



TEMA:

EMPRESA

DOCENTE:

MALPICA WEBBLY, Soledad

INTEGRANTES:

- Ø **ALVAREZ HUAYTALLA, Araceli**
- Ø **BARRETO MALDONADO, Estefani**
- Ø **ORE MONTES, Anthony**
- Ø **TALLEDO FRIAS, Jorge**

FACULTAD:

CONTABILIDAD III (B)

2014

HISTORIA

JOSE MODESTO IPARRAGUIRRE VARGAS

Procedente de la provincia de Cajabamba del departamento de Cajamarca, llego a Lima muy niño a los 15 años de edad, llegue a vivir a la casa de un hermano mayor de mi parte de padre Juan Iparraguirre Mendoza; mi hermano era joyero él me enseñó , ahí me inicié como joyero hacía unos trabajos incaicos que eran blanquillados bonitos tenía 15 años y luego fui trabajando en diferentes talleres y bueno ahí fui aprendiendo muchas cosas más y bueno me independicé fabricando aretes pequeños con piedra q ya pasaron de moda y de ahí ha pasado el tiempo he ido aprendiendo muchas cosas más en esta profesión estamos 4 hermanos Carlos Gerardo cesar y yo.

Tengo una hermana en Trujillo que tiene sus tiendas y le fabricamos a ella también y ha pasado el tiempo y he seguido fabricando.

Es lo que sé hacer, de esto vivo no me puedo quejar me ha ido bien, es así como empecé.

Tengo una joyería se llama Irma, el nombre de mi esposa, es una pequeña tiendita en el mercado central y mi esposa vende los productos que fabrico yo y a la vez compra a otros joyeros porque la joyería es muy amplia, es idea, es creación muy diversos raros q se pueden emplear.

Los aretes que inicié se vendía la docena en el primer gobierno de Alan García cuando empecé con una cantidad mínima fue con 50 gramos y se cotizaba en miles de soles porque la moneda estaba súper devaluada recuerdo q saqué un promedio de 20 docenas de aretitos y me pagaron 200,000 cada docena costaba un promedio 10,000, porque la moneda estaba muy devaluada entonces así, seguí fabricando y fabricando y por un momento pensé que fui millonario y fue donde saqué 100 docenas de aretes y como se sumaba en muchos millones de soles dije ¡UY SOY MILLONARIO! pero de repente llegó Don Alan García y nos malogro todo el trabajo en su primer gobierno donde el sol se evaluaba a un millón y

medio % pues tenía un millón y medio en soles y bueno lamentablemente lo bajo a un sol.

Luego en mi casa construí un pequeño taller mayormente la joyería es un trabajo manual hago todo tipo porque hay joyas muy complejas en el campo de la joyería son diversos.

Hay joyeros mayores que yo nunca aprendieron a engastar una piedra, para eso hay el engastadores especiales en el centro de lima donde hay joyeros que van con sus joyas donde lo hacen luego se lo llevan y le dan el acabado y se le entrega al cliente, La joyería es muy amplia, no sé todo en joyería por la razón que es muy amplia pero si se un 70% o 80% de lo que se puede hacer.

En este momento la plata ha bajado 50% hace 2 años, se cotizo un promedio de \$4.20 el gramo que equivale a \$4,200 el kg, entonces el margen de ganancia era lo mínimo, es un promedio del 30% de lo que se gana no es comparado a 15 años donde compraba el kg a \$2,000 y lo vendía a \$4,000 soles ya fabricado, ahora por la competencia ha bajado la mano de obra pero si era regular la ganancia para sustentar los gastos del hogar.

MISIÓN:

Esta joyería está dedicada a la fabricación de aretes, collares, pulseras, anillos entre otras joyas hechas con plata u oro. Y tiene el propósito de dar un buen servicio a sus clientes, otorgándoles un producto de calidad a su vez ofreciendo variedad de diseños novedosos y modernos.

VISIÓN:

Nuestra meta es desarrollar a nuestra empresa, y lograr que con el buen servicio y los productos de calidad otorgados, ésta llegue a ser reconocido nacional e internacionalmente, siendo así líderes del mercado joyero.

ANALISIS FODA

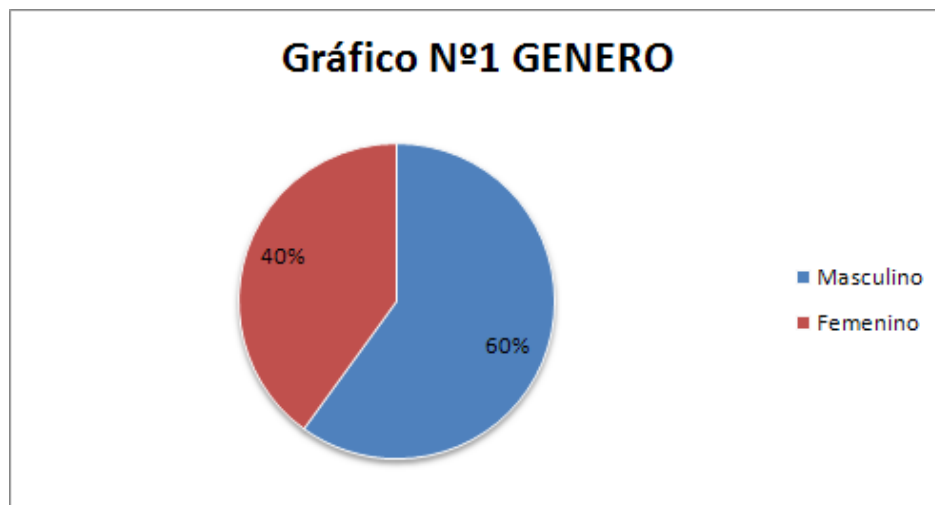
FORTALEZAS	DEBILIDADES
Creatividad y originalidad en los modelos	Producción limitada
Mejor calidad y acabo ya que la realización es manual.	Falta de inversión en el sector
	Falta de técnicas y capacitación
Mano de obra barata	Bajo nivel de formalidad en el sector
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Garantía para sus clientes	Bajos precios en las competencias
Demanda de trabajo hecho a mano	Bajos precios de mano de obra de los competidores
Nuevos mercados	Tiendas incorporadas con tecnología
Participación de ferias artesanales	

RESULTADOS DE LA ENCUESTA DE LA DEMANDA

ENTREVISTA A LOS CLIENTES PARA SABER SU PREFERENCIA DEL
PORQUE COMPRA EL PRODUCTO:

1. Género:

Cuadro N° 1		
Género	Porcentaje	Encuestados
Masculino	60%	12
Femenino	40%	8
TOTAL	100%	20

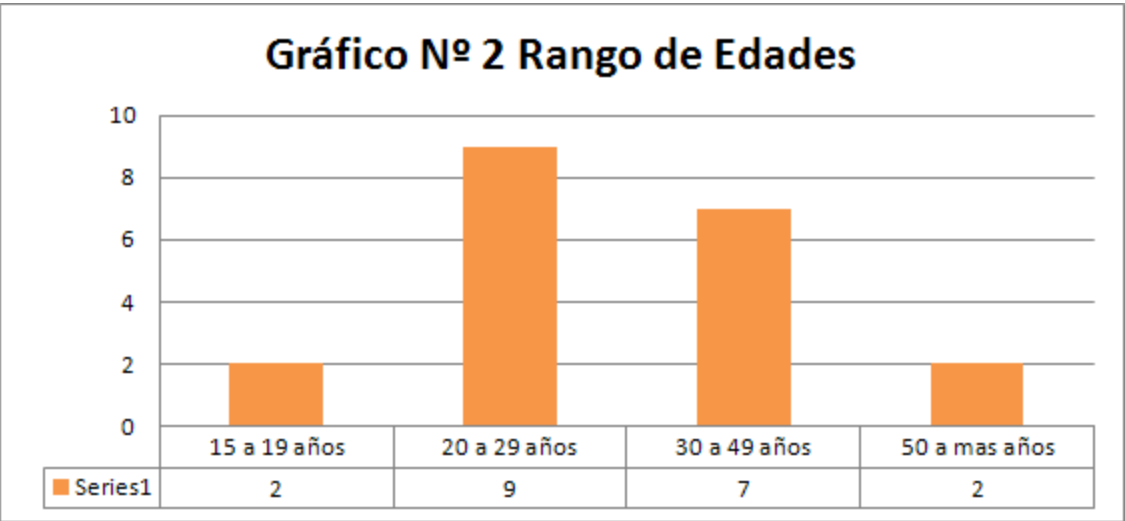


Fuente Propia

La demanda del producto Cadena: Lomo de corvina los que mayormente comprar este modelo de cadena son los hombres con un 60% y el 40% lo comprar las mujeres, esto se debe a que el modelo lomo de corvina es para hombre por su diseño. Esto se puede apreciar en el cuadro y gráfico N° 1.

2. Edad de los cliente:

Cuadro N° 2	
Edades	Encuestados
15 a 19 años	2
20 a 29 años	9
30 a 49 años	7
50 a más años	2
TOTAL	20

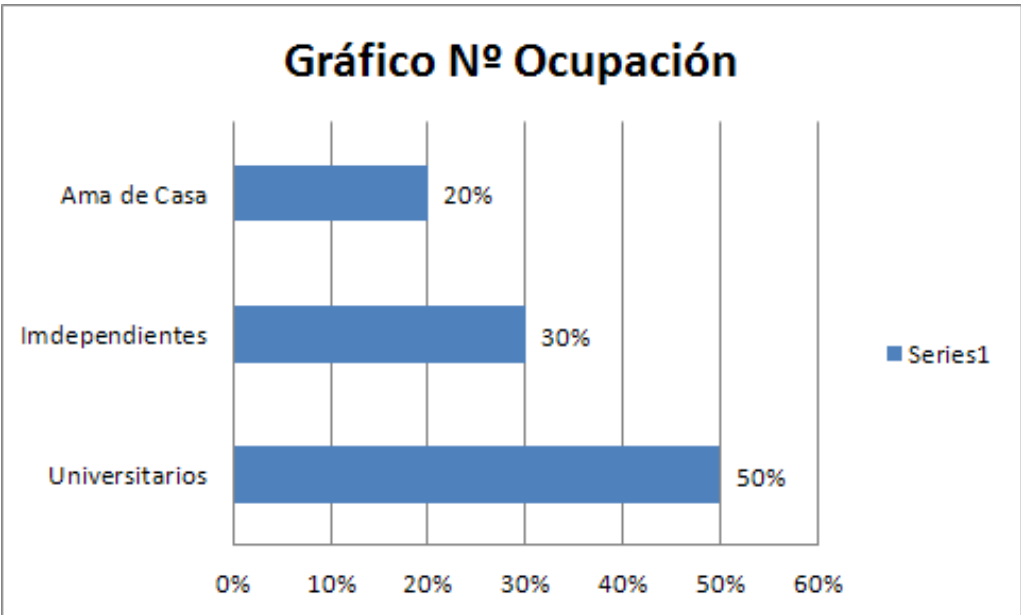


Fuente Propia

La mayor compra de Cadena: Lomo de corvina se da por las personas que se encuentran entre la edades de 20 a 29 años, esto se debe a que la cadena: Lomo de corvina es un diseño más para jóvenes, esto se puede apreciar en el cuadro y gráfico N° 2.

3. Ocupación:

Cuadro N° 3		
Ocupación	Porcentaje	Encuestados
Universitarios	50%	10
Independientes	30%	6
Ama de Casa	20%	4
TOTAL	100%	20

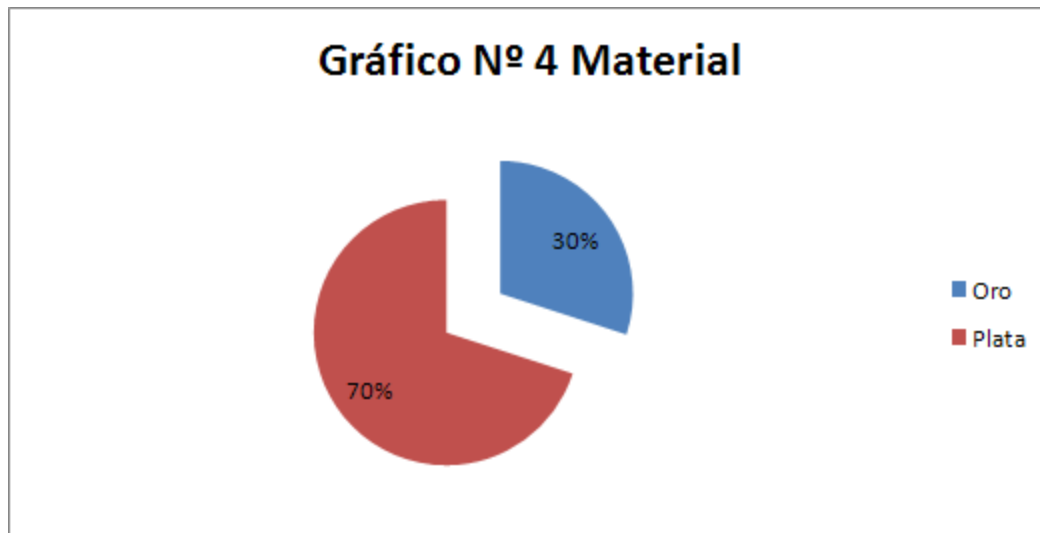


Fuente Propia

La mayor compra de Cadena: Lomo de corvina con respecto a la ocupación son los universitarios con un 50%, esto se debe a que el negocio se encuentra en una zona comercial cerca de las universidades. Además como el mercado ésta en el centro de Lima, las personas independientes transitan por ahí, lo cual conlleva a que también tenga un consumo regular de 30%. Esto se puede apreciar en el cuadro y gráfico N° 3.

4. Material:

Cuadro N° 4		
Material	Porcentaje	Encuestados
Oro	30%	6
Plata	70%	14
TOTAL	100%	20

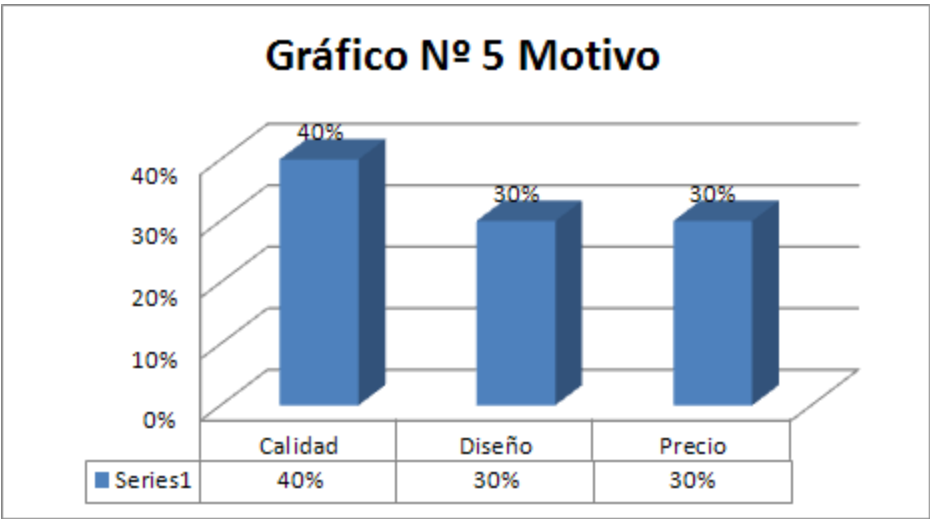


Fuente Propia

Como podemos notar en el cuadro y gráfico n° 4 el material que los clientes prefieren es la plata, y esto sin duda se debe a la diferencia de precios entre un cadena de corvina hecha de oro que una hecha de plata. pero algo que también influye es referido a las preferencia, pues hay personas que no les gusta el color dorado y prefieren el plateado, se ha visto ese caso en algunos entrevistados.

5. Por qué compra en esta tienda la Cadena: Lomo de corvina.

Cuadro N° 5		
Preferencia	Porcentaje	Encuestados
Calidad	40%	8
Diseño	30%	6
Precio	30%	6
TOTAL	100%	20

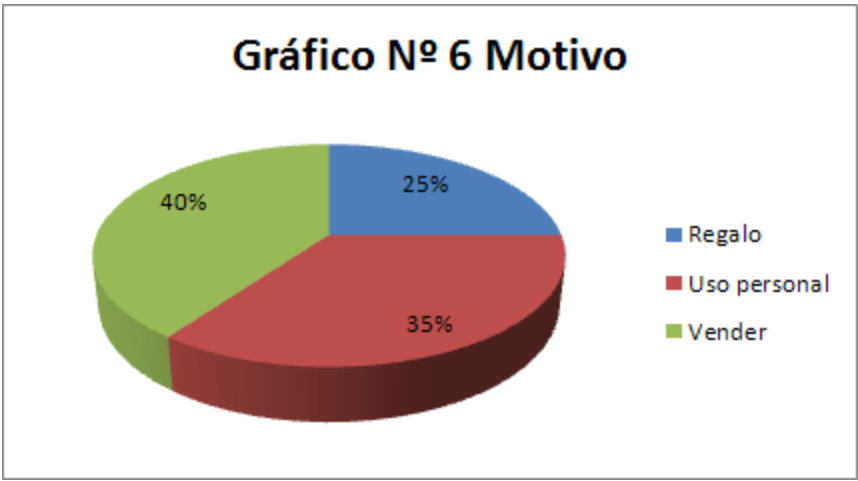


Fuente Propia

mediante el cuadro y gráfico n° 5 podemos notar que los clientes , buscan este tienda por su calidad de producto, pues en lugar donde está establecido hay muchas otras tiendas en las cuales hay variedad de modelos y los precios no varían mucho, pero sin duda lo que atrae a los clientes es la calidad del producto, lo cual no se encuentra en todas las tiendas.

6. Motivo por el cual usted compra este modelo de Cadena:

Cuadro N° 6		
Motivo	Porcentaje	Encuestados
Regalo	25%	5
Uso personal	35%	7
Vender	40%	8
TOTAL	100%	20

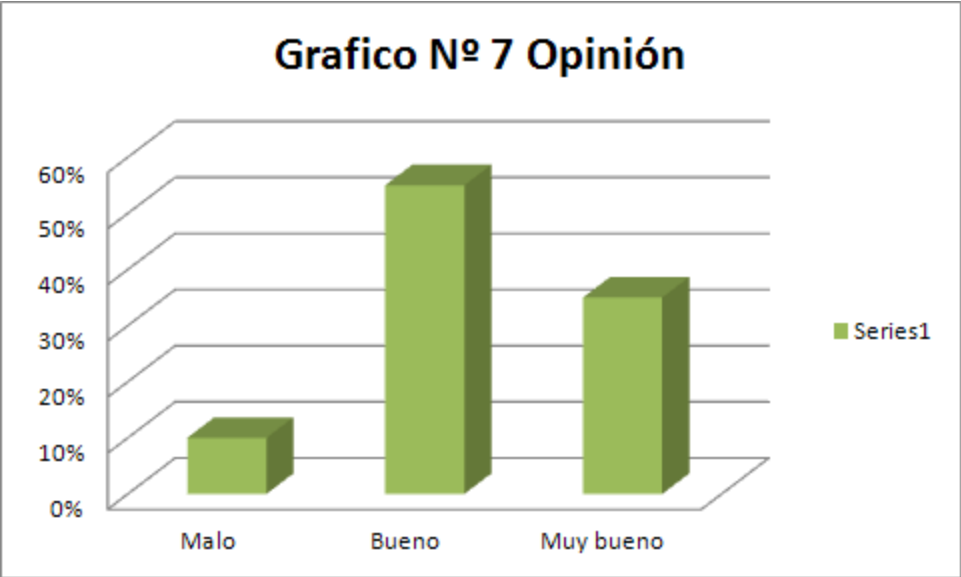


Fuente Propia

podemos ver en el cuadro y en el gráfico n°6 que las personas compran más las cadenas para la venta, ya que algunos tienen sus propios negocios y aparte de ello, los precios que se dan en estas tiendas son más económicos. pero también podemos notar que los clientes compran para su uso personal ya que es mínima la diferencia, por lo cual entendemos que los clientes compran más para vender o para su uso personal, y algunos son por motivo de regalo.

7. Ud. qué opinión tiene sobre la cadena lomo de corvina de esta tienda.

Cuadro N° 7		
Opinión	Porcentaje	Encuestados
Malo	10%	2
Bueno	55%	11
Muy bueno	35%	7
TOTAL	100%	20



Fuente Propia

como podemos notar en el cuadro y gráfico n° 7 el grado de aceptación del cliente es positivo, e iluso hay un 35% que se encuentra satisfecho tanto con el producto como la atención que se le da, aunque si bien es cierto hay un 10% que esta desanimado, y esto se puede dar por factores que tengan que ver con el produsto o quizás con la atención que se le esté dando.



OFERTA

Tipos de herramienta que se usa para crear un collar, anillo, aretes, etc

TALLER



LAMINADORA

MOTOR





ÁCIDOS SULFÚRICO



GAS



HILERA



CALIBRADOR



BALANZA MILIMETRADA



MANDRIL



ARCO DE SIERRA



PRODUCIENDO UN COLLAR: Lomo de Corvina

tomaremos un material plata de piña..



pesamos el material dependiendo del espesor de la cadena..



se coloca en un crisol y se empieza a fundir la plata a una temperatura muy alta..



luego de ese procedimiento colocó la plata fundida al fierro de barras..



luego caso el material y lo introduzco al ácido sulfúrico combinado con agua para que baje un poco la flexibilidad de la plata...



luego se procede a laminar la plata para que vaya agrandando..



la plata se empezó agrandar pero nuevamente se coloca al fuego para que se ablande..



Luego se pase nuevamente a los baldes de ácido sulfúrico...



Se prosigue a seguir alargando el material hasta que quede en la medida exacta..



Finalmente quedó a la medida exacta...



Luego se pasa por una hilera ...



Luego se pasa nuevamente por el fuego para ir ablandando el hilo y evitar que se rompa...



y nuevamente pasa por la hilera..



Una vez que ha sido jalado, se mide con el calibrador para saber si se ha llegado al espesor indicado..



Luego usaremos el mandril, el cual va ser envuelto por el hilo de plata, con ayuda de un taladro de mano..



Esta imagen podemos ver que el hilo de plata está envuelto en el mandril y está pasando nuevamente por fuego..



Y se pasa nuevamente por el ácido sulfúrico y por agua...



Luego de eso usaremos el arco de sierra, el cual va cortar el hilo envuelto en el mandril en el cual va a transformarse en eslabones..



después de haber conseguido los eslabones empezaremos a unir eslabon por eslabon..



Aquí usaremos el Entenalla, el cual sirve para ordenar los eslabones..



Luego de haber unido todos los eslabones y haber obtenido la cadena, pasaremos a cortar pedazos pequeños de una plancha delgada de plata, la cual sirve para asegurar las ranuras de la cadena..



Esto es pegado con un líquido llamado bora, como siguiente paso se tiene que pasar fuego para que este pueda secar..



y se pasa nuevamente por la máquina laminadora...



Luego la cadena será bañado por gomalaca y esperamos que seque..



Luego empezaremos a limar la cadena para formar el lomo de la cadena, que será la parte frontal de esta. (La tina es para no desperdiciar nada de plata)..



Y por último paso se pasa la cadena por el motor, el cual le dará a la joya el brillo (para esto utilizan un jaboncito llamado rush)...



aquí terminamos de realizar la cadena, como pueden ver el codena quedo muy bonito..



MODELO: LOMO DE CORVINA

¿Cual fue el capital de inicio el Sr. JOSÉE MODESTO IPARRAGUIRRE VARGAS?

comenzó con 100 intis comprando 50 gramos de material en Plata con el cual comenzó su negocio, realizando tipos de joyas en plata para venderlos, ganando un 30% por la cantidad de joyas que vendía.

Los Gastos por 1 mes:

-Material 3Kg. (materia Prima)	s/ 6,240.00
-Pago de operario	s/ 900.00
-Herramientas e insumos	s/ 200.00
-Luz	s/ 110.00
-Agua	s/ 60.00
-Gas	s/ 70.00
-Teléfono	s/ 80.00

Ganancia:

1,500	x	3KG.	s/ 10, 500.00 -
Costo por venta	x	Mercadería	s/ <u>8,500.00</u>
al por mayor			

Ganancias al mes: 1,940.00

Nota:

Los gastos y las ganancias se ajustan de acuerdo al cambio de moneda.

EL TIPO DE MERCADO DE NUESTRA EMPRESA ES: DE COMPETENCIA PERFECTA.

El tipo de mercado que hemos obtenido después de estudiar a seis puestos diferentes existentes, es de competencia perfecta ya que se alcanza un equilibrio de la demanda y oferta en el mercado

Es un producto homogéneo en la galería, existen numerosos vendedores y consumidores que están dispuestos a pagar los diferentes precios que existen con un margen mínimo de diferencia, según las entrevistas a las diferentes tiendas los precios están fijados de manera impersonal, ellos no tienen un plan o estudio para fijar sus precios no hay un control para ellos ni para fijarlos es por ello que el precio de equilibrio se da cuando la cantidad ofrecida es igual a la demandada.

Cada joya tiene diferente precio donde se adecua según el criterio del dueño del negocio.

Tenemos algunos casos de las tiendas en que los dueños sacan su ganancia por medio de porcentajes.

El fabricante que es del sr. José Iparraguirre le vende la cadena a un precio x mayor a 3.50 soles el gramo, la cadena pesa 30 gr. y podemos visualizar las ganancias de los dueños de la tienda en los siguientes 6 casos:

Tienda 1

La señora **Irma Frías Távara** vende por mayor la cadena a su clientela a un 40% más de lo que le ha vendido su proveedor y tiene una ganancia de 42.00 soles

$$30 \text{ (gr.)} \times 3.50 = 105.00 \times 40 \% = \text{s/ } 42.00$$

También la señora, vende la cadena a un precio por unitario al 55% más de lo que le vendió su proveedor obteniendo una ganancia de s/ 60.00

$$30 \text{ (gr.)} \times 3.50 = 105.00 \times 57 \% = \text{s/ } 60.00$$



Este es el puesto donde la señora Irma vende la cadena lomo de corvina.

Tienda 2

La señora **Sofía Miranda Tello** vende por mayor la cadena a su clientela a un 60% más de lo que le ha vendido su proveedor y tiene una ganancia de 63.00 soles

$$30 \text{ (gr.)} \times 3.50 = 105.00 \times 60 \% = \text{s/ } 63.00$$

También la señora, vende la cadena a un precio por unitario al 55% más de lo que le vendió su proveedor teniendo una ganancia de 58.00 soles

$$30 \text{ (gr.)} \times 3.50 = 105.00 \times 55 \% = \text{s/ } 58.00$$



Este es el puesto donde la señora Sofía vende la cadena lomo de corvina.

Tienda 3

La señora **Rita Miranda Salazar** vende por mayor la cadena a su clientela a un 57% más de lo que le ha vendido su proveedor y tiene una ganancia de 60.00 soles

$$30 \text{ (gr.)} \times 3.50 = 105.00 \times 57 \% = \text{s/ } 60.00$$

También la señora, vende la cadena a un precio por unitario al 90% más de lo que le vendió su proveedor alcanzando una ganancia de s/ 95.00

$$30 \text{ (gr.)} \times 3.50 = 105.00 \times 90 \% = \text{s/ } 95.00$$



Este es el puesto donde la señora Rita vende la cadena lomo de corvina.

Tienda 4

La señora **Helen Rodríguez Medina** vende por mayor la cadena a su clientela a un 45% más de lo que le ha vendido su proveedor y tiene una ganancia de 43.30 soles

$$30 \text{ (gr.)} \times 3.50 = 105.00 \times 45 \% = \text{s/ } 43.30$$

También la señora, vende la cadena a un precio por unitario al 95% más de lo que le vendió su proveedor obteniendo una ganancia de 100.00 soles

$$30 \text{ (gr.)} \times 3.50 = 105.00 \times 95 \% = \text{s/ } 100.00$$



Este es el puesto donde la señora Helen vende la cadena lomo de corvina.

Tienda 5

La señora **Edith Velázquez Sánchez** vende por mayor la cadena a su clientela a un 80% más de lo que le ha vendido su proveedor y tiene una ganancia de 84.00 soles

$$30 \text{ (gr.)} \times 3.50 = 105.00 \times 80 \% = \text{s/ } 84.00$$

También la señora, vende la cadena a un precio por unitario al 50% más de lo que le vendió su proveedor obteniendo una ganancia de 52.50 soles

$$30 \text{ (gr.)} \times 3.50 = 105.00 \times 50 \% = \text{s/ } 52.50$$



Este es el puesto donde la señora Edith vende la cadena lomo de corvina.

Tienda 6

La señora **Julissa Guerra Rivera** vende por mayor la cadena a su clientela al 100% más de lo que le ha vendido su proveedor y tiene una ganancia de 105.00 soles

$$30 \text{ (gr.)} \times 3.50 = 105.00 \times 100\% = \text{s/ } 105.00$$

También la señora, vende la cadena a un precio por unitario al 75% más de lo que le vendió su proveedor obteniendo una ganancia de 73.50 soles

$$30 \text{ (gr.)} \times 3.50 = 105.00 \times 75\% = \text{s/ } 73.50$$



Este es el puesto de la señora Julissa donde vende la cadena lomo de corvina.

CONCLUSIÓN:

Como vemos en las imágenes anteriores de como confeccionar la cadena lomo de corvina es muy trabajoso ya que pasa por varios procesos como: fundir, laminar, pasar por hilera, etc.

Realizar este tipo de modelo demora uno 2 a 3 horas, es por eso que esta cadena es solo para pedidos únicos (es decir se hacen al momento).

El señor José con la ayuda de su hermano Carlos es quien confecciona este tipo de modelo en su taller, el también distribuye sus productos en galerías quienes venden por mayor o por unidad, es decir él tiene clientes exclusivos en diferentes galerías a quienes venden sus productos por pedidos únicos

Y para finalizar con la conclusión confeccionar esta cadena u otro tipo de joya es un arte porque realizar este trabajo hay que tener paciencia y dedicarle tiempo por el motivo de que es muy trabajoso.

Hoy en día la joyería es un campo muy abierto por las variedades de modelos que existe tanto que la confección de realizarlos satisface al que lo fabrica .



Anexo:









ENCUESTA SOBRE LA CADENA: LOMO DE CORBINA

Objetivo: Determinar la demanda de la cadena: lomo de corvina, durante el mes de Febrero del 2014

1. El encuestado es:
 - a. Femenino
 - b. Masculino
2. El encuestado tiene:
 - a. Entre 15 y 20 años
 - b. Entre 20 y 30 años
 - c. Entre 30 y 50 años
 - d. Mayor de 50 años
3. Ocupación:
 - a. Ama de casa
 - b. Estudiante (institutos o universidad)
 - c. Trabajador estable
 - d. Trabajador temporal
 - e. Auto empleado
4. Estado civil:
 - a. Soltero
 - b. Casado
 - c. Conviviente
5. De la Cadena Lomo de corvina de que material usted lo prefiere:
 - a. Oro
 - b. Plata
 - c. Fantasía
6. Porque compra en esta tienda la Cadena: Lomo de corvina.
 - a. Calidad
 - b. Diseños
 - c. Precios
 - d. Otros
- 7.Cuál es el motivo por el cual usted compra este modelo de Cadena
 - a. Regalo
 - b. vender
 - c. Uso personal
 - d. Otro
8. Ud. qué opinión tiene sobre la cadena lomo de corvina:
 - a. Malo
 - b. Bueno
 - c. Regular
 - d. Muy bueno
9. Suele comprar la Cadena: Lomo de corvina para complementar su vestuario:
 - a. Siempre
 - b. Casi siempre
 - c. Regularmente
 - d. Casi nunca
 - e. Nunca
10. Que sugeriría para mejorar
 - a. Nuevos modelos
 - b. Tener una buena atención al cliente
 - c. Bajar el precio