

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA
IMPORTADORA DE JOYERIA DESDE CHINA**

NIGUERLANDY NIÑO BAUTISTA

**FUNDACION UNIVERSIDAD DE AMÉRICA
FACULTAD DE EDUCACIÓN PERMANENTE Y AVANZADA
ESPECIALIZACION EN NEGOCIOS INTERNACIONALES E INTEGRACIÓN
ECONÓMICA
BODOTA D.C.
2019**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA
IMPORTADORA DE JOYERIA DESDE CHINA**

NIGUERLANDY NIÑO BAUTISTA

**Monografía para optar el título de Especialista en
Negocios Internacionales e Integración Económica**

Orientador:

**CARLOS EDUARDO CARDONA PATARROYO
Docente Investigador**

**FUNDACION UNIVERSIDAD DE AMÉRICA
FACULTAD DE EDUCACIÓN PERMANENTE Y AVANZADA
ESPECIALIZACION EN NEGOCIOS INTERNACIONALES E INTEGRACIÓN
ECONÓMICA
BODOTA D.C.
2019**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del Director de la Especialización

Firma del calificador

Bogotá D.C., Agosto 2019

DIRECTIVAS DE LA UNIVERSIDAD

Presidente de la Universidad y Rector del Claustro

Dr. Mario Posada García-Peña

Vicerrectora Académica y de Posgrado

Dra. Ana Josefa Herrera Vargas

Vicerrector de Desarrollo y Recursos Humanos

Dr. Luis Jaime Posada García Peña

Decano Facultad de Educación Permanente y Avanzada

Dr. Luis Fernando Romero Suárez

Director Especialización en Negocios Internacionales e Integración Económica

Dr. Luis Fernando Romero Suárez

Las directivas de la Universidad de América, los jurados calificadores y el cuerpo no son responsables por los criterios e ideas expuestas en el presente documento. Estos corresponden únicamente a los autores.

DEDICATORIA

A Dios por permitirme iluminarme en esta etapa de mi vida en la cual tuve grandes enseñanzas, llegando a obtener triunfos personales y profesionales que hicieron de mí una mejor persona.

A mi madre por su apoyo incondicional, brindándome siempre su amor, apoyo y comprensión, siendo un gran ejemplo para mi vida estando en cada proceso de ella.

A mis hermanos menores que me impulsan a ser mejor para enseñarles a seguir y nunca rendirse en los procesos de la vida.

A mi hija que siempre esta con su inocencia y su amor incondicional siendo el motor de mi vida.

AGRADECIMIENTOS

A Dios por sus bendiciones constantes en el proceso de mi vida, por su amor en el transcurso de cada triunfo ayudándome a lograr este momento de felicidad, orgullo y satisfacción.

A mi madre por su constante esfuerzo para verme siempre siendo la mejor, soñando con ser la mejor profesional y persona en esta vida que me regalo.

A mis amigos por ser parte de cada día por sus enseñanzas y apoyo incondicional en momentos de creer fallar, a ellos por darme la mano en cada instante que lo necesitaba.

A mi orientador, el profesor Carlos Eduardo Cardona Patarroyo, por su guía y su esfuerzo en pro de la excelente presentación de este trabajo.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	17
OBJETIVOS	18
1. METODOLOGÍA	19
2. MARCO REFERENCIAL	20
2.1 MARCO TEÓRICO	20
2.2 MARCO LEGAL	20
3. ESTUDIO DE MERCADO	22
3.1 EMPRESA	23
3.1.1 Antecedentes	23
3.1.2 Información Empresa	24
3.1.3 Misión	24
3.1.4 Visión	24
3.2 PRODUCTO	24
3.2.1 Historia de la Joyería	24
3.2.2 Aporte a la Joyería Colombiana	25
3.2.3 Potencial de importación de joyería plata 925	26
3.2.4 Partida Arancelaria	27
3.2.5 Descripción del Producto	27
3.2.6 Material	32
3.2.7 Beneficios	33
3.2.8 Moda	33
3.3 PROVEEDORES	34
3.3.1 Aplicaciones de internet	34
3.3.2 Empresas de Joyería en	36
3.3.3 Descripción de Bamor	36
3.3.4 Métodos de Envío	37
3.3.5 Coordinación de Embarque	37
3.4 PERFIL LOGÍSTICO DE IMPORTACIÓN	37
3.4.1 Otros aspectos para manejo logístico en destino	38
3.4.2 Aspectos Aduaneros	38
3.4.3 Logística de Importación	39
3.5 MODALIDAD DE VENTA CAPRICHOS DE JOYAS	40
3.5.1 Caprichos de Joyas en el E-commerce.	40
3.5.2 Mecanismo de Compra	40
3.5.3 Canal de envío	41
3.5.4 Entrega a cliente final	41
3.6 ANÁLISIS FODA	42
3.7 CLIENTES	43

3.8 COMPETIDORES	43
3.9 ESTRATEGIAS DE MARKETING	44
4. MATRIZ DE INVERSIÓN PARA LA IMPORTACIÓN DE JOYERIA DESDE CHINA A COLOMBIA	47
4.1 INVERSIÓN PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR (PRE-OPERACIÓN)	47
4.2 INSTALACIONES	48
4.3 MATRIZ DE INVERSIÓN	49
4.3.1 Compra de Activos Fijos	49
4.3.2 Gastos de Pre Operación	49
4.3.3 Costo de inventario	50
4.3.4 Venta del producto	51
4.3.5 Costos de importación	51
4.3.6 Empaque de comercialización	52
4.3.7 Matriz para la primera importación	52
5. ESTUDIO ECONOMICO-FINACIERO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO INTERNACIONAL DE CAPRICHOS DE JOYAS	53
5.1 COSTOS	53
5.1.1 Costo inventario	53
5.1.2 Costo aranceles	54
5.1.3 Costo Importación	54
5.1.4 Costo transporte nacional	55
5.1.5 Costo empaque	55
5.1.6 Costo Salario	56
5.1.7 Costo dependencia	56
5.1.8 Ingresos	57
5.2 FLUJO DE CAJA	57
5.3 ESTADOS FINANCIEROS	60
5.4 FINANCIAMIENTO	60
5.4.1 Amortización del crédito	60
5.5 EVALUACIÓN FINANCIERA	62
5.5.1 Valor presente neto (VPN)	62
5.5.2 Tasa de interes de oportunidad (TIO)	62
5.5.3 Tasa interna de retorno (TIR)	62
5.6 CALCULO DE LA TIR y VPN	63
6. CONCLUSIONES	64
7. RECOMENDACIONES	65
BIBLIOGRAFIA	66

LISTA CUADROS

	pág.
Cuadro 1 Generalidades de la Empresa	24
Cuadro 2 Descripción de Productos	28
Cuadro 3 Descripción de aplicaciones	35
Cuadro 5 Descripción entrega al cliente	42
Cuadro 6 Cronograma de actividades del año 0	48
Cuadro 7 Descripción del Inmueble	48

LISTA IMÁGENES

	pág.
Imagen 1 Partida arancelaria	27
Imagen 2 Logo Bamoer	36
Imagen 3 Incoterm CIF	39
Imagen 4 Analisis FODA	42
Imagen 5 Componente de marketing Mix	44
Imagen 6 Plano de distribución de la oficina del departamento de comercio exterior	48

LISTA TABLAS

	pág.
Tabla 1 Compra de activos fijos	49
Tabla 2 Costos administrativos mensuales	50
Tabla 3 Costos inventario	50
Tabla 4 Proyección de venta para anillos a 5 años	51
Tabla 5 Proyección de venta para anillos a 5 años	51
Tabla 6 Costo de empaque para comercializar	52
Tabla 7 Matriz para la primera importación	52
Tabla 8 Costo inventario para la importación a cinco años	53
Tabla 9 Costo arancel anual a cinco años	54
Tabla 10 Costo de importación para el incitar CIF a cinco años	54
Tabla 11 Costo transporte nacional a cinco años	55
Tabla 12 Costo empaque para comercialización a cinco años	55
Tabla 13 Costo de salario a cinco años.	56
Tabla 14 Costo dependencia a cinco años	56
Tabla 15 Ingresos anuales a cinco años	57
Tabla 16 Costos variables mensuales para el primer año de operación	58
Tabla 17 Estados ingresos y egresos	59
Tabla 19 Financiamiento del proyecto	60
Tabla 20 Tabla amortización	61
Tabla 21 Valor de la cuota mensual	62
Tabla 22 Flujo efectivo anual y resultado para TIO, VPN y TIR	63

RESUMEN

Plan de negocios para la creación de una empresa importadora de joyería desde china se hizo el proceso tomando en cuenta los fundamentos generales los cuales permitieron desarrollar más a fondo el proceso de importación sobre la joyería.

Al desarrollar el estudio de mercado fue satisfactorio obtener el resultado del producto a importar puesto no tiene un target tan exclusivo sino más bien tiene una acogida amplia y por ende es un proyecto viable.

En la actualidad con el aumento de la tecnología y plataformas online para adquirir los productos son procesos ágiles y dinámicos, que permiten cerrar negocios casi de manera inmediata.

En el exterior en cuanto a logística cumple un papel esencial, puesto que no se puede permitir el más mínimo error, ya que de incurrir en aquello se generarían inconvenientes y por ende pérdidas para cualquiera de las partes, o para las dos.

En el capítulo inherente a las finanzas se confirmó que el proyecto es viable, lo cual hace referencia a una factibilidad sostenible.

Palabras claves: importación, comercialización, negocios, comercio internacional, joyas, joyería, viabilidad

ABTRACT

Business plan for the creation of a jewelry importing company from China, the process was carried out taking into account the general fundamentals which allowed the import process on jewelry to be further developed.

When developing the market study, it was satisfactory to obtain the result of the product to be imported since it does not have such an exclusive objective but rather has a wide reception and therefore is a viable project.

At present, with the increase in technology and online platforms to acquire the products, they are agile and dynamic processes, which allow businesses to close almost immediately.

Abroad in terms of logistics plays an essential role, the message that the minimum error cannot be allowed, the minimum error and the minimum error time in the case of the parties, or losses.

The chapter on finance confirms that the project is viable, which refers to a sustainable feasibility.

Keywords: Import, commercialization, business, international trade, jewelry, jewelry, viability.

GLOSARIO

COMERCIALIZACION: “Se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es decir, la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean”¹.

ESTRATEGIA: “La estrategia nace de un proceso de pensamiento crítico, análisis y de detectar cuál es la mejor opción o la que nos hace más relevantes. Para esto, debemos estudiar tres elementos o estadios que llamamos triangulación estratégica y que como un GPS o satélite nos permite acercarnos a la mejor ruta que nos dará una ventaja competitiva como marca y alcanzar nuestros retos u objetivos”².

ESTUDIO DE MERCADO: “Un estudio de mercado es una revisión hecha por las empresas de un nicho de mercado, para determinar qué tan viable es y qué tan conveniente, por ende, sería invertir su dinero en desarrollarlo”³.

IMPORTACIÓN: “Las importaciones son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional. Junto con las exportaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional”⁴.

INTERNACIONALIZACIÓN: “La internacionalización de la empresa puede definirse como un proceso mediante el cual ésta desarrolla una parte de sus actividades (venta de sus productos, compra de suministros, producción, etc.) en otros países distintos al suyo de origen”⁵.

JOYAS: “Una joya es un elemento ornamental, generalmente destinado a ser lucido en alguna parte del cuerpo humano. También pueden destinarse a otras funciones:

¹ DEFINICION ABC. Definición Comercialización. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Economía. S.f. [Citado, 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <https://www.definicionabc.com/economia/comercializacion.php>

² PRAGMA. ¿Qué es estrategia?. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Blog. 14, Septiembre, 2018. [Citado, 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <https://www.pragma.com.co/blog/que-es-estrategia>

³ CONCEPTO. Concepto de estudio de mercado. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Estudio de mercado. S.f. [Citado 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <https://concepto.de/estudio-de-mercado/>

⁴ ECOMIPEDIA. Importación. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Definiciones. S.f. [Citado 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>

⁵ BERGLOBAL. Qué es internacionalización. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Escuela comercio exterior. Sf. [Citado 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <http://iberglobal.com/index.php/escuela-de-comercio-exterior/1448-que-es-la-internacionalizacion>

la decoración del hogar, como piezas de museos por su valor arqueológico o incluso con algún valor simbólico en ciertas culturas”⁶.

JOYERIA: “La joyería es un conjunto de técnicas especializadas en el trabajo de los metales nobles y gemas de superlativo valor con fines de carácter ornamental”⁷.

PLAN DE NEGOCIOS:

El plan de negocios es una hoja de ruta que permite abordar las oportunidades y obstáculos esperados e inesperados que depara el futuro y para navegar exitosamente a través del entorno competitivo particular de ese negocio, ya sea que se trate de una empresa nueva, una expansión de una firma existente, una escisión de una corporación matriz, o incluso un proyecto dentro de la organización establecida ⁸.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO: “Un Tratado de Libre Comercio es un acuerdo regional o bilateral a través del cual se establece una zona de libre comercio de bienes y servicios, en la que se eliminan aranceles”⁹.

VIABILIDAD:

La viabilidad es un concepto que toma relevancia especialmente cuando de llevar a cabo un proyecto, un plan o misión se trata la cosa, porque justamente refiere a la probabilidad que existe de llevar aquello que se pretende o planea a cabo, de concretarlo efectivamente, es decir, cuando algo dispone de viabilidad es porque podrá ser llevado a buen puerto casi seguro. Por otra parte, cuando algo no cuenta con esa característica difícilmente se pueda concretar ¹⁰.

⁶ DEFINICION. Definición de Joya. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Joya. S.f. [Citado, 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <https://definicion.mx/joya/>

⁷ ANTUÑA. Concepto de Joya y Materiales. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Información. S.f. [Citado, 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <https://www.joyeriaantuna.com/informacion/concepto-joya-y-materiales/>

⁸ GESTIOPOLIS. ¿Qué es un plan de Negocios?. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Que es un plan de negocios. 12, Abril, 2019. [Citado, 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <https://www.gestiopolis.com/que-es-un-plan-de-negocios/>

⁹ MINCOMERCIO. ¿Qué son los tratados de libre comercio TLC?. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Inicio. Sf. [Citado, 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <http://www.tlc.gov.co>

¹⁰DEFINICIÓN ABC. Definición de viabilidad. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Economía. S.f. [Citado, 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <https://www.definicionabc.com/economia/viabilidad.php>

INTRODUCCIÓN

En el estudio del mercado internacional se evidencia que los países en vía de desarrollo económico tienen crecimiento comercial mediante nuevos mercados con proveedores diferentes obteniendo precios bajos y tratados que hacen que sus estructuras sean productivas y tengan ventajas competitivas.

En Colombia la tendencia del consumo es cada día más grande en todos los sectores comerciales e industriales, esto lleva a que se hagan cambios en los esquemas de las empresas pyme, puesto que están en constante crecimiento buscando ventajas competitivas explorando mercados extranjeros, los cuales ofrecen productos con mejor calidad, precio y tiempo en entrega; esto hace que la oportunidad en el sector de joyería sea mejor en su importación obteniendo innovación y exclusividad.

El presente plan de negocios ha analizado el sector de los productos de Joyería el cual en Colombia es muy competido puesto sus productos son 100% elaborados en el mismo, las ventajas del mercado para Caprichos de Joyas es la innovación en sus productos y su material, lo cual en Colombia tiene poca competencia en cuanto a estas características.

Es importante precisar que esta investigación es descriptiva concluyente identificando y analizando el sector de los productos de Joyería, explorando el mercado de proveedores en China de joyería identificando fortalezas, debilidades y las posibles oportunidades formando un perfil empresarial más extenso así diseñando y verificando la viabilidad del proyecto.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Determinar la viabilidad, mediante la elaboración de un plan de negocios, para la creación de una empresa importadora de joyería desde China.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Evidenciar mediante un estudio de mercado la aceptación de los productos obtenidos desde china.
- ✓ Determinar mediante un estudio técnico la inversión de capital para la importación de la joyería desde China.
- ✓ Establecer cuál es la viabilidad económica del producto al importarlo desde China.

1. METODOLOGÍA

Este proyecto busca proponer un plan de negocios para la empresa Caprichos de Joyas, basándose en datos existentes de entidades del gobierno, proyectos que tengan que ver con la importación desde China hacia Colombia, y proyectos de Comercialización en Colombia de productos como Joyería y demás así se visualiza la correcta evaluación de la viabilidad de dicho plan que se ajuste a los recursos disponibles.

En las herramientas se tendrá la estrategia, la visión, la misión y el manejo comercial con que cuenta la empresa para hacer una planeación real y clara que pueda llegar a ser implementada para importar joyería desde China y sea comercializada en Colombia.

Para cumplir con los objetivos propuestos se debe realizar un estudio de mercado que permita reconocer el verdadero nicho y las posibilidades de llegar a él con el producto, para esto se cuenta con información técnica de organismos especializados China y en Colombia para la recolección de datos así puede ser más específico al reconocer las diferentes oportunidades y amenazas para importar y comercializar Joyas.

Se hará un estudio técnico y de costos en donde se validarán las normas vigentes para los dos países, los criterios y costos de la importación, desde el transporte, hasta las características del empaque.

Por último, se analiza la viabilidad económica de desarrollar dicha importación desde China y comercialización en Colombia, basados en los tratados actuales y los datos obtenidos en el estudio técnico y de mercado para tener una certeza real del posible desarrollo del plan de negocios.

2. MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

“El plan de importación es una descripción, análisis y planificación detallada de las actividades de exportación que la empresa planea desarrollar es una herramienta empresarial muy útil. Importar no solo significa una cuestión de comprar bienes a un determinado país, sino que además el mismo tenga una calidad excelente, con una atención adecuada y en el tiempo acordado para lograr el éxito deseado”¹¹.

De acuerdo con el Banco de la Republica¹² en Colombia se aplica el tratamiento a las mercancías sometidas al control y vigilancia de la autoridad aduanera, mediante el cual se le asigna un destino aduanero específico de acuerdo con las normas vigentes.

2.2 MARCO LEGAL

DECRETO 2685 DE 1999:

El Gobierno Nacional está comprometido con las políticas que permitan fortalecer la inserción de la economía colombiana en los mercados internacionales, facilitando y agilizando las operaciones de comercio exterior; el propósito de brindar transparencia, claridad y certeza a los usuarios del comercio exterior, las operaciones aduaneras deben armonizarse y simplificarse a través de una legislación que las recoja en su integridad y consulte las tendencias legislativas internacionales¹³.

DECRETO 2101 DE 2008: “Por el cual se modifica parcialmente y se adiciona el Decreto 2685 de 1999”¹⁴.

DECRETO 390 DE 2016: “La regulación aduanera expedida con el Decreto 390, busca fundamentalmente simplificar los procedimientos, agilizar los trámites, ahorrar esfuerzo administrativo, reducir los tiempos de desaduanamiento y en general, contribuir a la facilitación del comercio exterior; esto sin perjuicio de los

¹¹ GUZMÁN M., Ma. José. Importación a nivel nacional, Ecuador. [Repositorio digital]. Evaluación de proyectos. Ecuador. S. f. p. 1. [Citado 24, Abril, 2019] Archivo en pdf. Disponible en: <https://es.scribd.com/document/234528411/Plan-de-Importacion>

¹²BANCO DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA. proceso de importacion de mercancías a Colombia aspectos aduaneros. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Economía. S.f. [Citado 12, Septiembre, 2018]. Archivo en pdf. Pág 10-11. Disponible en: http://www.banrep.gov.co/economia/sal_deu_x/pcebracs_1.pdf

¹³ COLOMBIA. MINISTERIO DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO. Decreto 2685. (28, Diciembre, 1999), por el cual se modifica la Legislación Aduanera. Bogotá D.C. Diario Oficial Nro. 43.834.1999.

¹⁴ COLOMBIA. MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO. Decreto 2101. (13, Junio, 2008), por el cual se modifica parcialmente y se adiciona el Decreto 2685 de 1999. Bogotá D.C.

controles aduaneros a los que están sometidos, tanto los obligados aduaneros, como las mercancías objeto de comercio internacional”¹⁵.

DECRETO 4048 DE 2008:

La administración de los impuestos de renta y complementarios, de timbre nacional y sobre las ventas; los derechos de aduana y los demás impuestos internos del orden nacional cuya competencia no esté asignada a otras entidades del Estado, bien se trate de impuestos internos o al comercio exterior; así como la dirección y administración de la gestión aduanera, incluyendo la aprehensión, decomiso o declaración en abandono a favor de la Nación de mercancías y su administración y disposición¹⁶.

¹⁵ COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO. Decreto 390. (07, Mayo, 2016), por el cual se establece la regulación aduanera. Bogotá D.C.

¹⁶ COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO. Decreto 4048. (22, Octubre, 2008), por el cual se modifica la estructura de la unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Bogotá D.C. (Diario Oficial, Octubre 22 de 2008).

3. ESTUDIO DE MERCADO

De acuerdo a Promonegocios.net¹⁷ en su sitio web oficial, en un plan de negocios se hace un estudio de mercado que consiste en el proceso de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor y de la competencia, con la finalidad de analizar la viabilidad del plan de negocios para la creación de una empresa importadora de joyería desde china.

“El estudio de mercado nos ayuda a conocer la respuesta de nuestros posibles clientes (nuestro target) y proveedores y analizar nuestro producto, el precio, la distribución y, en definitiva, todos los factores a analizar en el plan de marketing de un negocio. Cuestiones que toda empresa debería conocer, que en muchas ocasiones pasamos por alto y que nos ayudan a tomar las decisiones más acertadas”¹⁸.

Una correcta recopilación y análisis de esta información nos resultará valiosa no solo en el momento inicial de montar un negocio. También una vez que nuestra empresa esté en funcionamiento, para conocer, por ejemplo, qué percepción tienen de nuestra marca y de qué notoriedad goza o si nuestro producto satisface sus necesidades. Un estudio de mercado es algo real, actualizable y en evolución. Para la elaboración de un estudio de mercado se emplean técnicas cuantitativas, cualitativas, de observación y de análisis documental. Desde las encuestas a la investigación de tendencias en redes sociales o los focos grupos¹⁹.

Para el estudio de mercado de Caprichos de Joyas se dará a entender el entorno y competencia nacional e internacional. Analizando y obteniendo resultados del segmento a quien se va a dirigir como sus características y demás variables estudiadas.

En la descripción del producto se observará todas aquellas características para tener detalles claros de estos, obteniendo la atención de los clientes así mismo su fidelización.

En el proceso de venta se describirá los canales de distribución y medios de comercialización así alcanzando altos índices de competitividad.

¹⁷ PROMONEGOCIOS.NET. El estudio de mercado. [Sitio web]. Sec. Mercado. s.f. [Citado, 27, Abril, 2019]. Disponible en: <https://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>

¹⁸ RECODE. SOCIAL & MARKET RESEARCH. La importancia del estudio de mercado en la idea de negocio. [Sitio web]. Sec. Artículos. s. f. [Citado, 27, Abril, 2019]. Disponible en: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:SADXokq9bJwJ:recodemk.es/articulos/la-importancia-del-estudio-de-mercado-en-la-idea-de-+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=co>

¹⁹ Ibid.

Entre otros temas se tratarán y estudiarán las estrategias de marketing que actualmente mueven el comercio para así tener más oportunidades de venta y posicionamiento de marca.

3.1 EMPRESA

Caprichos de Joyas es una empresa intermediaria entre productor y consumidor, su principal función es la compra de mercancía así llevándola a la venta final. Se realiza solo el proceso de intercambio siendo mayorista también a establecimientos que se dediquen a la compra y venta de los productos.

3.1.1 Antecedentes. Caprichos de Joyas es una empresa comercial basada en la importación de Joyería desde China hacia Colombia, vistiendo con accesorios en Plata 925 a mujeres exclusivamente.

La idea de Caprichos de Joyas nació en 2016 por una mujer con gusto a la compra de joyas, el gusto excesivo por la marca Pandora era muy notable pero se daba cuenta de los costos tan grandes a la hora de ir a comprar, así que empezó a buscar por internet productos similares contándole a su hija y ella siguiéndole la idea comenzó a buscar en plataformas como Amazon, Aliexpress y Alababa, en época de que todo se consigue por internet y claramente está de moda el E-commerce, encontraron en Aliexpress una joyería con productos similares y así pidiendo productos para ver su calidad y parecido, efectivamente encontraron una empresa en China con estos productos exclusivos y con un precio asequible, dándose la oportunidad de empezar a vender por Instagram y Facebook, dando a Caprichos de Joyas la venta por E-commerce.

Obteniendo un excelente resultado gracias a la constancia y al trabajo, Caprichos de Joyas ha ido creciendo con el pasar de los años como ventas informales por internet manejando sus ventas por Instagram y Facebook, sus precios y entendimiento al cliente ha dado un posicionamiento en estas redes.

En un futuro caprichos de joyas quiere ser una empresa grande, con tiendas físicas en todo Colombia así llegando a cada rincón de las mujeres que son amantes al gusto de las joyas en plata 925 y exclusividad.

3.1.2 Información Empresa

Cuadro 1 Generalidades de la Empresa

Nombre o razón social	Caprichos de joyas
Nit	1.022.396.042-1
Ubicación	Bogotá D.C
Dirección de la empresa	Carrera 87 Bis N° 15 A – 47
Teléfonos	3123964638
Email	Nigg94@hotmail.com
Nombre del propietario	Niguerlandy Niño Bautista
Representante legal	Niguerlandy Niño Bautista

Fuente: Creación del autor

3.1.3 Misión. Caprichos de Joyas busca ser líder de comercialización de joyería plata 925 obteniendo un diseño propio e internacional, siendo innovador y exclusivo, cumpliendo las necesidades del cliente. Obteniendo total satisfacción dando a reflejar la calidad y creatividad en el mercado colombiano.

3.1.4 Visión. Evolucionar en un mercado competitivo con participación actualizada y tendencias innovadoras, que permitan tener un negocio en permanente crecimiento en corto, mediano y largo plazo mediante la importación y comercialización de productos de joyería de plata y artículos bañados en plata.

3.2 PRODUCTO

3.2.1 Historia de la Joyería. “Las joyas son elaboradas en metales y piedras preciosas y semipreciosas, diamantes y otros de gran calidad y textura dedicada exclusivamente a la línea de la reproducción de alhajas y otros objetos pequeños de función decorativa y preferentemente personal basada en la tecnología orfebre, platera, talla, engastes e incrustaciones”²⁰.

En la edad media las joyas se reservaban a los religiosos, a los soberanos así como a los comerciantes. Estas eran entonces un símbolo de autoridad. Luego, se volvió el regalo ideal ofrecido a la persona amada, adornando a su enamorada y así glorificando el amor cortesano. Pero con el pasar de los tiempos nace la bisutería como tal, en los años veinte como hermana pequeña de la joyería²¹.

²⁰ CISNEROS CRUZ, Lorena Alexandra. Importación de Bisutería desde Hong Kong – China hacia Quito – Ecuador vía aérea bajo régimen 10. [Repositorio Digital]. Trabajo de Grado. Escuela Politécnica del Ejército. Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Internacional. Quito, Ecuador. 2011. p. 9. [Citado, 20, Mayo, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/4133/1/T-ESPE-057061.pdf>

²¹ Ibid., p. 10.

Según Cisneros Cruz²², la bisutería es un arte que se reconoce en las calles a plena vista, el cual cualquiera puede tener acceso, en el siglo XX se manejan bastantes materiales y son muchos los usos que se le da a la joyería, su condición mutable puede abrirse a nuevas formas, colores y demás.

Tendencias Contemporáneas: “En el mundo entero siempre ha existido el gusto de verse bien por parte de las mujeres debido a esto existe una gran demanda de dicho producto evolucionando y gracias a la globalización existe mucha más actualización de los tipos, colores, variedades que se encuentran de moda, para el año 2011 los colores fuertes y muy llamativos, las cosas muy grandes o muy pequeñas y sus diferentes modelos son la tendencia”²³.

“Al identificar que dentro de estas nuevas tendencias de joyería no existe mucha distribución al por mayor y que los puntos de venta al consumidor final no han tenido acceso a los proveedores del exterior este proyecto de importación de joyería desde China generará la oportunidad de negocio que resulta muy rentable, adicionalmente creará fuentes de trabajo”²⁴.

En Colombia la joyería ha tenido un excelente aumento en el sector de joyería por parte del género femenino, siendo difícil en la actualidad encontrar una mujer que no lleve consigo algo relacionado con bisutería. Este tipo de artículos han ido evolucionando según su exclusividad.

3.2.2 Aporte a la Joyería Colombiana: De acuerdo con “ProColombia identificó oportunidades y tendencias de la industria de joyería y bisutería de Colombia en mercados internacionales como Alemania, Estados Unidos, Suiza, Francia, México, Costa Rica, Ecuador, Perú y Puerto Rico”²⁵.

“La tendencia del sector de joyería y bisutería en los mercados mundiales eran productos hechos a mano basados en la calidad de los detalles que imprimen innovación y exclusividad. Piezas de arte elaboradas por artesanos y diseñadores están mandando la parada, por lo tanto, los diseños y productos colombianos tienen un gran potencial para diferenciarse de grandes competidores mundiales gracias a los diseños ancestrales que los caracterizan”²⁶.

²² Ibid., p. 10.

²³ Ibid., p. 15.

²⁴ Ibid., p. 15.

²⁵ PROCOLOMBIA. Joyería y bisutería colombiana con potencial de exportación. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Actualidad internacional. 07, Marzo, 2018. [Citado, 10, Junio, 2019]. Disponible en: <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/bisuteria-y-joyeria/joyeria-y-bisuteria-colombiana-con-potencial-de-exportacion>

²⁶ Ibid.

Colombia tiene gran potencial al exportar su joyería se basa en la belleza internacional pero no nacional, no tiene en cuenta el gusto colombiano también se basa en el extranjero en la nueva moda y en la exclusividad es allí donde los productos de caprichos de joyas son altamente llamativos por su nivel de innovación y exclusividad. Las mujeres colombianas les gusta el buen vestir y la joyería ya hace parte de su vestuario diario, se centran en que la joyería debe salir con todo el outfit que usan en el día a día tanto para la oficina, estudio o para salir.

En la revista Dinero²⁷ se analiza que actualmente los artículos más llamativos en el mercado extranjero son los de joyería y como prueba de esto se analiza un 75% de las exportaciones del sector.

El objetivo de la entidad a 10 años es posicionar el diseño de joyería y bisutería bogotana en el mercado local y de países latinoamericanos, en segmento medio alto, diferenciándose por su diversidad y la personalidad de sus marcas y por ofrecer productos de calidad y sostenibles que se desarrollan con creatividad e innovación.

3.2.3 Potencial de importación de joyería plata 925. Como se analiza la joyería en Colombia es muy versátil y de excelente salida a nivel comercial, la moda también hoy en día está en las joyas para una mujer colombiana. La joyería de Caprichos de joyas es una de las pocas en este sector por su exclusividad siendo pulseras tipo Pandora estos productos a nivel Colombia solo los manejan pocas empresas con altos precios sin poder llegar a todo Colombia si no a mujeres con economía alta, al tener estos productos similares con excelentes precios Caprichos de joyas puede inducir un mercado exitoso.

La joyería en plata ley 925 es escasa en el mercado colombiano y aún más cuando solo se manejan exportaciones en Colombia a gran magnitud de fantasía y diseños propios, pero no se maneja la innovación de mercados internacionales como lo es el asiático el cual manejan una moda única y que en el mercado colombiano no ha sido posible realizar. Las mujeres en Latinoamérica son mujeres con el gusto a arreglarse y mantearse siempre lindas, en especial la mujer colombiana busca la innovación y lo exclusivo.

En el mercado puede haber diferente y bastante joyería, pero basada en el gusto artesanal más que en el gusto único e innovador es allí donde caprichos de joyas encuentra la posibilidad y el potencial de entregar joyería única con estilos exclusivos generando un estilo de vida para la mujer diferente y lleno de glamour.

²⁷ REVISTA DINERO. La gran apuesta de la industria colombiana de la joyería y bisutería. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Negocios. 01, Enero, 2018. [Citado, 11, Junio, 2019]. Disponible en: <https://www.dinero.com/edicion-impres/negocios/articulo/panorama-de-la-industria-de-joyeria-y-bisuteria-en-colombia/254275>

3.2.4 Partida Arancelaria. El plan de importación de Joyería desde China hacia Colombia, se basa en la partida arancelaria 7113119000 (Artículos de joyería y sus partes de los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso)

Imagen 1 Partida arancelaria

Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.
ARIAN	7113.11.00.00		
Descripción	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué). - De metal precioso, incluso revestido o chapado de metal precioso (plaqué): -- De plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaqué)		
IVA			
Tarifa - Fórmula	Desde	Hasta	
19%	01-ene-2017	...	
Gravamen para importaciones - 7113110000			
Concepto	Tarifa - Fórmula	Desde	H
GRAVAMEN ARANCELARIO	15%	01-ene-2017	




DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES – DIAN. Perfil de mercancía. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Consultas Arancel. [Citado, 05, mayo, 2019]. Disponible en: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces;?Sessionid=703722A89A5C0D991CECF860D1985DB0>.




3.2.5 Descripción del Producto. Pequeños objetos de adorno personal; Anillos en todos sus tipos, pulseras, pulseras tipo pandora, collares, aretes, cadenas de cuello, y charm.





En el siguiente cuadro se observará algunos tipos de joyería que serán importados desde China:

Cuadro 2 Descripción de Productos

CODIGO	NOMBRE	IMAGEN	DESCRIPCIÓN
Scb062	Pulsera bola		<p>Material:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plata ley 925 • Zircones cúbicos. <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pulsera mano <p>Tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pulsera para charm <p>Forma:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rígida <p>Estilo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elegante
Scb113	Pulsera cuero negra		<p>Material:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plata ley 925 • Zircones cúbicos. • Cuero <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pulsera mano <p>Tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pulsera para charm <p>Forma:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suave (fácil manejo) <p>Estilo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ocasional

Scb019	Pulsera corazón		<p>Material:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plata ley 925 <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pulsera mano <p>Tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pulsera graduable <p>Forma:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suave (fácil manejo) <p>Estilo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ocasional • Elegante
Scb124	Pulsera amor		<p>Material:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plata ley 925 • Zircones cúbicos. <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pulsera mano <p>Tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pulsera <p>Forma:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suave (fácil manejo) <p>Estilo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ocasional • Elegante
Scb802	Pulsera belleza		<p>Material:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plata ley 925 • Zircones cúbicos. <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pulsera mano <p>Tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pulsera para charm <p>Forma:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rígida <p>Estilo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elegante • Ocasional

<p>Scb820</p>	<p>Pulsera llave de amor</p>		<p>Material:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plata ley 925 • Zircones cúbicos. <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pulsera mano <p>Tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pulsera para charm <p>Forma:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rígida <p>Estilo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elegante • Ocasional
<p>Scn38</p>	<p>Collar moño</p>		<p>Material:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plata ley 925 • Zircones cúbicos <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Collares <p>Medida:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 45 cm de largo <p>Tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Collar <p>Estilo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ocasional • Elegante
<p>Sca011</p>	<p>Gargantilla libélula</p>		<p>Material:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plata ley 925 • Zircones cúbicos. • Cinta <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Collares <p>Medida:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 31 cm de largo cinta • 7 cm de largo broche <p>Tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gargantilla <p>Estilo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ocasional

Sce297	Aretes entrelazados		<p>Material:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plata ley 925 • Zircones cúbicos. <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aretes <p>Estilo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elegante <p>Tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Candongas
Sce343	Aretes alas		<p>Material:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plata ley 925 • Zircones cúbicos. <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aretes <p>Estilo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ocasional • Elegante <p>Tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Topos
Scr37	Anillo corona		<p>Material:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plata ley 925 • Zircones cúbicos. <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anillo <p>Estilo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elegante • Clásico <p>Tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anillo
Scr73	Anillo ojo		<p>Material:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plata ley 925 • Zircones cúbicos. <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anillo <p>Estilo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clásico <p>Tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anillo ajustable

Scc543	Charm niña		Material: <ul style="list-style-type: none"> • Plata ley 925 Categoría: <ul style="list-style-type: none"> • Charm Tipo: <ul style="list-style-type: none"> • Charm dije
Scc652	Charm cadena corazón		Material: <ul style="list-style-type: none"> • Plata ley 925 • Zircones cúbicos. Categoría: <ul style="list-style-type: none"> • Charm Tipo: <ul style="list-style-type: none"> • Charm seguridad
Scc985	Charm clip planeta		Material: <ul style="list-style-type: none"> • Plata ley 925 • Zircones cúbicos. Categoría: <ul style="list-style-type: none"> • Charms Tipo: <ul style="list-style-type: none"> • Charm clip

Fuente: Creación del autor. Fotos tomadas de www.bamoer.com

3.2.6 Material. Out Petit²⁸ se define la plata como un material maleable por ende blando. Es por esta razón que los joyeros deciden realizar diferentes aleaciones con otros materiales. Así se llega a la plata 925, la cual está compuesta por 92,5% de plata pura y 7.5% de cobre. “Los objetos de Plata 925 están considerados como plata de primera ley”²⁹.

²⁸ OUIPETIT. ¿Qué es la plata 925?. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec Es. S.f. [Citado, 25, mayo, 2019]. Disponible en: <https://ouipetit.com/es/plata-925>

²⁹ Ibid.

3.2.7 Beneficios. La joyería que es importada desde China tiende a ser productos antialérgicos puesto que varias mujeres tienen el problema de ser alérgicas a materiales oxidantes y no puedan lucir joyería igual que las demás. La calidad de la joyería que se va a importar muy buena, porque es un material de alta calidad al no ser metal que se oxida, negrea o demás permiten que sea de más durabilidad.

La joyería a importar será variada, innovadora y exclusiva con diseño internacional, siendo productos a la únicos, ya que las mujeres siempre tienden a estar a la moda para así lucir bien al instante de escoger un producto tendrán variedad en todo el contenido de Caprichos de Joyas.

3.2.8 Moda.

La Joyería, hoy en día resalta toda la belleza de la mujer. Los pendientes iluminan la cara, y sin duda, un collar hace más fusión la forma de vestir. Y lo mejor es que la bisutería que se importará desde China tiene precios asequibles.

Hasta el vestuario más básico, se realiza con un collar original, o con unos pendientes llamativos. La moda en la actualidad se destaca por el colorido y las dimensiones que presentan. En cuanto a la bisutería, la moda se inclina al estilo de dimensiones grandes y muy coloridos. Ahora los accesorios grandes y largos están ocupando un lugar destacado, sobre todo los aros circulares, que son similares a grandes medallas, o formando figuras recargadas. Lo importante es que la bisutería no pase desapercibida y sea el centro de todo conjunto.

Los colgantes también están ocupando un lugar muy destacado, pueden ser cortos y recargados o muy largos. Los materiales también son muy diversos, incluso, han vuelto a ponerse de moda los collares de perlas.

Las pulseras y brazaletes toman gran protagonismo dentro de los complementos de moda, pueden ser opacas, brillantes, lisas o de varios colores, pudiendo usarse una pieza sola y varias en un mismo brazo. Otro complemento que no podemos dejar de lado son los anillos que, por supuesto, tienen que ser grandes y llamativos, por lo general haciendo juego con otro accesorio.

Utilizar complementos de moda permite actualizar cualquier conjunto, ya que muchos básicos pueden transformarse con un cinturón, un colgante o unas pulseras de moda. La bisutería te permite cambiar el look de un mismo traje y aportar un detalle de color a las prendas que tengamos desde hace tiempo y que son aburridas³⁰.

“Como se puede observar la bisutería jamás pasará de moda. Todos los productos de bisutería que se importaran están elaborados con el máximo diseño y calidad”³¹.

³⁰ VIX, Complementos de moda: últimas tendencias en bisutería. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Mujer. S.f. [Citado, 18, Junio, 2019]. Disponible en: <https://www.vix.com/es/imj/2010/09/05/complementos-de-moda-ultimas-tendencias-en-bisuteria>

³¹ CISNEROS CRUZ, Lorena Alexandra. Op Cit., p. 30.

“La moda es tan cambiante que día a día hay nuevos artículos para completar el vestuario, lo que sí es una realidad, es que lo de hoy se inclina hacia lo romántico, exagerado y brillante, donde el lado femenino está en su máximo apogeo y a lo que se quiere llegar es que la mujer de hoy se sienta de verdad hermosa”³².

“La bisutería a importar dispondrá de una amplia gama de accesorios de moda: collares, anillos, colgantes, pendientes. Desde estilos de accesorios muy sport, hasta conjuntos de collares y pendientes más clásicos para salir de noche o para ir a trabajar, estos colores agrisulces, contrastan con cualquier tipo de tono. Anillos de todo tipo, collares con diseño colgantes de piedras, anillos esmaltados y juegos para todo tipo de ocasión”³³.

3.3 PROVEEDORES

Las importaciones esta dado en función de la producción en serie, que se realiza en los países productores en este caso China que se ve reflejado en los bajos costos de producción y esto hace más atractivo el mercado para importar la joyería a Colombia.

3.3.1 Aplicaciones de internet. Entre los proveedores que se encuentra la empresa Caprichos de Joyas hace un análisis primero de las aplicaciones que importan productos a Colombia así podemos encontrar directamente cada empresa de los productos interesados a importar, en este estudio se encuentran las siguientes aplicaciones:

³² Ibid., p. 31.

³³ Ibid., p. 31.

Cuadro 3 Descripción de aplicaciones

APLICACIÓN	DESCRIPCIÓN
	<p>Aliexpress fue fundado el año 2010 y su principal objetivo es vender productos a bajo precio, vendedores de toda China venden al por menor y a precios realmente por el suelo. En Aliexpress vamos a encontrar millones de productos, es una especie de Mercado Libre pero en gran escala, aquí los vendedores Chinos publican y ofrecen sus productos en donde muchos de ellos llegan aquí a Colombia con costo \$0 a través del correo 4-72.com.co.</p> <p>Fuente: https://www.aliexcolombia.co/que-es-aliexpress</p>
	<p>Alibaba está considerado como el minorista más grande de China. La compañía fue fundada en el año de 1999 por Jack Mi a través del lanzamiento de su sitio Ecommerce Alibaba.com. Este sitio conecta a los proveedores chinos de prácticamente cualquier cosa, con los compradores online. Desde su surgimiento y hasta la época actual, Alababa se ha ampliado a través de otras plataformas de comercio</p> <p>Fuente: https://www.actualidadecommerce.com/como-hace-negocio-alibaba/</p>
	<p>Amazon.com, Inc. estadounidense de comercio electrónico y servicios de computación en la nube a todos los niveles con sede en la ciudad estadounidense de Seattle, Washington. Fue una de las primeras grandes compañías en vender bienes a través de Internet.</p> <p>Fuente: https://es.wikipedia.org/wiki/Amazon#cite_note-4</p>

Nota: Las imágenes contenidas en la columna de aplicaciones fueron tomadas de Google.

3.3.2 Empresas de Joyería en China. Se buscaron en cada una de estas aplicaciones proveedores directos de joyería exclusiva en plata 925, la cual se encontró una variedad de empresas especialistas en joyería y se basó en una de las empresas más grandes en Hong Kong la cual es se posiciona como el grupo Bamoer es una de las primeras compañías de joyería de comercio electrónico transfronteriza en China, incluida la exportación, declaración de aduanas y negocios de devolución de impuestos.

3.3.3 Descripción de Bamoer

3.3.3.1 Logo de la Compañía:

Imagen 2 Logo Bamoer



BAMOER UNIQUE U. Página Web.
[Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec.
Pages. Sf. [Citado, 10, Mayo, 2019].
Disponible en:
<https://www.bamoer.com/>

3.3.3.2 Historia de la Compañía:

Shenzhen Bamoer Fashion Jewelry con. Ltd. combina a la perfección los conceptos de diseño innovadores y la exquisita artesanía. También insiste en la integración entre el diseño de moda y el gusto elegante, absorbiendo la inspiración artística y brindando a los demás placeres estéticos de impacto visual, para crear la famosa marca de joyería de moda con el gusto artístico.

Y la joyería Bamoer es considerada como la vanguardia de la moda. La compañía hereda la tradición de la joyería y la artesanía artesanal, y crea muchos productos exquisitos y de moda con originalidad, liderando la tendencia de la joyería.

Cada joya de la marca Bamoer tiene una connotación cultural única, personalizada y romántica y una profunda implicación. La marca mantiene la tendencia de la moda y refleja el estilo de vida moderno, a fin de mantener el concepto de "hacer que la joyería siempre herede su propio ADN", creando así sus cualidades elegantes, refinadas y espirituales³⁴.

³⁴ BAMOER UNIQUE U. Página Web. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Pages. S.f. [Citado, 10, Mayo, 2019]. Disponible en: <https://www.bamoer.com/pages/about-us>

3.3.4 Métodos de Envío. Los pedidos se procesan y envían dentro de las 24 horas posteriores a la recepción del pedido o la aprobación de la tarjeta de crédito los días laborables, excepto los días festivos. Bamoer en sus políticas tiene en cuenta que los productos personalizados tienen un tiempo de producción de 7 a 10 días antes del envío.

3.3.5 Coordinación de Embarque. La compañía Bamoer maneja la política del envío gratis a nivel mundial cuando se hacen ordenes menores a \$200 dólares usando el envío por la empresa ChinaPost el cual consiste en un servicio de envío económico y por ende lento. Normalmente tarda de 2 a 4 semanas en llegar al país de destino desde China. ChinaPost ofrece una amplia gama de servicios postales, incluyendo cartas, paquetes, periódicos y revistas, colección de sellos, agente de manipulación y negocio de información.

Es un canal de distribución aéreo en el cual el paquete pequeño ordinario de ChinaPost es una forma de envío más económica de correo aéreo registrado. Esta modalidad de envío es la más utilizada por los vendedores de Aliexpress y DHGate entre otros como forma de envío low costo para reducir los gastos de envío.

Bamoer también maneja las compras mayores a \$200 dólares haciendo el envío de manera gratuita a nivel mundial, usando el envío por la empresa DHL siendo una es la marca líder mundial en logística. Llegando a Colombia el envío entre 3 y 7 días.

DHL eCommerce es su especialista en logística de eCommerce, ya que conecta a vendedores y compradores en todo el mundo. Ampliamos nuestro negocio de manera sistemática en el Continente Americano, Asia Pacífico, Oriente Medio y África³⁵.

3.4 PERFIL LOGÍSTICO DE IMPORTACIÓN

La República Popular China se encuentra situada en el Este del continente asiático. Es el país más poblado del mundo, con más de 1.300 millones de habitantes. Es el cuarto país más grande en extensión territorial después de Rusia, Canadá y Estados Unidos.

Acceso Aéreo: El extenso territorio chino alberga cuarenta y siete (47) aeropuertos con servicio aduanero. No obstante, el tráfico aéreo internacional para carga está concentrado principalmente en los aeropuertos de Beijing, Shanghai y Hong Kong.

Estos terminales disponen de la infraestructura suficiente para el manejo de todo tipo de carga y servicios de almacenamiento frío. Así mismo, cuenta con un sistema de vías de acceso por carretera como por línea férrea, lo cual facilita el traslado de la carga hacia el resto del territorio chino.

³⁵ DHL, DHL eCOMMERCE. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Co-es. S.f. [Citado, 25, Mayo, 2019]. Disponible en: <https://www.logistics.dhl/co-es/home/nuestras-divisiones/comercio-electronico.html>

Los principales aeropuertos son: Guangzhou Beijing, Shanghai, Hong Kong, Chengdu, Shenzhen y Xiamen. La movilización de carga de exportación a China, se efectúa a través de conexiones en Europa y Estados Unidos ³⁶.

3.4.1 Otros aspectos para manejo logístico en destino. De acuerdo con ProExport Colombia³⁷, la mercancía importada desde china a Colombia puede estar sujeta a normas diferentes, procedimientos y demás documentación que sea necesaria para su ingreso teniendo conocimiento general de estos por el exportador para que su responsabilidad sea constante y precisa hasta el destino final.

Administración General de Aduanas

Se cumple para todos los importadores y/o exportadores lo siguiente:

✓ “Código de Registro de Aduanas (Código CR): El exportador o el agente comercial que utilice para las transacciones en este país, debe estar registrado bajo este código, puesto que todos los formularios de declaración de aduanas para todos los envíos (excepto documento y efectos personales) deben estar identificados con dicho código”³⁸.

✓ “Código Armonizado (Código HS): Todos los envíos (excepto de documentos) que se importen o exporten de/a China necesitan incluir en la documentación el Código Armonizado (Código HS) y una descripción detallada y veraz de las mercancías. El código HS ayuda a clasificar las mercancías y acelerar el despacho de aduanas”³⁹.

✓ “Para las exportaciones (mayores a RMB 5.000 o 150 kilos de peso bruto) realizadas desde China se deben presentar los siguientes documentos: declaración de aduanas, contrato original (con sello), factura comercial original (con sello), lista de empaque original (con sello), certificado de giro o transferencia bancaria, carta o poder notarial/judicial, certificado de salida y certificación de cuarentena”⁴⁰.

✓ “En todas las importaciones formales realizadas desde China, el consignatario debe tener un registro de importaciones (IOR). En caso de no poseerlo, debe designar un tercer agente para que actúe en su nombre”⁴¹.

✓ “Del mismo modo que para las exportaciones, el valor declarado para las entradas bajo régimen simplificado o mínima cuantía es de hasta RMB 5.000 (USD

³⁶ PROEXPORT COLOMBIA, Perfil de logística desde Colombia hacia China. [Repositorio digital]. Bogotá D.C. CO. 13, Abril, 2014. [Citado, 23, Junio, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.procolombia.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_china_2014.pdf

³⁷ Ibid., p. 11.

³⁸ Ibid., p. 11.

³⁹ Ibid., p. 11.

⁴⁰ Ibid., p. 11.

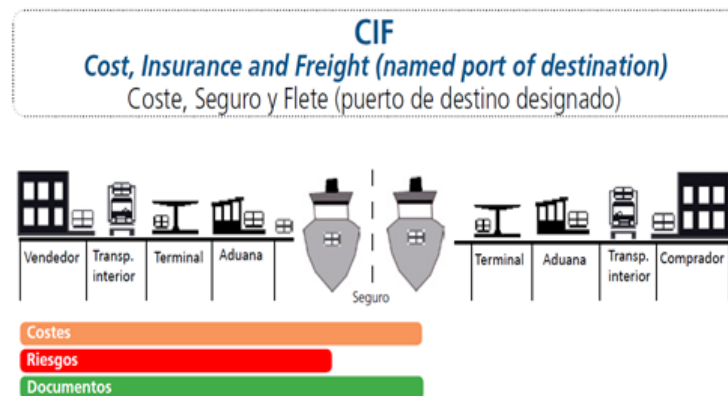
⁴¹ Ibid., p. 11.

780 aproximadamente); sin embargo, hay algunos productos que deben ser internados como importaciones formales, independientemente de su valor declarado, peso o tamaño (principalmente productos alimenticios, bebidas y medicamentos entre otros)⁴².

3.4.2 Logística de Importación. Una vez realizado el análisis para determinar el término de comercio internacional apropiado para la importación de joyas de acuerdo al plan de negocio presentado. Se estableció el Incoterm CIF, de acuerdo a Icontainers⁴³ en su página web oficial “El incoterm CIF, cuyas siglas responden al término inglés Cost, Insurance and Freight, en transporte marítimo internacional, indica que el vendedor debe responsabilizarse de hacer llegar la mercancía al puerto de destino acordado con el comprador a bordo del medio de transporte que el vendedor decida, así como del pago del coste del flete internacional y del seguro”.

De acuerdo a la imagen 3, se evidencia que el vendedor se encargara de asumir los costes del transporte internacional y la documentación necesaria de exportación hasta poner a disposición la mercancía en el puerto del país de destino. La transmisión del riesgo hacia el comprador se da en el muelle determinado del país de origen, a bordo del barco. Resaltando la ventaja de que el vendedor deberá adquirir un seguro por el valor de la mercancía, pagadero al importador.

Imagen 3 Incoterm CIF



Fuente: GARCÍA-LOMAS, Olegario Llamazares. Guía práctica de los INCOTERMS 2010. Madrid: Global Marketing Strategies. 2014. p. 119. ISBN: 978-84-935410-8-8

⁴² Ibid., p. 11.

⁴³ ICONTAINERS. Incoterm CIF. [Sitio Web]. Barcelona. ES. Sec. Ayuda. S.f. [Citado 10, Mayo, 2019]. Disponible en: <https://www.icontainers.com/es/ayuda/incoterms/cif/>

3.5 MODALIDAD DE VENTA CAPRICHOS DE JOYAS

3.5.1 Caprichos de Joyas en el E-commerce. Caprichos de Joyas desde el principio manejo las ventas por E-commerce (comercio electrónico), que consiste en el marketing y venta de productos o servicios a través de Internet. Se basa en la venta por internet pasando de lo tradicional a la tecnología aprovechando este gran recurso.

Las nuevas tendencias de compra y venta han tenido un fuerte impacto en internet siendo liderado por el E-commerce, al ser un término normal para estas, cada año va aumentando considerando el comercio digital como una forma habitual para los usuarios usar plataformas para obtener diferentes productos.

De acuerdo con el Instituto Europeo de Posgrado⁴⁴ el E-commerce está en potencial crecimiento. Obteniendo estudios y análisis las compras por internet han ido en aumento, ascendiendo alrededor de los 2000 euros por año.

El comercio electrónico en Colombia dentro de Latinoamérica se encuentra en un tercer nivel de auge. Lo que se observa un sector del comercio que cada día apuesta más fuerte por estos canales.

3.5.2 Mecanismo de Compra. En Caprichos de Joyas se maneja todo bajo pedido siendo una modalidad de pedidos de acuerdo a lo que el cliente desea, lo cual lo observa en sus redes sociales teniendo un catálogo virtual, así mismo empieza a interactuar con el cliente por medio de llamadas, correos y mensajes, entendiendo lo que el cliente desea. Por ende, el cliente paga su pedido por medios electrónicos y así empieza su proceso. Al tener la mercancía en la oficina el cliente puede pasar por ella o se puede enviar a su domicilio.

El pedido del cliente finaliza su proceso de compra con la totalidad del precio y por ende se envía hasta la puerta de su casa, siendo una manera confiable y de gran beneficio para el cliente puesto que todo llega a su casa, excepto si desea pasar por la oficina.

Según economía simple⁴⁵ se encuentra el termino C2C el cual se basa en el marketing utilizado para estrategias necesarias ante la confiabilidad del cliente el cual está interesado en productos de alguna empresa. Así se defiende y protege esta marca ante otras empresas realizando un marketing potencial a un target específico.

⁴⁴ INSTITUTO EUROPEO DE POSGRADO, ¿Qué es el Ecommerce?. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Noticias. S.f. [Citado, 25, Junio, 2019]. Disponible en: <https://www.iep.edu.es/que-es-el-ecommerce/>

⁴⁵ ECONOMIA SIMPLE, Definición de C2C. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Glosario. 20, Febrero, 2018. [Citado, 20, Mayo, 2019]. Disponible en: <https://www.economiasimple.net/glosario/c2c>

3.5.3 Canal de envío. Caprichos de Joyas se especializa en el Social Commerce siendo aquel que maneja las redes sociales con un excelente canal de venta y una muy buena opción para obtener viralidad y una alta cobertura, es muy importante saber cómo usarlas adecuadamente para incrementar tu índice de conversión.

Colombia posee una población de 49.6 millones de personas, donde la cantidad de suscriptores móviles sobre pasa a la población por 16%, logrando el valor de 57.5 millones, es una cantidad increíble y es uno de los pocos países donde la cantidad de suscriptores móviles está por encima de la población”.⁴⁶

“Actualmente Colombia posee unos 34 millones de usuarios en Internet, donde esa misma cantidad también es usuario activo en los medios sociales y solo 31 millones de esos usuarios ingresan desde los dispositivos móviles”⁴⁷, dando así a Caprichos de Joyas una ventaja competitiva bastante extensa, puesto que sus productos son exclusivos en el mercado Colombiano y con una buena innovación así también se permite conocer su mercado objetivo para en un futuro tener una propia tienda física, llegando a todas partes de Colombia con su joyería Asiática.

3.5.4 Entrega a cliente final. Caprichos de Joyas entrega al cliente final en una caja de cartón marcada con el Logo de la Empresa.

De acuerdo con Interrapidísimo⁴⁸ se garantiza la confiabilidad del negocio mediante el constante crecimiento de innovación a los servicios prestados, impulsando el mejoramiento de procesos. Obteniendo excelentes resultados en cuestión de calidad y acciones responsables.



En este envío con el cliente se mantiene la comunicación efectiva, de manera que se cumple con las necesidades del cliente a las respuestas oportunas en su garantía de entrega, manipulación de mercancía y trato al cliente.

⁴⁶ YI MIN SHUM XI, Situación digital y social media en Colombia 2019. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Estudios del Consumidor. 06, Marzo, 2019. [Citado, 20, Mayo, 2019]. Disponible en: <https://yiminshum.com/digital-social-media-colombia-2019/>

⁴⁷ Ibid.

⁴⁸ INTERRAPIDISIMO, Página Oficial. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Política de Calidad. S.f. [Citado, 25, Mayo, 2019]. Disponible en: <https://www.interrapidisimo.com/politica-de-calidad/>

Cuadro 4 Descripción entrega al cliente

EMPAQUE	DESCRIPCION
	

Fuente: Creación del autor

3.6 ANÁLISIS FODA

Imagen 4 Análisis FODA

<p>Debilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Su marketing no está suficientemente consolidado como para reducir los precios de comercialización actual. ○ No cuenta con una amplia experiencia debida a que la empresa ingresó recientemente al mercado. ○ La escasa cobertura de mercado que tiene la organización. ○ No cuenta con un local donde se pueda vender y dar a conocer directamente el producto al consumidor. ○ La empresa no es fabricante, sino distribuidor y por lo tanto, sus costos son mayores. ○ El tiempo de entrega de los proveedores es demasiado largo para la clientela colombiana. 	<p>Amenazas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ La vulnerabilidad del sector: Este sector está conformado por empresas micro y pequeñas con nula o poca experiencia empresarial. Son poco susceptibles de financiamiento, de lenta incorporación a nuevas tecnologías y diseños, y ello ha propiciado que la inestabilidad económica en general afecta más a las empresas que lo conforman. ○ La competencia en los mercados internacionales se ha intensificado, principalmente por los productos asiáticos (precios más bajos pero sin calidad), sin contar con las repercusiones de la entrada de China a la OMC. ○ El ingreso de otros fabricantes nacionales y extranjeros y el crecimiento de las compañías que están en el mercado. ○ Posicionamiento de la empresa al frente de las colombianas puesto que son productos chinos y en ocasiones no son confiables.
<p>Fortalezas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Calidad de sus productos con el objetivo de tener excelente cliente y fidelización de ellos. ○ La atención al cliente antes de la venta: darle seguimiento a los clientes para que adquieran los productos de la organización constantemente a través de mensajes por medio de la aplicación WhatsApp y correo electrónico. ○ La atención al cliente post-venta: estar en contacto frecuente con los clientes después de sus adquisiciones preguntándoles su opinión y sugerencias para mejorar el servicio y calidad de la empresa y los productos, respectivamente. ○ Está a la vanguardia en las tendencias en diseño asistiendo a ferias de joyería y exposiciones para ver los nuevos modelos e innovación de estos así se logra obtener clientela nueva. ○ Desarrollo de nichos a través de Internet con el sistema de compra directa acompañando la evolución en tecnología. 	<p>Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Este sector es considerado flexible ya que tiene la capacidad de adaptarse a requerimientos del mercado nacional e internacional. ○ El gusto por la plata a nivel nacional y productos diferentes que aún no estén en el mercado. ○ Obtener un mercado fresco entre las mujeres Colombianas, con productos exclusivos e innovadores.

Fuente: Creación del autor

3.7 CLIENTES

“En el mundo entero siempre ha existido el gusto de verse bien por parte de las mujeres en cualquier edad, debido a esto existe una gran demanda de Joyería que va evolucionando y gracias a la globalización existe mucha más actualización de los tipos, colores, variedades que se encuentran de moda, los colores fuertes y muy llamativos, las cosas muy grandes o muy pequeñas y sus diferentes modelos son la tendencia”⁴⁹.

Según La Cámara y Comercio⁵⁰ hizo un estudio el cual nos muestra En el 2016 se hizo un notorio la demanda de joyería en Colombia en cuanto a su exportación dando a entender la belleza femenina a nivel mundial y nacional, Procolombia analiza y observa el gran aumento en este sector.

En la actualidad es común que las mujeres traigan en su vestuario alguna clase de joyería como aretes, anillos, pulseras o collares. Este tipo de artículos han ido evolucionando según su calidad y diseño.

Se tomará como clientela la población Colombia con una capacidad de adquisición media y alta, la cual va en mujeres desde los 18 años a los 50 años la cual tienen como cultura comprar Joyería en todas sus versiones y cada día tomar estas como un accesorio necesario al vestuario complementario.

3.8 COMPETIDORES

Este mercado de Joyería no es común en Colombia pero tiene un competidor fuerte que es Pandora siendo la 3ª empresa de joyería más grande del mundo por detrás de Cartier y Tiffany & Co.

“La empresa Pandora realiza el 45% de su volumen de negocios en el continente americano, el 35% en Europa y el 20% en la zona de Asia - Pacífico. Las ventas de brazaletes personalizables y charmes representan el 81% de la cifra de negocios”.⁵¹

Se puede analizar en el estudio de competidores las empresas que manejan productos de joyería enfocados a mercancía fina, pueden ser también aquellos con

⁴⁹ CISNEROS CRUZ, Lorena Alexandra. Op Cit., p. 14.

⁵⁰ CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. Colombia exporto el año pasado mas oro del que produjo. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Cluster de Joyeria y Bisuteria. 01, Febrero, 2019. [Citado, 03, Abril, 2019]. Disponible en: <https://www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-de-Joyeria-y-Bisuteria/Noticias/2018/Febrero-2018/Colombia-exporto-el-ano-pasado-mas-oro-del-que-produjo>

⁵¹ WIKIPEDIA, Pandora joyería, [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Pandora. S.f. [Citado, 27, Junio, 2019]. Disponible en: [https://es.wikipedia.org/wiki/Pandora_\(joyer%C3%ADa\)#cite_note-Bloomberg.com_31-08-2010-7](https://es.wikipedia.org/wiki/Pandora_(joyer%C3%ADa)#cite_note-Bloomberg.com_31-08-2010-7)

joyería similar en establecimientos, cadenas especializadas, almacenes exclusivos de joyería y tiendas online. Se observa que a pesar que sus productos no sean igual a Caprichos de Joyas son competidores potenciales con similitud de Target.

3.9 ESTRATEGIAS DE MARKETING

La estrategia de marketing es un tipo de estrategia con el que cada empresa puede llegar a analizar para así lograr objetivos mediante:

- ✓ La selección del mercado meta al que desea llegar.
- ✓ Posicionamiento en los clientes.
- ✓ Combinación de marketing para satisfacer la necesidad del cliente.
- ✓ Los gastos en publicidad basados en las estrategias de marketing.

Según Debitoor, el marketing mix⁵² es aquel que analiza la estrategia en aspectos internos y se desarrollan para las empresas. Es importante tener en cuenta algunas variables: producto, precio, distribución y promoción.

“El objetivo de aplicar este análisis es conocer la situación de la empresa y poder desarrollar una estrategia específica de posicionamiento posterior. Una manera de empezar es realizando un estudio de mercado. Esta estrategia es también conocida como las "4Ps", dado que en su origen anglosajón se conoce como: Price (precio), producto (producto), place (distribución) y promoción (promoción)”⁵³.

Imagen 5 Componente de marketing Mix



Fuente: Creación del autor

⁵² DEBITOOR, Marketing Mix - ¿Qué es el marketing mix?. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Glosario. S.f. [Citado, 05, Junio, 2019]. Disponible en: <https://debitoor.es/glosario/definicion-marketing-mix>

⁵³ Ibid.

El objetivo de la empresa es mujeres, así mismo al saber este target se debe mostrar publicidad innovadora y creativa en plataformas de internet como lo son:

- ✓ Plataformas de belleza, accesorios, joyería, moda y con similitud a la belleza de la mujer.
- ✓ Roba Pagina: Según el target seleccionado para llamar así la atención en portales de belleza.

Redes Sociales que estén en auge:

- ✓ Una comunidad en Facebook: Conforme con Shopify ⁵⁴ Facebook se trata de una plataforma clara y concisa con excelente auge, para implementar estrategias de marketing y ventas, puesto es la red social más usada actualmente.
- ✓ Un perfil de Twitter: Como indica Twitter ⁵⁵ un excelente aliado para la visualización de un negocio puesto que los usuarios de esta la gran mayoría son mujeres. Y esta plataforma digital maneja la atención dinámica, confiable y eficiente del usuario.
- ✓ Un perfil en Google Analytics.

“Es una herramienta de analítica web muy potente y gratis. Te permite reunir diferente información sobre tu página web, tu blog o E-commerce como, por ejemplo, el número de visitas, de dónde proceden, el tiempo que permanecen en tu página, las ventas que generan, etc.” ⁵⁶ .

- ✓ Instagram:

“Instagram es una red social y una aplicación móvil al mismo tiempo. Ésta permite a sus usuarios subir imágenes y vídeos con múltiples efectos fotográficos como

⁵⁴ SHOPIFY. 10 maneras en las que las marcas de comercio electrónico pueden incrementar tráfico y ventas con Facebook. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Blogs de Shopify. 19, Diciembre, 2013. [Citado, 05, Julio, 2019]. Disponible en: <https://www.shopify.com.co/blog/10985817-10-maneras-en-las-que-las-marcas-de-comercio-electronico-pueden-incrementar-trafico-y-ventas-con-facebook>

⁵⁵ TWITTER. Introducción a twitter para empresas. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Empresas. S.f. [Citado, 05, Julio, 2019]. Disponible en: <https://business.twitter.com/es/basics/intro-twitter-for-business.html>

⁵⁶ GODADDY. ¿Qué es el Google Analytics y cómo usarlo para tu negocio?. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Blog. 21, Septiembre, 2018. [Citado, 05, Julio, 2019]. Disponible en: <https://es.godaddy.com/blog/que-es-google-analytics-y-como-usarlo-para-tu-negocio/>

filtros, marcos, colores retro, etc. para posteriormente compartir esas imágenes en la misma plataforma o en otras redes sociales”⁵⁷ .

✓ Página web con excelente interacción: El usuario de esta clase de páginas tiene la posibilidad de hacer su compra con confianza puesto que se maneja bajo términos específicos.

Campaña ferias de lanzamiento:

Las ferias en Colombia son de excelente capacidad publicitaria puesto que se genera confiabilidad al estar al lado de marcas diferentes pero posicionadas, así se da a conocer con euforia los productos y al ser exclusivos llamarán más la atención.

Así se cumple uno de los objetivos principales de Caprichos de Joyas el cual es generar conciencia de marca y también posicionamiento entre el target escogido.

⁵⁷ WEBESCUELA, ¿Qué es Instagram, para que sirve y cuales son las ventajas de esta red social? [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. inicio. S.f. [Citado, 31, Julio, 2019]. Disponible en <https://webescuela.com/que-es-instagram-para-que-sirve/>

4. MATRIZ DE INVERSIÓN PARA LA IMPORTACIÓN DE JOYERIA DESDE CHINA A COLOMBIA

En el proceso de la creación de un departamento de importación para la empresa Caprichos de Joyas, se desarrollará este capítulo donde se evalúan los costos para el departamento de comercio exterior dentro de la empresa, teniendo en cuenta los costos fijos, las fuentes del capital y demás costos para la puesta en marcha. Se determinarán los costos de exportación teniendo en cuenta la logística, documentos, variables y requerimientos.

4.1 INVERSIÓN PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR (PRE-OPERACIÓN)

“Los gastos preoperativos, también llamados gastos de constitución, de preapertura o de organización, son aquellos que se realizan antes del inicio de operaciones de una empresa, o antes del lanzamiento de una nueva iniciativa de una empresa ya existente”⁵⁸.

Se comprende la diferencia que existe entre el inicio de actividades y el inicio de operaciones de una empresa. En el caso del inicio de actividades, éste está relacionado con el momento en el cual la empresa es registrada legalmente como una entidad jurídica. En cambio, el inicio de operaciones de una empresa se refiere al momento en el que ésta comienza a ser productiva; es decir, comienza a vender productos o a comercializar los servicios de los cuales disponga para tal actividad.

Se considera que los gastos preoperativos son todos aquellos que se generan antes del inicio de operaciones de una empresa, o de una nueva iniciativa propulsada por una institución ya registrada como entidad jurídica⁵⁹.

En el montaje de una empresa o cualquier negocio existen dos conceptos claramente definidos: inversión y gasto. Inversión es la compra que se hace de elementos necesarios para el montaje y puesta en marcha y que se considera como activo de la empresa, como puede ser el caso de la maquinaria, equipo de oficina, edificaciones, terrenos, vehículos o incluso inventarios. Gasto es la compra de elementos que, aunque necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa, se consumen o se utilizan ordinariamente, y no se puede esperar de ellos una utilidad futura, y es en ese grupo donde se ubican los gastos preoperativos⁶⁰.

El tiempo estimado de pre-operación serán 3 meses, los primeros 30 días calendario están destinados para la búsqueda y contratación de la locación u oficina, en el tiempo restante a estos meses se realizará la primera importación con todos sus gastos y la comercialización de estos.

⁵⁸ LIFEDER, ¿Qué son los gastos preoperativos?. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Cultura General. S.f. [Citado, 19, Julio, 2019]. Disponible en: <https://www.lifeder.com/gastos-preoperativos/>

⁵⁹ Ibid.

⁶⁰ Gerencie. Gastos preoperativos. [Sitio Web]. 17, octubre, 2017 [Citado, 20, Julio, 2019]. Disponible en: <https://www.gerencie.com/gastos-preoperativos.html>

Cuadro 5 Cronograma de actividades del año 0

CRONOGRAMA DE PRE-OPERACION												
ACTIVIDAD	MES											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Aprobación del proyecto por el comité						x	x					
Aprobación del crédito (recursos)							x	x	x			
Inicio de la pre-operación										x	x	x

Fuente: Creación del autor

4.2 INSTALACIONES

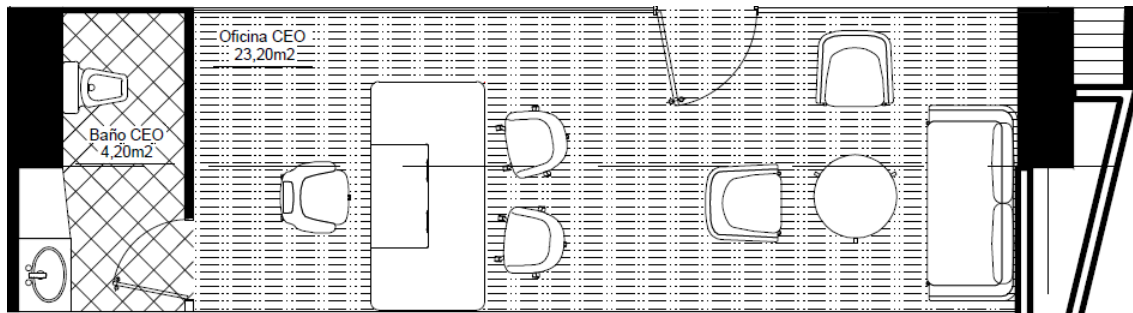
Las instalaciones de Caprichos de Joyas se ubicarán en la localidad de Kennedy en el barrio Marsella, se basa esta decisión por la facilidad y cercanía a principales vías y demás, además de los espacios y cómodos costos de arrendamiento, a continuación, se presentará la descripción de la alternativa seleccionada:

Cuadro 6 Descripción del Inmueble

VARIABLE	DESCRIPCION
Arriendo	\$1.300.000
Área	27,40 m2
Baños	1
Estrato	4
Antigüedad	5 años
Barrio	Marsella
Acceso para carga	Si
Citó fono	Si
Número de oficinas	1
Servicios públicos	Si
Acceso a transporte público	Cercano

Fuente: Creación del autor

Imagen 6 Plano de distribución de la oficina del departamento de comercio exterior



Fuente: Creación del Autor en AutoCAD

Las tablas que se observaran en lo siguiente se reúnen los gastos de inversión para la puesta en marcha y la apertura como tal de la oficina anteriormente mostrada, se muestra los diferentes destinos de los usos del capital en esta etapa de inicio, estos componentes no son más que la suma de los egresos de caja que se asumen para hacer frente a las necesidades de gastos corrientes e inversiones en meses anteriores a la apertura de operaciones.

4.3 MATRIZ DE INVERSIÓN

4.3.1 Compra de Activos Fijos. “Un activo fijo es un bien propio de la firma, tangible o intangible, de largo plazo; relevante para las operaciones de la empresa para generar ingresos. Los Activos Fijos no están previstos de ser consumidos o convertidos en líquido en 1 año. Los activos fijos también se conocen como propiedad, planta y equipo de una firma”⁶¹

Tabla 1 Compra de activos fijos

ACTIVOS	COSTO
Teléfono fijo	\$80.000
Celular	\$1.200.000
Computador de escritorio	\$5.200.000
Impresora	\$1.500.000
Sillas oficina (3 unidades)	\$1.000.000
Escritorio	\$800.000
Stand para joyería	\$3.000.000
Muebles sala espera + centro mesa	\$2.000.000
Archivador	\$150.000
Papelería y accesorios	\$500.000
TOTAL	\$15.430.000

Fuente: Creación del Autor

4.3.2 Gastos de Pre Operación. “Los gastos preoperativos es un concepto que se utiliza cuando se crea una nueva empresa, cuando apenas se está poniendo en marcha, de allí que este tipo de gastos se conocen como preoperativos, puesto que corresponde a las erogaciones en que se debe incurrir en la etapa previa al inicio de las operaciones”⁶².

⁶¹ BLUE SMARTID, ¿Qué es un activo fijo?. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Smartid. S.f. [Citado, 14, Julio, 2019]. Disponible en: <http://blue-it.com.ar/smartid/que-es-un-activo-fijo/>

⁶² GERENCIE.COM, Gastos Preoperativos. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Gastos Preoperativos. 17, Octubre, 2017. [Citado, 14, Julio, 2019]. Disponible en: <https://www.gerencie.com/gastos-preoperativos.html>

Tabla 2 Costos administrativos mensuales

CONCEPTO	VALOR
MONTAJE Y ADECUACION DEL INMUEBLE	
Salario con prestaciones (ayudante)	\$1.200.000
Instalación muebles y equipos	\$500.000
Total	\$1.700.000
SERVICIOS	
Luz	\$100.000
Agua / aseo	\$110.000
Teléfono / internet	\$120.000
Papelería	\$90.000
Arriendo	\$600.000
Imprevistos	\$300.000
Total por 3 meses	\$3.960.000
PUBLICIDAD	
Publicidad en medios digitales	\$1.000.000
Salario con prestaciones (publicista)	\$1.200.000
Total por 3 meses	\$6.600.000
PERSONAL ADMINISTRATIVO	
Salario con prestaciones	\$2.000.000
Total	\$2.000.000
	\$3.000.000
Total	\$3.000.000
TOTAL PREOPERACION	\$17.260.000

Fuente: Creación del Autor

4.3.3 Costo de inventario. El Inventario es un informe que estudia todas las piezas de una colección de joyas. Se describe de manera general el primer pedido de joyería que se realizar, así mismo el precio de compra que se hace a la empresa exportadora en este caso Bamoor. Dando así un resultado de la cantidad que se hará al importar para Caprichos de Joyas trimestralmente.

Tabla 3 Costos inventario

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR
Anillos	200	\$3.689.400
Collares	200	\$4.283.000
Aretes	200	\$3.491.400
Pulseras	200	\$5.867.400
Charm	200	\$4.290.000
Pulsera para charm	200	\$19.800.000
TOTAL	1200	\$41.421.200

Fuente: Creación del autor

4.3.4 Venta del producto. La venta para Caprichos de Joyas consiste en exponer los productos por medio de E-comerse, y manejar las estrategias de marketing antes mencionadas, con el fin que los consumidores conozcan la mercancía vendida por Caprichos de Joyas y están interesados realmente pueden pagar vía online o bancaria.

Luego, una vez realizada la compra solo se debe esperar por la entrega de la mercancía en el lugar pautado por el cliente.

Es la siguiente tabla se proyecta la venta ponderada de los productos que maneja Caprichos de Joyas anualmente a 5 años lo cual aumentara cada año un 3%, para así obtener una rentabilidad excelente.

Tabla 4 Proyección de venta para anillos a 5 años

PRECIO DE VENTA PRODUCTOS PONDERADOS	
AÑO	UNIDAD
1	\$80.000
2	\$87.550
3	\$90.177
4	\$92.882
5	\$95.668

Fuente: Creación del autor

4.3.5 Costos de importación. Teniendo en cuenta el Incoterm seleccionado (CIF), los costos de importación son aquellos que se efectúan desde la llegada de la mercancía a puerto de destino, es decir, del aeropuerto de Bogotá a la oficina ubicada en Marsella.

Cubriendo todos los gastos que demanda este Incoterm.

Tabla 5 Proyección de venta para anillos a 5 años

CONCEPTO	VALOR
Costo total inventarios	\$41.421.200
COSTOS PARA IMPORTAR	
Transporte internacional	\$1.905.375
Costo transporte aeropuerto el dorado a la oficina	\$80.000
Derechos aduaneros	\$6.130.337
Costos internos no arancelarios	\$7.124.446
IVA	\$7.870.028
Arancel	\$6.627.392
TOTAL	\$29.737.578

Fuente: Creación del autor

4.3.6 Empaque de comercialización. Caprichos de Joyas comercializara sus joyas en una caja 3x3cm la cual va marcada con el logo perteneciente y con sus redes sociales. Con el fin de posicionar su marca y fidelizar clientes. Así se protege el producto a la hora del envío.

Tabla 6 Costo de empaque para comercializar

EMPAQUE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Cajas	1200	\$500	\$600.000
Bolsa tela	1200	\$100	\$120.000
TOTAL EMPAQUE			\$720.000

Fuente: Creación del autor

4.3.7 Matriz para la primera importación

Tabla 7 Matriz para la primera importación

INVERSIÓN	VALOR
Dependencia	\$32.690.000
Producto (inventario)	\$41.421.200
Total empaque	\$720.000
Costo para importación	\$29.737.578
IMPREVISTOS	
De carga	\$150.000
Verificación en la aduana	\$1.000.000
TOTAL	\$105.718.778

Fuente: Creación del autor

5. ESTUDIO ECONOMICO-FINACIERO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO INTERNACIONAL DE CAPRICHOS DE JOYAS

Se presentará a continuación el estudio económico – financiero que demuestre la factibilidad del proyecto; es decir, si es rentable o no la inversión dada al proyecto. Para realizar este proceso de viabilidad del proyecto, se implementa el departamento de comercio exterior lo cual se desvalora una proyección a cinco años, la tasa interna de retorno (TIR), los valores serán presentados en (COP) peso colombiano, se estudiarán los ingresos y los costos para la importación.

5.1 COSTOS

“El costo es el esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo operativo (el pago de salarios, la compra de materiales, la importación del producto, la obtención de fondos para la financiación, la administración de la empresa, entre otros)”⁶³. Las variables que se ejecutaran a continuación se verán reflejadas a cinco años así podremos obtener una proyección de ingresos y egresos de la importación que se realizara en estos años.

5.1.1 Costo inventario. El costo del inventario aumenta el 2% anual en la compra de los productos a la empresa Bamoer.

Tabla 8 Costo inventario para la importación a cinco años

COSTO INVENTARIO		
AÑO		TOTAL
1	\$	165.684.800
2	\$	168.998.496
3	\$	172.378.466
4	\$	175.826.035
5	\$	179.342.556
TOTAL	\$	862.230.353

Fuente: Creación del autor

⁶³ DEFINICIÓN.DE. Costo. [Sitio web]. s. f. [Citado, 29, Julio, 2019]. Disponible en: <https://definicion.de/costo/>

5.1.2 Costo aranceles. El costo del arancel para la su partida de los productos de Caprichos de Joyas se maneja un 15% lo cual se le multiplica anualmente al costo de inventario.

Tabla 9 Costo arancel anual a cinco años

COSTO ARANCELES		
AÑO		TOTAL
1	\$	24.852.720
2	\$	25.349.774
3	\$	25.856.770
4	\$	26.373.905
5	\$	26.901.383
TOTAL	\$	129.334.553

Fuente: Creación del autor

5.1.3 Costo Importación. Se concluye los costos de importación de acuerdo con el incoterm seleccionado (CIF) lo cual tiene unos costos divididos como transporte internacional (4,6%); derechos aduaneros (14,8%) y costos internos no arancelarios (17,2%), obteniendo así un total del 36,6%

Tabla 10 Costo de importación para el incitar CIF a cinco años

COSTOS DE IMPORTACIÓN		
AÑO		TOTAL
1	\$	60.640.637
2	\$	61.853.450
3	\$	63.090.519
4	\$	64.352.329
5	\$	65.639.375
TOTAL	\$	315.576.309

Fuente: Creación del autor

5.1.4 Costo transporte nacional. Por el incoterm seleccionado se incurre en el costo de transporte nacional lo cual cuenta del aeropuerto internacional de Bogotá a la oficina establecida para su comercialización. Lo cual tiene un aumento anual del 3% por cinco años.

Tabla 11 Costo transporte nacional a cinco años

COSTO TRANSPORTE NACIONAL		
AÑO		TOTAL
1	\$	320.000
2	\$	329.600
3	\$	339.488
4	\$	349.673
5	\$	360.163
TOTAL	\$	1.698.923

Fuente: Creación del autor

5.1.5 Costo empaque. El costo del empaque de comercialización se maneja un 3% de aumento anual por cinco años.

Tabla 12 Costo empaque para comercialización a cinco años

COSTOS EMPAQUE		
AÑO		TOTAL
1	\$	2.880.000
2	\$	2.966.400
3	\$	3.055.392
4	\$	3.147.054
5	\$	3.241.465
TOTAL	\$	15.290.311

Fuente: Creación del autor

5.1.6 Costo Salario. Los costos por salario comprenden el pago a la persona encargada de llevar a cabo el desarrollo y logística de las importaciones, estos incluyen las prestaciones de ley. Se tomará un aumento anual del 3.3%.

Tabla 13 Costo de salario a cinco años.

COSTO SALARIO		
AÑO		TOTAL
1	\$	24.000.000
2	\$	24.792.000
3	\$	25.610.136
4	\$	26.455.270
5	\$	27.328.294
TOTAL	\$	128.185.701

Fuente: Creación del autor.

5.1.7 Costo dependencia. Esta inversión se describe como los costos de pre operación del año 0 en los que la empresa debe invertir para comenzar el proceso de importación desde China, esta inversión comprende el montaje y compra de los activos fijos y variables que se deban adquirir para el departamento de comercio exterior de la empresa. Se pueden ver detallados estos gastos en la Tabla 7 y 8.

Tabla 14 Costo dependencia a cinco años

COSTOS DEPENDENCIA		
AÑO		TOTAL
1	\$	42.240.000
2	\$	43.507.200
3	\$	44.812.416
4	\$	46.156.788
5	\$	47.541.492
TOTAL	\$	224.257.897

Fuente: Creación del autor

5.1.8 Ingresos. Los ingresos totales a la empresa se obtendrán por la venta del Producto importado desde China, del precio de venta (Tabla 10) y el número de unidades importadas por año teniendo un aumento del 15% del segundo año en adelante manteniendo este porcentaje de compra de unidades. La tabla 21 demuestra los resultados de los ingresos para cada uno de los años.

Se analiza en la siguiente tabla total de ingresos y egresos para el primer año manejando valores mensuales así se determina para los siguientes años para cinco años.

Tabla 15 Ingresos anuales a cinco años

INGRESOS ANUALES			
AÑO	UNIDADES		TOTAL
1	4800	\$	384.000.000
2	5520	\$	483.276.000
3	5520	\$	497.774.280
4	5520	\$	512.707.508
5	5520	\$	528.088.734
TOTAL		\$	1.877.757.788

Fuente: Creación del autor

5.2 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja presentado a continuación, se llevará para un periodo de 5 años, con el fin de determinar las utilidades anuales para la implementación del área de comercio internacional para la empresa Caprichos de joyas.

Para el flujo de caja se manejan los ingresos, egresos y capital in.

Tabla 16 Costos variables mensuales para el primer año de operación

AÑO 1	COSTOS VARIABLE S											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	septiembre	octubre	Noviembre	Diciembre
Concepto												
Costo inventario	\$ 41.421.200	\$ -	\$ -	\$ 41.421.200	\$ -	\$ -	\$ 41.421.200	\$ -	\$ -	\$ 41.421.200	\$ -	\$ -
Costo importación	\$ 15.160.159	\$ -	\$ -	\$ 15.160.159	\$ -	\$ -	\$ 15.160.159	\$ -	\$ -	\$ 15.160.159	\$ -	\$ -
Empaque	\$ 720.000	\$ -	\$ -	\$ 720.000	\$ -	\$ -	\$ 720.000	\$ -	\$ -	\$ 720.000	\$ -	\$ -
Transporte nacional	\$ 80.000	\$ -	\$ -	\$ 80.000	\$ -	\$ -	\$ 80.000	\$ -	\$ -	\$ 80.000	\$ -	\$ -
Arancel	\$ 6.213.180	\$ -	\$ -	\$ 6.213.180	\$ -	\$ -	\$ 6.213.180	\$ -	\$ -	\$ 6.213.180	\$ -	\$ -
IVA	\$ 7.870.028	\$ -	\$ -	\$ 7.870.028	\$ -	\$ -	\$ 7.870.028	\$ -	\$ -	\$ 7.870.028	\$ -	\$ -
TOTAL COSTOS VARIABLE S	\$ 71.464.567	\$ -	\$ -	\$ 71.464.567	\$ -	\$ -	\$ 71.464.567	\$ -	\$ -	\$ 71.464.567	\$ -	\$ -
	COSTOS FIJOS MENSUALES											
Dependencia	\$ 3.520.000	\$ 3.520.000	\$ 3.520.000	\$ 3.520.000	\$ 3.520.000	\$ 3.520.000	\$ 3.520.000	\$ 3.520.000	\$ 3.520.000	\$ 3.520.000	\$ 3.520.000	\$ 3.520.000
Salario	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 5.520.000	\$ 5.520.000	\$ 5.520.000	\$ 5.520.000	\$ 5.520.000	\$ 5.520.000	\$ 5.520.000	\$ 5.520.000	\$ 5.520.000	\$ 5.520.000	\$ 5.520.000	\$ 5.520.000
TOTAL	\$ 76.984.567	\$ 5.520.000	\$ 5.520.000	\$ 76.984.567	\$ 5.520.000	\$ 5.520.000	\$ 76.984.567	\$ 5.520.000	\$ 5.520.000	\$ 76.984.567	\$ 5.520.000	\$ 5.520.000

Fuente: Creación del autor

Tabla 17 Estados ingresos y egresos

AÑO	0	1	2	3	4	5
TOTAL INGRESOS	\$ -	\$ 384.000.000	\$ 483.276.000	\$ 497.774.280	\$ 512.707.508	\$ 528.088.734
EGRESOS						
Costo inventario	\$ -	\$ 165.684.800	\$ 168.998.496	\$ 172.378.466	\$ 175.826.035	\$ 179.342.556
Costos de importacion	\$ -	\$ 60.640.637	\$ 61.853.450	\$ 63.090.519	\$ 64.352.329	\$ 65.639.375
Costos dependencia	\$ -	\$ 42.240.000	\$ 43.507.200	\$ 44.812.416	\$ 46.156.788	\$ 47.541.492
Costo IVA	\$ -	\$ 31.480.112	\$ 32.109.714	\$ 32.751.909	\$ 33.406.947	\$ 34.075.086
Costo salario	\$ -	\$ 24.000.000	\$ 24.792.000	\$ 25.610.136	\$ 26.455.270	\$ 27.328.294
Costo transporte nacional	\$ -	\$ 320.000	\$ 329.600	\$ 339.488	\$ 349.673	\$ 360.163
Costo aranceles	\$ -	\$ 24.852.720	\$ 25.349.774	\$ 25.856.770	\$ 26.373.905	\$ 26.901.383
Pago intereses	\$ -	\$ 5.992.824	\$ 3.915.634	\$ 1.475.794	\$ -	\$ -
Costo empaque	\$ -	\$ 2.880.000	\$ 2.966.400	\$ 3.055.392	\$ 3.147.054	\$ 3.241.465
TOTAL EGRESOS	\$ -	\$ 358.091.092	\$ 363.822.268	\$ 369.370.889	\$ 376.068.001	\$ 384.429.815
Utilidad antes de impuesto	\$ -	\$ 25.908.908	\$ 119.453.732	\$ 128.403.391	\$ 136.639.507	\$ 143.658.918
Impuesto de renta	\$ -	\$ 4.041.790	\$ 18.634.782	\$ 20.030.929	\$ 21.315.763	\$ 22.410.791
UTILIDAD NETA	\$ -	\$ 21.867.118	\$ 100.818.950	\$ 108.372.462	\$ 115.323.744	\$ 121.248.127

Fuente: Creación del autor

5.3 ESTADOS FINANCIEROS

“El impuesto a la renta es un impuesto que se declara y se paga cada año y recae sobre los ingresos de las personas o de las empresas. Para calcularlo se requiere conocer la renta líquida del contribuyente y para determinar la renta líquida se debe encontrar primero la renta bruta”⁶⁴

La utilidad antes del impuesto se calcula restando los gastos anuales de los ingresos obtenidos por la venta del producto en el país importador. La tabla 23 muestra las utilidades antes del impuesto de los 5 años a evaluar.

5.4 FINANCIAMIENTO

Para financiar el proyecto donde la primera inversión es de \$ 105.718.778, se repartirá la inversión en un 40% por medio de un préstamo en una entidad financiera, y el 60% restante con el aporte de un inversionista de la siguiente manera.

Tabla 18 Financiamiento del proyecto

FINANCIAMIENTO	
Un préstamo bancario del 40%	42.287.511
Aporte del inversionista	63.431.267

Fuente: Creación del autor

5.4.1 Amortización del crédito. Se realizó la amortización del crédito solicitado por un valor de \$42.287.511 pesos, para saber el valor de la cuota, teniendo en cuenta que el préstamo se pagara 36 meses, con cuotas que se pagaran mensuales. Se fijó una tasa nominal mensual de 1.35%.

⁶⁴ FINANZAS PERSONALES, ¿Qué es el impuesto de renta?. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Impuestos. 11, Abril, 2013. [Citado, 20, Junio, 2019]. Disponible en: <https://www.finanzaspersonales.co/impuestos/articulo/que-como-calcula-impuesto-sobre-renta/51864>

Tabla 19 Tabla amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
N.º	\$ Cuota	Abono a capital	Intereses	Saldo de la deuda	
0				\$	42.287.511
1	\$ 1.490.882	\$ 920.001	\$ 570.881	\$	41.367.510
2	\$ 1.490.882	\$ 932.421	\$ 558.461	\$	40.435.089
3	\$ 1.490.882	\$ 945.009	\$ 545.874	\$	39.490.081
4	\$ 1.490.882	\$ 957.766	\$ 533.116	\$	38.532.315
5	\$ 1.490.882	\$ 970.696	\$ 520.186	\$	37.561.619
6	\$ 1.490.882	\$ 983.800	\$ 507.082	\$	36.577.818
7	\$ 1.490.882	\$ 997.082	\$ 493.801	\$	35.580.736
8	\$ 1.490.882	\$ 1.010.542	\$ 480.340	\$	34.570.194
9	\$ 1.490.882	\$ 1.024.185	\$ 466.698	\$	33.546.009
10	\$ 1.490.882	\$ 1.038.011	\$ 452.871	\$	32.507.998
11	\$ 1.490.882	\$ 1.052.024	\$ 438.858	\$	31.455.974
12	\$ 1.490.882	\$ 1.066.227	\$ 424.656	\$	30.389.747
13	\$ 1.490.882	\$ 1.080.621	\$ 410.262	\$	29.309.127
14	\$ 1.490.882	\$ 1.095.209	\$ 395.673	\$	28.213.917
15	\$ 1.490.882	\$ 1.109.994	\$ 380.888	\$	27.103.923
16	\$ 1.490.882	\$ 1.124.979	\$ 365.903	\$	25.978.944
17	\$ 1.490.882	\$ 1.140.167	\$ 350.716	\$	24.838.777
18	\$ 1.490.882	\$ 1.155.559	\$ 335.323	\$	23.683.218
19	\$ 1.490.882	\$ 1.171.159	\$ 319.723	\$	22.512.060
20	\$ 1.490.882	\$ 1.186.969	\$ 303.913	\$	21.325.090
21	\$ 1.490.882	\$ 1.202.994	\$ 287.889	\$	20.122.097
22	\$ 1.490.882	\$ 1.219.234	\$ 271.648	\$	18.902.863
23	\$ 1.490.882	\$ 1.235.694	\$ 255.189	\$	17.667.169
24	\$ 1.490.882	\$ 1.252.376	\$ 238.507	\$	16.414.793
25	\$ 1.490.882	\$ 1.269.283	\$ 221.600	\$	15.145.511
26	\$ 1.490.882	\$ 1.286.418	\$ 204.464	\$	13.859.093
27	\$ 1.490.882	\$ 1.303.785	\$ 187.098	\$	12.555.308
28	\$ 1.490.882	\$ 1.321.386	\$ 169.497	\$	11.233.923
29	\$ 1.490.882	\$ 1.339.224	\$ 151.658	\$	9.894.698
30	\$ 1.490.882	\$ 1.357.304	\$ 133.578	\$	8.537.395
31	\$ 1.490.882	\$ 1.375.627	\$ 115.255	\$	7.161.767
32	\$ 1.490.882	\$ 1.394.198	\$ 96.684	\$	5.767.569
33	\$ 1.490.882	\$ 1.413.020	\$ 77.862	\$	4.354.549
34	\$ 1.490.882	\$ 1.432.096	\$ 58.786	\$	2.922.453
35	\$ 1.490.882	\$ 1.451.429	\$ 39.453	\$	1.471.023
36	\$ 1.490.882	\$ 1.471.023	\$ 19.859	\$	0

De la tabla de amortización da como resultado que el valor mensual de la cuota a pagar del préstamo con las condiciones enunciadas es:

Tabla 20 Valor de la cuota mensual

VALOR DE LA CUOTA MENSUAL		
Monto del prestamo	\$	42.287.511,20
Tiempo en meses		36
Tasa nominal mensual		1,35%
Valor de la cuota mensual por 36 meses	\$	1.490.882,29

Fuente: Creación del autor

5.5 EVALUACIÓN FINANCIERA

5.5.1 Valor presente neto (VPN). “Una herramienta que sirve como indicador para medir y determinar la viabilidad de una inversión o un proyecto en términos de rentabilidad y ganancia, el cual proporciona a partir de su análisis un marco de referencia para la toma de decisiones. Por ejemplo, si se quiere invertir en un nuevo activo o proyecto, gracias a este indicador se puede analizar si es viable o no o si realmente conviene llevar a cabo dicha inversión”⁶⁵.

5.5.2 Tasa de interés de oportunidad (TIO). “Es aquella tasa mínima que se está dispuesto a aceptar, es decir aquella rentabilidad mínima que se espera ganar al llevar a cabo dicha inversión. Esta tasa se define de acuerdo al conocimiento que se tenga del proyecto y demás análisis que se hagan al respecto”⁶⁶.

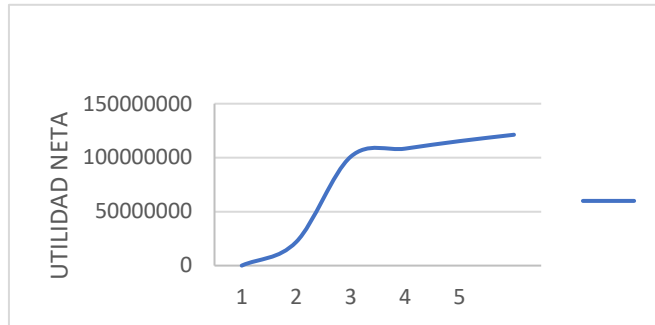
5.5.3 Tasa interna de retorno (TIR). “Un indicador que permite medir y determinar la viabilidad de una inversión o un proyecto en términos de rentabilidad o ganancia. Se puede decir entonces que, si la TIR es mayor o igual a la TIO, si, se va a generar rentabilidad o ganancia” ⁶⁷.

⁶⁵ ABC FINANZAS. Valor presente neto VPN. [sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Administración financiera.Sf. [Citado, 25, Julio, 2019]. Disponible en: <https://www.abccfinanzas.com/administracion-financiera/valor-presente-neto>

⁶⁶ EJERCICIO GERENCIAL. tir, vpn, tio, y costo promedio de capital wacc. [sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Inicio. .Sf. [Citado, 25, Julio, 2019]. Disponible en: <http://zusideroldan.blogspot.com/2017/11/tir-vpn-tio-y-costo-promedio-de-capital.html>

⁶⁷ Ibíd.

Gráfico 1 Flujo neto de efectivo anual



Fuente: Creación del autor

5.6 CALCULO DE LA TIR y VPN

Para calcular la TIR que nos arroja el proyecto se pretende evaluar la tasa de oportunidad que determina el proyecto si es cálculo del valor presente neto (VPN) es igual a 0, para esto se utiliza el complemento SOLVER de Excel, arrojando los siguientes resultados.

Tabla 21 Flujo efectivo anual y resultado para TIO, VPN y TIR

FLUJO NETO DE EFECTIVO	
AÑO	VALOR
0	-\$ 105.718.778
1	\$ 21.867.118
2	\$ 100.818.950
3	\$ 108.372.462
4	\$ 115.323.744
5	\$ 121.248.127
VARIABLES	
TIO	15%
VPN	\$ 187.004.844
TIR	62%

6. CONCLUSIONES

En Colombia el mercado de Joyería es extenso, para las empresas con perseveración es fundamental tener los conocimientos adecuados de los mercados externos para de esta forma poder expandir su propio mercado con innovación y diferenciación se toma como un gran potencial.

A través estudio de mercado se logra tener como resultado que el mismo es viable por su target en aumento significativo siendo uno de los fenómenos para crecientes hoy en día como bien se dice la vanidad en la mujer.

La joyería a importar no tiene problemas en cuestión de marco legal puesto que las leyes establecidas permiten el ingreso y comercialización.

En un periodo de 5 años con la creación del área de importación desde China, la empresa tendría aproximadamente \$361.911.623 de pesos en utilidad neta.

El valor presente neto y la tasa interna de retorno de un 62% demuestran que el proyecto es rentable y puede aplicarse sin problemas teniendo

7. RECOMENDACIONES

A pesar del resultado de la evaluación económica, la diferencia entre importar la joyería o no en relación a margen de utilidades es mínimo para un periodo de 5 años, por lo tanto, la empresa debería ampliar los productos a importar, generando mayores beneficios.

Los procesos de deben realizar secuencialmente para así obtener excelentes resultados en el manejo del tiempo de importación y dinero establecido para la empresa.

Es indispensable tener datos de varias empresas que venden productos similares en el exterior, para no depender solo una sola empresa.

La implementación del área de comercio internacional en la empresa debe ser una prioridad para su crecimiento.

BIBLIOGRAFIA

ABC FINANZAS. Valor presente neto VPN. [sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Administración financiera. S. f. [Citado, 25, Julio, 2019]. Disponible en: <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/valor-presente-neto>

ANTUÑA. Concepto de Joya y Materiales. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Información. S.f. [Citado, 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <https://www.joyeriaantuna.com/informacion/concepto-joya-y-materiales/>

BAMOER UNIQUE U. Página Web. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Pages. S.f. [Citado, 10, Mayo, 2019]. Disponible en: <https://www.bamoer.com/pages/about-us>

BANCO DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA. proceso de importación de mercancías a Colombia aspectos aduaneros. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Economía. S.f. [Citado 12, Septiembre, 2018]. Archivo en pdf. Pág 10-11. Disponible en: http://www.banrep.gov.co/economia/sal_deu_x/pcebracs_1.pdf

BERGGLOBAL. Qué es internacionalización. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Escuela comercio exterior. Sf. [Citado 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <http://iberglobal.com/index.php/escuela-de-comercio-exterior/1448-que-es-la-internacionalizacion>

BLUE SMARTID, ¿Qué es un activo fijo?. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Smartid. S.f. [Citado, 14, Julio, 2019]. Disponible en: <http://blue-it.com.ar/smartid/que-es-un-activo-fijo/>

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. Colombia exporto el año pasado más oro del que produjo. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Clúster de Joyería y Bisutería. 01, Febrero, 2019. [Citado, 03, Abril, 2019]. Disponible en: <https://www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-de-Joyeria-y-Bisuteria/Noticias/2018/Febrero-2018/Colombia-exporto-el-ano-pasado-mas-oro-del-que-produjo>

CISNEROS CRUZ, Lorena Alexandra. Importación de Bisutería desde Hong Kong – China hacia Quito – Ecuador vía aérea bajo régimen 10. [Repositorio Digital]. Trabajo de Grado. Escuela Politécnica del Ejercito. Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Internacional. Quito, Ecuador. 2011. p. 9. [Citado, 20, Mayo, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/4133/1/T-ESPE-057061.pdf>

COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO. Decreto 390. (07, Mayo, 2016), por el cual se establece la regulación aduanera. Bogotá D.C.

COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO. Decreto 4048. (22, Octubre, 2008), por el cual se modifica la estructura de la unidad Administrativa

Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Bogotá D.C. (Diario Oficial, Octubre 22 de 2008).

COLOMBIA. MINISTERIO DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO. Decreto 2685. (28, Diciembre, 1999), por el cual se modifica la Legislación Aduanera. Bogotá D.C. Diario Oficial Nro. 43.834.1999.

COLOMBIA. MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO. Decreto 2101. (13, Junio, 2008), por el cual se modifica parcialmente y se adiciona el Decreto 2685 de 1999. Bogotá D.C.

CONCEPTO. Concepto de estudio de mercado. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Estudio de mercado. S.f. [Citado 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <https://concepto.de/estudio-de-mercado/>

DEBITOOR, Marketing Mix - ¿Qué es el marketing mix?. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Glosario. S.f. [Citado, 05, Junio, 2019]. Disponible en: <https://debitoor.es/glosario/definicion-marketing-mix>

DEFINICION ABC. Definición Comercialización. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Economía. S.f. [Citado, 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <https://www.definicionabc.com/economia/comercializacion.php>

DEFINICIÓN ABC. Definición de viabilidad. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Economía. S.f. [Citado, 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <https://www.definicionabc.com/economia/viabilidad.php>

DEFINICION. Definición de Joya. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Joya. S.f. [Citado, 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <https://definicion.mx/joya/>

DEFINICIÓN.DE. Costo. [Sitio web]. s. f. [Citado, 29, Julio, 2019]. Disponible en: <https://definicion.de/costo/>

DHL, DHL e-commerce. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Co-es. S.f. [Citado, 25, Mayo, 2019]. Disponible en: <https://www.logistics.dhl/co-es/home/nuestras-divisiones/comercio-electronico.html>

ECOMIPEDIA. Importación. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Definiciones. S.f. [Citado 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>

ECONOMIA SIMPLE, Definición de C2C. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Glosario. 20, Febrero, 2018. [Citado, 20, Mayo, 2019]. Disponible en: <https://www.economisimple.net/glosario/c2c>

EJERCICIO GERENCIAL. tir, vpn, tio, y costo promedio de capital wacc. [sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec. Inicio. .Sf. [Citado, 25, Julio, 2019]. Disponible en: <http://zusideroldan.blogspot.com/2017/11/tir-vpn-tio-y-costo-promedio-de-capital.html>

FINANZAS PERSONALES, ¿Qué es el impuesto de renta?. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Impuestos. 11, Abril, 2013. [Citado, 20, Junio, 2019]. Disponible en: <https://www.finanzaspersonales.co/impuestos/articulo/que-como-calcula-impuesto-sobre-renta/51864>

GERENCIE. Gastos preoperativos. [Sitio Web]. 17, octubre, 2017 [Citado, 20, Julio, 2019]. Disponible en: <https://www.gerencie.com/gastos-preoperativos.html>

GERENCIE.COM, Gastos Preoperativos. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Gastos Preoperativos. 17, Octubre, 2017. [Citado, 14, Julio, 2019]. Disponible en: <https://www.gerencie.com/gastos-preoperativos.html>

GESTIOPOLIS. ¿Qué es un plan de Negocios?. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Que es un plan de negocios. 12, Abril, 2019. [Citado, 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <https://www.gestiopolis.com/que-es-un-plan-de-negocios/>

GODADDY. ¿Qué es el Google Analytics y cómo usarlo para tu negocio?. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Blog. 21, Septiembre, 2018. [Citado, 05, Julio, 2019]. Disponible en: <https://es.godaddy.com/blog/que-es-google-analytics-y-como-usarlo-para-tu-negocio/>

GUZMÁN M., Ma. José. Importación a nivel nacional, Ecuador. [Repositorio digital]. Evaluación de proyectos. Ecuador. S. f. p. 1. [Citado 24, Abril, 2019] Archivo en pdf. Disponible en: <https://es.scribd.com/document/234528411/Plan-de-Importacion>
ICONTAINERS. Incoterm CIF. [Sitio Web]. Barcelona. ES. Sec. Ayuda. S.f. [Citado 10, Mayo, 2019]. Disponible en: <https://www.icontainers.com/es/ayuda/incoterms/cif/>

INSTITUTO EUROPEO DE POSGRADO, ¿Qué es el E-commerce?. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Noticias. S.f. [Citado, 25, Junio, 2019]. Disponible en: <https://www.iep.edu.es/que-es-el-ecommerce/>

INTERRAPIDISIMO, Página Oficial. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Política de Calidad. S.f. [Citado, 25, Mayo, 2019]. Disponible en: <https://www.interrapidisimo.com/politica-de-calidad/>

LIFEDER, ¿Qué son los gastos preoperativos? [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Cultura General. S.f. [Citado, 19, Julio, 2019]. Disponible en: <https://www.lifeder.com/gastos-preoperativos/>

MINCOMERCIO. ¿Qué son los tratados de libre comercio TLC?. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Inicio. S.f. [Citado, 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <http://www.tlc.gov.co>

OUIPETIT. ¿Qué es la plata 925?. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec Es. S.f. [Citado, 25, mayo, 2019]. Disponible en: <https://ouipetit.com/es/plata-925>

PRAGMA. ¿Qué es estrategia? [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Blog. 14, Septiembre, 2018. [Citado, 01, Agosto, 2019]. Disponible en: <https://www.pragma.com.co/blog/que-es-estrategia>

PROCOLOMBIA. Joyería y bisutería colombiana con potencial de exportación. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Actualidad internacional. 07, Marzo, 2018. [Citado, 10, Junio, 2019]. Disponible en: <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/bisuteria-y-joyeria/joyeria-y-bisuteria-colombiana-con-potencial-de-exportacion>

PROEXPORT COLOMBIA, Perfil de logística desde Colombia hacia China. [Repositorio digital]. Bogotá D.C. CO. 13, Abril, 2014. [Citado, 23, Junio, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.procolombia.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_china_2014.pdf

PROMONEGOCIOS.NET. El estudio de mercado. [Sitio web]. Sec. Mercado. s.f. [Citado, 27, Abril, 2019]. Disponible en: <https://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>

RECODE. SOCIAL & MARKET RESEARCH. La importancia del estudio de mercado en la idea de negocio. [Sitio web]. Sec. Artículos. s. f. [Citado, 27, Abril, 2019]. Disponible en: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:SADXokq9bJwJ:recodemk.es/articulos/la-importancia-del-estudio-de-mercado-en-la-idea-de-+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=co>

REVISTA DINERO. La gran apuesta de la industria colombiana de la joyería y bisutería. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Negocios. 01, Enero, 2018. [Citado, 11, Junio, 2019]. Disponible en: <https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/panorama-de-la-industria-de-joyeria-y-bisuteria-en-colombia/254275>

SHOPIFY. 10 maneras en las que las marcas de comercio electrónico pueden incrementar tráfico y ventas con Facebook. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Blogs de Shopify. 19, Diciembre, 2013. [Citado, 05, Julio, 2019]. Disponible en: <https://www.shopify.com.co/blog/10985817-10-maneras-en-las-que-las-marcas-de-comercio-electronico-pueden-incrementar-trafico-y-ventas-con-facebook>

TWITTER. Introducción a Twitter para empresas. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Empresas. S.f. [Citado, 05, Julio, 2019]. Disponible en: <https://business.twitter.com/es/basics/intro-twitter-for-business.html>

VIX, Complementos de moda: últimas tendencias en bisutería. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Mujer. S.f. [Citado, 18, Junio, 2019]. Disponible en: <https://www.vix.com/es/imj/2010/09/05/complementos-de-moda-ultimas-tendencias-en-bisuteria>

WEBESCUELA, ¿Qué es Instagram, para que sirve y cuáles son las ventajas de esta red social? [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. inicio. S.f. [Citado, 31, Julio, 2019]. Disponible en <https://webescuela.com/que-es-instagram-para-que-sirve/>

WIKIPEDIA, Pandora joyería, [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Pandora. S.f. [Citado, 27, Junio, 2019]. Disponible en: [https://es.wikipedia.org/wiki/Pandora_\(joyer%C3%ADa\)#cite_note-Bloomberg.com_31-08-2010-7](https://es.wikipedia.org/wiki/Pandora_(joyer%C3%ADa)#cite_note-Bloomberg.com_31-08-2010-7)

YI MIN SHUM XI, Situación digital y social media en Colombia 2019. [Sitio Web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Estudios del Consumidor. 06, Marzo, 2019. [Citado, 20, Mayo, 2019]. Disponible en: <https://yiminshum.com/digital-social-media-colombia-2019/>