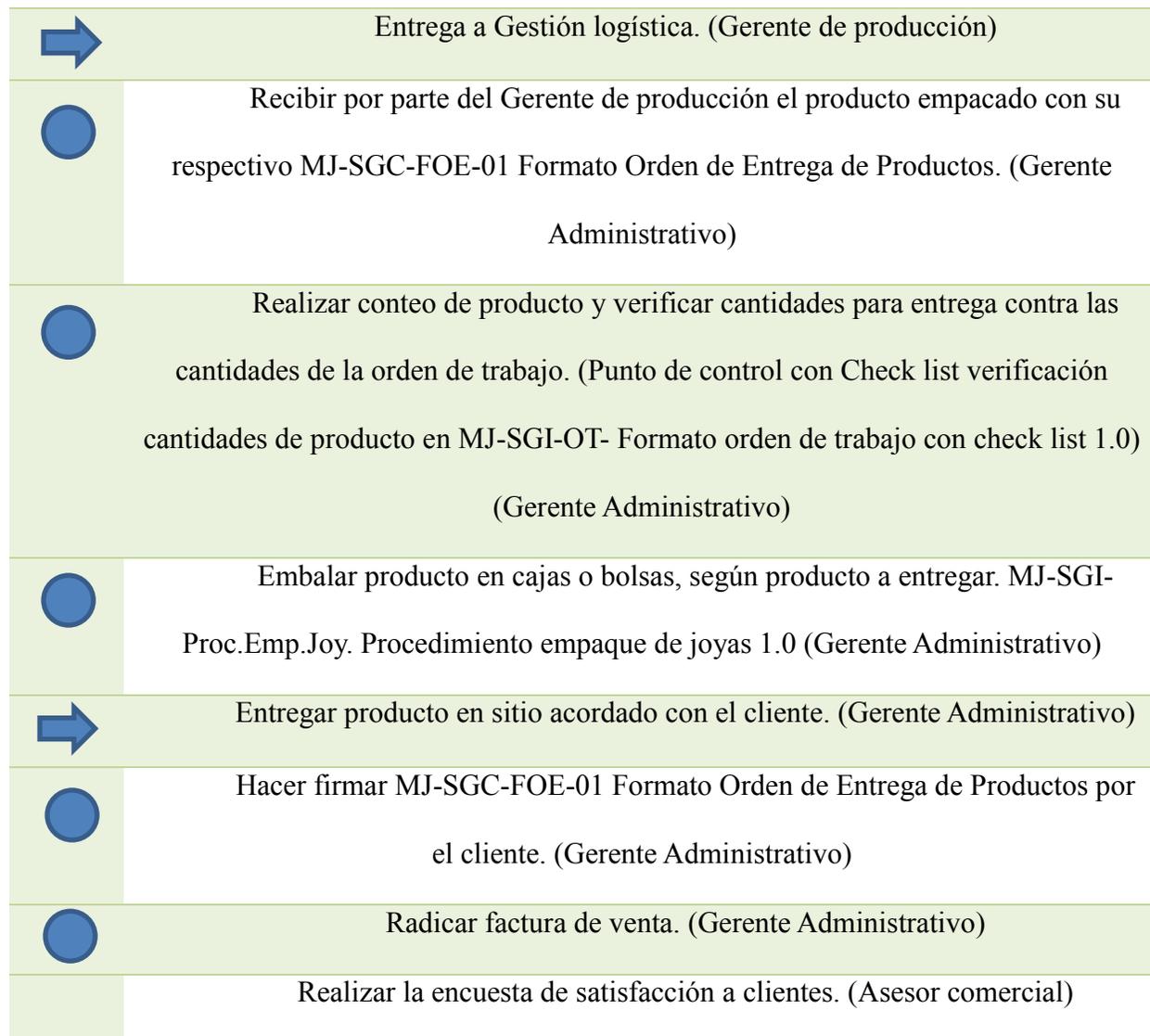
Las actividades que se deben seguir para la producción del proyecto se pueden identificar en el siguiente diagrama de flujo:

Tabla 1

Diagrama de flujo

	Recibir la requisición de los clientes, por medio de correo electrónico, visita en la oficina, o por teléfono. (Cualquier contacto directo con el cliente) (Asesor
---	--

	comercial)
	Recibir los costos de parte del asistente de compras y elaborar los costos de producción e identificar el precio de venta. (Punto de control con Matriz de Costos) (Gerente de producción)
	Realizar la cotización en Formato Cotización de Productos (Asesor comercial)
	Si es aprobada la cotización elaborar la Orden de trabajo y entregarla al Gerente de producción. (Asesor comercial)
	Planear producción según MJ-SGI-OT- Formato orden de trabajo con check list 1.0. (Gerente de producción)
	Verificar materiales e insumos (Gerente de producción)
	Solicitud de compra de materiales e insumos a Gestión de compras según MJ-SGI-OT- Formato orden de trabajo con check list 1.0 (Gerente de producción)
	Recibir y verificar calidad de materiales (Punto de control con Check List de materiales en MJ-SGI-OT- Formato orden de trabajo con check list 1.0) (Gerente de producción)
	Entregar materiales a Coordinador de taller (Gerente de producción)
	Elaboración de producto (Coordinador de taller)
	Verificación de calidad de producto (Punto de control con Check List de calidad) (Gerente de producción)
	Empaque de producto MJ-SGI-Proc.Emp.Joy. Procedimiento empaque de joyas 1.0 (Coordinador de taller)



Fuente Propia.

Tabla 1 Diagrama de flujo

6.2.4 Impacto ambiental

La identificación y evaluación de impactos y riesgos ambientales es el proceso en el que se describe y se valoran los impactos ambientales generados por las actividades realizadas en el proceso, gracias a este análisis los posibles impactos resultantes, serán tomados como base para

proponer y diseñar las respectivas medidas de manejo orientadas a optimizar las actividades de la joyería para de esta forma disminuir su incidencia sobre el medio ambiente. Se encuentran en la Matriz De Aspectos e Impactos Ambientales.

6.2.4.1 Identificación de Impactos Ambientales

De acuerdo con el análisis realizado en la matriz de aspectos e impactos los impactos que más se generan dentro del proceso son:

- Generación de residuos sólidos reciclables y no reciclables
- Generación mínima de residuos peligrosos
- Consumo de energía
- Consumo y contaminación de agua
- Generación de emisiones de benceno, metano

6.2.4.2 Evaluación de Riesgos e Impactos Ambientales

De acuerdo con el análisis realizado en la matriz de aspectos e impactos ambientales y teniendo en cuenta los impactos que genera el proceso productivo, se puede decir que los más significativos (aunque son mínimos) son los que involucran emisiones atmosféricas alusivas al proceso de fundición con soplete a gasolina, uso de hornos para el proceso de casting, generación de residuos peligrosos, reciclables y ordinarios y consumo constante de energía.

6.2.5 Evaluación de Impacto social

El impacto social del proyecto esta impactado directamente a la estabilidad laboral de los colaboradores y partes interesadas del proyecto. Se busca generar empleo con contratos directos y con pago de parafiscales de acuerdo al cargo.

Ilustración 3

Matriz de análisis del riesgo

MATRIZ DE ANÁLISIS DEL RIESGO			
Desarrollen la siguiente matriz de análisis aplicada al proyecto que han formulado y evaluado a lo largo del curso.			
	Marque X si el riesgo aplica	Justifique la decisión de tener o no en cuenta el riesgo en el proyecto.	Genere estrategias y acciones para mitigar el riesgo o proteger el proyecto.
Riesgos Naturales	X	Desastres Naturales	Elaborar un manual o Plan de emergencia
Riesgos tecnológicos	X	Tecnologías nuevas	Manuales y procedimientos de la elaboración de joyas actualizados.
Riesgos antrópicos	X	Contaminación de afluentes	Procedimiento Manejo de químicos, entrega de cartilla sobre factores de riesgo, Manual ambiental manejo de residuos.
Riesgos financieros y no financieros	X	Evaluación de presupuesto, manejo de financiación del proyecto.	Planeación estratégica, manejo financiero del proyecto.
Riesgos dinámicos	X	Accidentes laborales	Programa de pausas activas, y entrega de cartilla sobre factores de riesgo
Riesgos estáticos	X	Accidentes laborales	Programa de pausas activas, y entrega de cartilla sobre factores de riesgo
Riesgos políticos	X	Aplica ambiente externo, políticas o leyes que apliquen al proyecto.	Verificación anual de Comprensión de la organización y su contexto.

Fuente Propia.

Ilustración 3 Matriz Análisis del riesgo

6.3 Realizar el estudio de mercado para identificar la demanda y los productos para satisfacerla.

El estudio de mercado se realizó con base en la información de las licitaciones en las cuales se ha participado en años anteriores, esta nos indica la cantidad de joyas y el peso en gramos de oro y la cantidad de diamantes que se necesitan para cubrir la demanda del proyecto. La información del estudio de mercado se encuentra en los anexos del proyecto.

6.3.1 Descripción del bien o servicio

Murcia Joyeros SAS fabrican y comercializan artículos de joyería, partes o subproductos elaborados con metales preciosos o con metales comunes revestidos con metales preciosos y otros productos con combinaciones de metales y piedras preciosas y semipreciosas, sintéticas, reconstruidas o de otros materiales.

Según la investigación adelantada la demanda de estos dos países se enfoca en 5 productos en especial, colección para eventos anuales que incluye los siguientes productos:

✓ **Pulsera:** Pulsera elaborada en Oro 18 kilates tejido tipo espina de pescado, con incrustación de 12 diamantes con peso de 0,12cts, técnica de engaste tipo pave, broche tipo pico de loro. Peso Aproximado: 15.5gm. Calidad de gemas: VS2/SI. Proceso de fabricación: Fundición. Largo 18cm.

✓ **Collar:** Collar elaborado en Oro 18 kilates tejido tipo espina de pescado, con incrustación de 16 diamantes con peso de 0,16cts, técnica de engaste tipo pave, broche tipo pico de loro. Peso Aproximado: 35.5gm. Calidad de gemas: VS2/SI. Proceso de fabricación: Fundición. Largo 45cm.

✓ **Aretes:** Aretes elaborados en Oro 18 kilates, con incrustación de 30 diamantes con peso de 0,33cts técnica de engaste tipo pave y 2 diamantes con peso de 0,32cts técnica de engaste tipo bisel. Sistema de seguridad tipo Pin Clip Omega. Peso Aproximado: 6,8gram. Calidad de gemas: VS2/SI. Proceso de fabricación: Fundición.

✓ **Anillo:** Anillo elaborado en Oro 18 kilates, con incrustación de 26 diamantes con peso de 0,75cts técnica de engaste tipo pave y 1 diamantes con peso de 0,32cts técnica de engaste tipo bisel. Peso Aproximado: 6,0gram. Calidad de gemas: VS2/SI. Proceso de fabricación: Fundición.

✓ **Brazalete:** Brazalete elaborado en Oro 18 kilates, con incrustación de 86 diamantes con peso de 0,86cts técnica de engaste tipo pave y 1 diamantes con peso de 0,40cts técnica de engaste tipo bisel. Peso Aproximado: 18,0gram. Calidad de gemas: VS2/SI. Proceso de fabricación: Fundición.

✓ **Pin 5, 10, 15 y 20 Años:** Pin elaborado en Oro 18 kilates, con incrustación de 1 diamantes con peso de 0,01cts técnica de engaste tipo pave. (La cantidad de diamantes dependen de la clasificación Pin por años. Pin 5 Años un diamante, Pin 10 10 Años dos diamantes, Pin 15 años tres diamantes, Pin 20 años cuatro diamantes) Peso Aproximado: 2,0gram. Calidad de gemas: VS2/SI. Proceso de fabricación: Fundición.

6.3.2 Análisis de los datos obtenidos

De acuerdo con la información recopilada, podemos identificar la demanda de los productos y realizar el siguiente análisis:

Nombre de la Empresa: Natura Cosméticos

Colección: Marcos de carrera

Tabla 2.

Cantidad Anual de joyas promedio por país.

Descripción	Cantidad Anual Promedio por País
Pulsera	17
Collar	8
Aretes	4
Anillo	3
Brazalete	3

Fuente Propia.

Tabla 2 Promedio de cantidad de joyas

Valor promedio presupuestado por País: \$50.001 a \$100.000 dólares

Material Utilizado: Oro

Piedras Preciosas: Diamantes

Tabla 3

Peso Promedio por joyas

Descripción	Peso Por Joya
Pulsera:	15.5
Collar:	35.5

Aretes:	6.8
Anillo:	6.0
Brazaletes:	18.0

Fuente Propia.

Tabla 3 Promedio peso en gramos oro por joya

Proceso de elaboración: Fundición y armado

De acuerdo con la información recolectada y con los datos de las licitaciones se puede realizar la proyección tomando bases estadísticas de los pedidos anuales y según el crecimiento de cada país. Se realiza la siguiente proyección:

Tabla 4

Proyección de Cantidades por fabricar en los próximos 10 años

Proyección de Cantidades por fabricar en los próximos 10 años											
Descripción	Cantidad promedio	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Pulsera	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
Collar	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Aretes	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Anillo	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Brazaletes	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Total Joyas	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85

Total Anual	140,8	160,8	180,8	200,8	220,8	240,8	260,8	280,8	300,8	320,8	340,8
--------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Fuente propia.

Tabla 4 Proyección de demanda a 10 años

La organización Murcia Joyeros SAS tiene un concepto técnico identificando la producción que se obtiene con los equipos instalados de una producción diaria de 12,8 piezas diarias con la infraestructura completa. Lo cual por producción cumple con la demanda del proyecto. Además, para cumplir con la demanda anual necesita un volumen de materia prima, materiales e insumos, la cual esta expresada en las siguientes tablas:

Tabla 5

Proyección de cantidad peso por joya

Proyección de Cantidad de peso en Oro para joyas en los próximos 10 años											
Descripción	Cantidad	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
	promedio										
Pulsera	15,5 grs	285,2 grs	300,7 grs	316,2 grs	331,7 grs	347,2 grs	362,7 grs	378,2 grs	393,7 grs	409,2 grs	424,7 grs
Collar	35,5 grs	312,4 grs	347,9 grs	383,4 grs	418,9 grs	454,4 grs	489,9 grs	525,4 grs	560,9 grs	596,4 grs	631,9 grs
Aretes	6,8 grs	35,4 grs	42,2 grs	49, grs	55,8 grs	62,6 grs	69,4 grs	76,2 grs	83, grs	89,8 grs	96,6 grs
Anillo	6, grs	22,8 grs	28,8 grs	34,8 grs	40,8 grs	46,8 grs	52,8 grs	58,8 grs	64,8 grs	70,8 grs	76,8 grs
Brazalete	18, grs	72, grs	90, grs	108, grs	126, grs	144, grs	162, grs	180, grs	198, grs	216, grs	234, grs

Brazalete	,86 cts	3,44 cts	4,30 cts	5,16 cts	6,02 cts	6,88 cts	7,74 cts	8,60 cts	9,46 cts	10,32 cts	11,18 cts
Total Anual		11,62 cts	13,84 cts	16,06 cts	18,28 cts	20,50 cts	22,72 cts	24,94 cts	27,16 cts	29,38 cts	31,60 cts

Fuente propia.

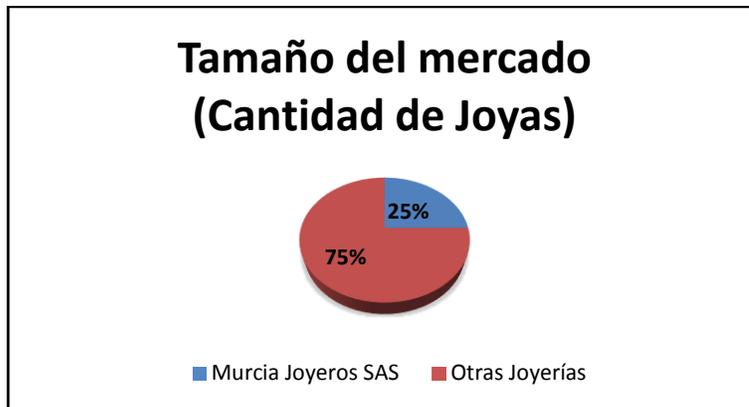
Tabla 6 Proyección cantidad de Diamantes por joya

Es el equivalente a la cantidad de Diamantes por joya necesario para la producción, para la colección del proyecto en el primer año son necesarios 11,62cts de diamante. Con este cálculo se tiene un valor aproximado para el proyecto ya que el precio de los diamantes no es constante, el precio cambia según las bolsas y su valor se debe actualizar casi a diario. Pero la cantidad de Diamantes si debe ser constante, si incrementa la cantidad de joyas incrementa la cantidad de Diamantes. Si tenemos un valor aproximado hoy en día, el valor en pesos de los diamantes necesarios para el proyecto es de \$42.900.000 pesos

Se identifica como mercado la Multinacional Natura Cosméticos en Latinoamérica, países como Argentina, Chile, Perú y Colombia. Actualmente Murcia Joyeros SAS cubre la demanda de Colombia con lo cual se afirma que para el tamaño del mercado Murcia Joyeros SAS tiene una participación del mercado del 25% de la producción anual.

Ilustración 4

Tamaño del mercado



Fuente propia.

Ilustración 4 Tamaño del mercado

Tabla 7

Precio de las joyas

Descripción	Precio	Cantidad	Precio
Pulsera	\$3.039.086	17	\$51.664.462
Collar	\$5.157.160	8	\$41.257.280
Aretes	\$4.521.958	4	\$18.087.832
Anillo	\$7.242.000	3	\$21.726.000
Brazalete	\$16.511.000	3	\$49.533.000
Total Primer año			\$182.268.574

Fuente propia.

Tabla 7 Precio de las joyas

La demanda de las joyas es elástica ya que la respuesta del consumidor ante el cambio es significativa, en las proyecciones tienen un presupuesto para los eventos, si el precio no cumple con el presupuesto, tendrían opciones de bienes sustitutos para cubrir su demanda.

Aunque si se mira desde el punto de vista para el proyecto que la necesidad de las cantidades anuales solicitadas por cada país se incrementa cada año ya que el número de consultoras (Colaboradoras de Natura Cosméticos) van creciendo en la organización, se puede decir que la demanda sería inelástica ya que para su evento necesitan las joyas. Y para competir se debe ajustar el precio al presupuesto de cada país.

6.4 Realizar el estudio financiero para identificar punto de equilibrio y valores de la inversión.

El estudio financiero se realiza con la herramienta Plan de empresa en línea de la Cámara de comercio de Bogotá y su programa Bogotá Emprende. Esta herramienta está diseñada para incorporar los datos numéricos de la investigación realizada para el Plan de Empresa. Por lo tanto es determinante que se tenga toda la información requerida para poder digitarla. La información del estudio financiero se encuentra en los anexos del proyecto.

Para el proyecto Murcia Joyeros SAS ha realizado un análisis financiero del proyecto el cual se basa en la siguiente información:

Tabla 8

Aportes en activos fijos con recursos propios y crédito

CONCEPTO	COSTO TOTAL	FUENTE DE RECURSOS
----------	-------------	--------------------

MESAS DE TRABAJO	\$	530.912	APORTE DE SOCIOS
HERRAMIENTAS PARA MEDIR	\$	129.800	APORTE DE SOCIOS
HERRAMIENTAS PARA FIJAR Y APRETAR	\$	64.000	APORTE DE SOCIOS
HERRAMIENTAS PARA RECORTAR	\$	51.800	APORTE DE SOCIOS
HERRAMIENTAS PARA ASERRAR	\$	65.800	APORTE DE SOCIOS
MOTOR TOOL	\$	960.000	APORTE DE SOCIOS
EQUIPO DE ENGASTE	\$	5.378.000	APORTE DE SOCIOS
HERRAMIENTAS PARA LIMAR	\$	460.000	APORTE DE SOCIOS
HERRAMIENTAS PARA SOLDAR	\$	701.794	APORTE DE SOCIOS
EQUIPO PARA LAMINAR	\$	800.000	APORTE DE SOCIOS
HERRAMIENTAS PARA DOBLAR	\$	210.000	APORTE DE SOCIOS
HERRAMIENTAS PARA ESTIRAR	\$	250.000	APORTE DE SOCIOS
EQUIPO DE FUNDICIÓN	\$	3.800.000	APORTE DE SOCIOS
EQUIPO DE PULIR	\$	540.345	APORTE DE SOCIOS
EQUIPO ULTRASONIDO Y STEAM	\$	2.500.000	APORTE DE SOCIOS
COMPUTADOR	\$	1.700.000	APORTE DE SOCIOS
ESCRITORIO Y VITRINAS ATENCIÓN AL CLIENTE	\$	1.200.000	APORTE DE SOCIOS
CAPITAL DE TRABAJO	\$	180.000.000	CREDITO
INVERSION INICIAL	\$	199.342.451	

Fuente propia.

Tabla 8 Aportes en activos fijos con recursos propios y crédito

Para el proyecto se identifica una Tasa de Oportunidad Total del 11,43% con base en la siguiente información:

Tabla 9

Tasa de Oportunidad Total

TOT TO + RENTABILIDAD + UTILIDAD + INFLACION + DEVALUACION		
Tasa de oportunidad	4,27%	Promedio CDT 90 días Bancos 2020
Inflación	3,16%	Promedio inflación 2020-2019
Devaluación	0,00%	Devaluación septiembre 2020

Rentabilidad	2,00%	Rentabilidad Promedio según CCB
Utilidad	2,00%	Utilidad Promedio Empresas
Tasa oportunidad Total	11,43%	EA

Fuente propia.

Tabla 9 Tabla Tasa de Oportunidad Total

Se realiza la proyección del valor presente del proyecto utilizando la Formula valor presente: $P=F/(1+I)^N$ que nos arroja el siguiente resultados y según la evaluación financiera, además se calcula la Tasa Interna de retorno dando como resultado 19,86%:

Tabla 10

Tabla Valor presente neto y Tasa interna de retorno

Detalle	Valores	
VPN Ingresos	\$	2.127.319.135
VPN Egresos	\$	1.774.738.509
UTI/PER=	\$	352.580.625
((Ingvpn/egresosvpn)-1)*100		
TIR		19,866%

Fuente propia.

Tabla 10 Tabla Valor presente neto y Tasa interna de retorno

Tabla 11

Tabla Flujo de efectivo anual

FLUJO DE FONDOS ANUAL			
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS OPERATIVOS			

VENTAS DE CONTADO			
VENTAS A 30 DIAS			
VENTAS A 60 DIAS	551.455.545	680.976.956	817.773.342
VENTAS A 90 DIAS			
VENTAS A 120 DIAS			
VENTAS A 150 DIAS			
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	551.455.545	680.976.956	817.773.342
EGRESOS OPERATIVOS			
MATERIA PRIMA	282.860.244	336.569.440	393.246.614
GASTOS DE VENTA	8.271.833	10.214.654	12.266.600
MANO DE OBRA VARIABLE			
MANO DE OBRA DIRECTA FIJA	43.729.056	45.040.928	46.392.156
OTROS COSTOS DE PRODUCCION	3.540.000	3.646.200	3.755.586
GASTOS ADMINISTRATIVOS	58.079.320	58.181.860	58.287.476
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	396.480.453	453.653.082	513.948.432
FLUJO NETO OPERATIVO	154.975.092	227.323.874	303.824.910
INGRESOS NO OPERATIVOS			
APORTES			
ACTIVOS FIJOS	19.342.451		
CAPITAL DE TRABAJO FINANCIACION			
ACTIVOS FIJOS			
CAPITAL DE TRABAJO	180.000.000		
TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS	199.342.451		
EGRESOS NO OPERATIVOS			
GASTOS PREOPERATIVOS	646.000		
AMORTIZACIONES	20.847.051	26.602.865	33.947.843
GASTOS FINANCIEROS	42.084.122	36.328.308	28.983.330
IMPUESTOS		32.879.141	57.872.612
ACTIVOS DIFERIDOS			
COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	19.342.451		
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	\$ 82.919.624	\$ 95.810.315	\$ 120.803.785
FLUJO NETO NO OPERATIVO	\$ 116.422.827	\$ -95.810.315	\$ -120.803.785
FLUJO NETO	\$ 271.397.919	\$ 131.513.559	\$ 183.021.125

+ SALDO INICIAL	\$ 179.354.000	\$ 271.397.919	\$ 402.911.478
SALDO FINAL ACUMULADO	\$ 271.397.919	\$ 402.911.478	\$ 585.932.602

Fuente propia.

Tabla 11 Tabla flujo de efectivo anual

La inversión inicial del proyecto es de \$199.342.451, con un 10% de recursos propios con aportes sociales y un 90% a crédito con entidad bancaria con condiciones de financiación plazo 60 meses con tasa 24,63% NA, que equivale a 27,61% EA, con Interés mes vencido 2,05%. La inversión se destina para 90% capital de trabajo y 10% para activos fijos. Se espera vender 551, 45 millones en el primer año y el margen de contribución de la empresa es 47,21% lo cual se interpreta que por cada peso que venda la empresa se obtienen 47centavos para cubrir los costos y gastos fijos de la empresa y generar utilidad. El producto con mayor margen de contribución es el Brazaletes Marcos de Carrera. En el momento del arranque de la empresa se observa un nivel de endeudamiento alto, lo cual puede ser desfavorable para su operación y su viabilidad, pero si se tiene en cuenta los estados de resultado se considera un proyecto viable.

Teniendo en cuenta la estructura de costos y gastos fijos y el margen de contribución de la empresa, se llega a la conclusión que la organización requiere vender \$377.506.179 pesos al año para no perder o ganar dinero, se requieren ventas de mensuales promedio de 31,5 millones. La empresa llega al punto de equilibrio en el primer año.

El estado de resultados en el primer año muestra una utilidad por 69,87 millones de pesos, la rentabilidad bruta es del 38,33% anual. La rentabilidad operacional es del 26,3% anual lo que se considera aceptable.

El proyecto posee una inversión de \$199.342.451, al primer año de operación arroja un

flujo de efectivo de 271,4 millones, para el segundo año, el valor es de 131,51 millones y para el tercero de 183,02 millones, la viabilidad financiera se determina a través de tres indicadores, el primero es la tasa interna de retorno o TIR la cual es de 19,86%, el segundo es el periodo de recuperación de la inversión, se calcula con el estado de resultados sumando las utilidades y restando la inversión hasta obtener cero, como la suma de las utilidades de los tres años es superior se afirma que la inversión se recupera en el tercer año. El tercero es el valor presente neto el cual se calcula con la tasa de oportunidad 11,43%, el resultado del indicador financiero es \$352.580.625 con lo cual se interpreta que el proyecto arroja este valor al invertir los recursos en este proyecto que en uno que rente, el 11,43% anual, por lo tanto se confirma la viabilidad del proyecto.

6.5 Diseñar estrategias para posicionar la empresa y lograr dar a conocer sus productos en diferentes mercados

De acuerdo con el estudio de mercado realizado se identifica que la organización Murcia Joyeros SAS tiene una oportunidad de ingresar a diferentes mercados en Suramérica. Por esta razón se establece un plan de mercadeo en cual se quiere comunicar que la empresa tiene todos los requerimientos legales necesarios para realizar una exportación efectiva, además se estimarán recursos para renovar la certificación bianual como proveedor brindes. Se tendrá un plan de comunicaciones con el cual se realizaran los contactos para las negociaciones del proyecto Marcos de carrera de la Multinacional Natura Cosméticos LTDA. Se realizarán las piezas de publicidad y según el cronograma de comunicaciones se enviaran a los diferentes jefes de compras de cada país. Con esto se espera lograr cerrar negociaciones por lo menos con un país adicional a Colombia y cumplir con las metas de ventas proyectadas en el estudio financiero.

Conclusiones

Después de realizar el proyecto empresarial de expansión y apertura de nuevos mercados para la empresa Murcia Joyeros SAS identificamos que el proyecto es viable y será ejecutado por la organización en el cuarto trimestre del año en curso, para tener su salida en vivo en el año 2022. Se concluye que para lograr ingresar a los nuevos mercados que identificaron como posibles clientes es necesario preparar la empresa como exportadora de bienes y servicios, inscribirse en el VUCE plataforma del ministerio de comercio, inscribirse en la Agencia Nacional Minera en el RUCOM como comercializador de joyas, tener en el RUT las responsabilidades de exportador y cumplir con todos los pagos de regalías de acuerdo con los materiales utilizados para los productos a exportar.

Todos estos requisitos serán incluidos en las actividades del proyecto identificando a los responsables y los tiempos para su ejecución. Con esto se espera que la organización cumpla con los requisitos legales para participar en la licitación de compra de joyas Marco de carrera Natura Cosméticos LTDA para el año 2022.

Recomendaciones

Se recomienda a la organización cumplir con los hitos identificados en este proyecto para preparar la empresa en comercio exterior, si se logra cumplir con el cronograma que se plantea, Murcia Joyeros SAS tendrá la posibilidad de ingresar al mercado internacional por medio de una licitación aprobada por parte de uno de los posibles clientes. Se deben enfocar en su plan de mercadeo para que los reconozcan como proveedores con capacidad instalada y con el mejor producto para los reconocimientos que dan a los colaboradores de la Multinacional.

Referencias

Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación, Administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Colombia: Editorial Pearson.

Carrascal. (2009). *Plan de exportación de joyería colombiana al mercado de los Estados Unidos*. Bogotá DC: Facultad de ciencias Económicas y administrativas.

Jimenez, M. R. (2016). *Procedimiento para la exportación de Joyas, Oro, Esmeraldas y demás piedras preciosas, así como sus derivados*. Bogotá DC: DIAN.

Padilla, M. C. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos* (Segunda edición ed.). Bogotá DC: Ecoe ediciones.

Procolombia, Ministerio de industria y comercio. (27 de Febrero de 2018). *Procolombia*. Recuperado el 31 de Agosto de 2020, de <https://procolombia.co/publicaciones/manual-de-joyeria-y-bisuteria-2018>

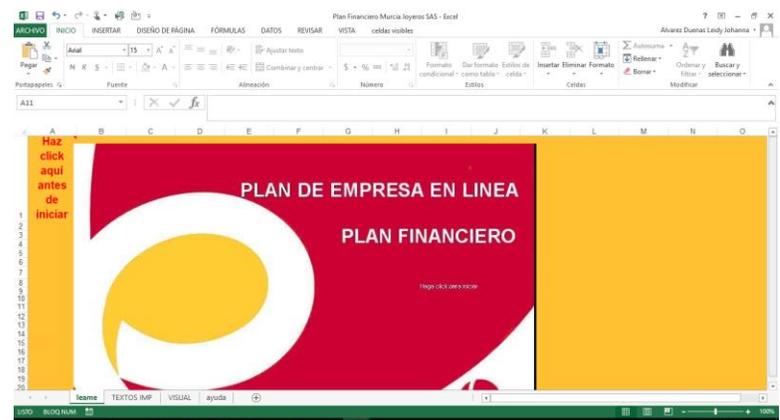
Anexos

“Aplicación de la herramienta o método de investigación de mercado”

		Proyección a 9 años								
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
		2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Descripción	Cantidad									
Plata	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
Oros	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Cable	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Acero	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Maravilla	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Total Anual	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26

Fuente propia.

Herramienta Plan de empresa en línea CCB



Fuente: Cámara de comercio de Bogotá