

EXPORTACIÓN DE COLLARES ARTESANALES



PROYECTO DE GRADO DE: CARLOS EDUARDO YEPES CONTRERAS.

UNIVERSIDAD DE LA SABANA

ESPECIALIZACIÓN EN:
FINANZAS Y MERCADO DE CAPITALES
FINANAZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTA.

ÍNDICE

1. Objetivos
2. Introducción
3. Clasificación del Producto
4. Descripción del producto
5. Productos finales
6. Clasificación específica del tipo de Artesanía
7. Exportaciones totales anuales en valor y volumen entre 2001 y 2006
8. Exportaciones totales anuales en valor y volumen según destino
9. Comportamiento del precio implícito según destinos de exportación entre 2001-2006.
10. Exportaciones colombianas según departamento
11. Mercado objetivo
12. Conclusiones
13. Bibliografía

1.OBJETIVOS

1. Determinar un mercado objetivo para nuestro producto
2. Realizar un análisis gráfico de las exportaciones en valor y volumen de nuestro producto
3. Determinar la posición arancelaria de nuestro producto

2. INTRODUCCION

Debido a que en Colombia se ha desarrollado una economía orientada al sector exportador se muestra la necesidad de crear proyectos de pequeñas empresas que puedan aprovechar las condiciones dadas para vender productos al exterior y ser generadoras de riqueza y empleo.

En el presente trabajo se mostrara como se desarrollará el proyecto de exportación de collares artesanales, se presentara un análisis sobre el tipo de producto a exportar según la nomenclatura arancelaria de exportaciones y se analizara cuales pueden ser los mercados potenciales, según las exportaciones actuales, se analizara las tendencias en el tiempo de las exportaciones Colombianas del producto, según volumen y precio (US\$) de los países seleccionados como potenciales. Y se definirá el mercado objetivo.

3. CLASIFICACIÓN DEL PRODUCTO¹

Según el código arancelario:

- Posición arancelaria 71 17 90 00 00
 - Capitulo: 71 **ARTESANÍAS**
 - Partida: 71 17 **BISUTERÍA**
 - Subpartida: 71 17 90 00 00 **LAS DEMÁS BISUTERÍAS**

La subpartida 71 17 90 00 00 corresponde en general a un grupo de extenso de productos Considerados “las demás bisuterías” entre ese grupo arancelario se encuentra las pulseras, collares y aretes que se quiere exportar.

Definición: “Artesanías – bisutería - las demás bisuterías”.

De acuerdo al código de posición arancelaria de la DIAN 71.17 la bisutería la unidad comercial es el Kilogramo (U2) según la resolución 12491 del 26 de diciembre.

¹ Tomada de libro de clasificación arancelaria de la DIAN

4. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

- La clasificación de nuestro producto por PROEXPORT corresponde a la producción de *artesanías* que se definen como una actividad que comprende una línea de producción especializada donde hay actividad de transformación para la producción creativa de productos específicos, que cumplen con una función utilitaria o decorativa, la cual se realiza a través de la estructura operativa de los oficios y se lleva a cabo en pequeños talleres, con baja división social del trabajo y el predominio de la energía humana, física y mental generalmente complementada con herramientas generalmente simples.

Según la reglamentación de exportación de artesanías colombianas estas deben tener un certificado de origen donde todas las materias primas utilizadas deben ser fabricadas en Colombia llenando así con la forma de origen **010A**. Otorgada por artesanías de Colombia S.A. (MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO) que es una empresa de sociedad mixta que ayuda a promover las exportaciones del sector artesanal.

En caso de tener componentes importados el certificado de origen correspondería a la forma de origen # 10.

Nuestros productos son bisuterías hechas para lucir como gargantillas, collares largos, pulseras aretes etc. en las que encontramos algunos de los siguientes materiales

Plástico: Diamante americano, pepas plásticas de distintas formas y colores

Vidrio: ojo turco correspondiente a vidrio con diferentes formas y decoraciones en su interior, vidrio común de diferentes formas colores y tamaños

Nylon

Lentejuelas de diferentes colores, formas y tamaños

Canutillos

Madera tallada en formas simples y de tamaño pequeño

Cuerina

Cáñamo

Guaya correspondiente a una guaya metálica forrada en plástico

Piedras no preciosas, picadas y de diferentes tamaños y formas)

Terminales de metal que permiten la finalización del collar,

Broches pico de loro. De tornillo

Escalachines corresponden a pequeñas piezas de metal que permiten la fijación interna de los elementos que componen el collar

Tagua: corresponde a una semilla de palma que se encuentra en el choco que se procesa y tiñe de diversos colores y formas

Semillas naturales tales como Chochos, pionias, semillas de guanábana entre otras.

todas estas partes se consiguen en el mercado local y son de origen nacional los collares están compuestos de la mezcla artística de los diferentes materiales antes mencionados además de que se pueden agregar mas materiales (no mencionados) dependiendo de la moda o los diseños que se quieran hacer.

Estos son algunos de los materiales en que se utilizan en la elaboración de bisuterías que llevan TAGUA.



² Las fotos fueron tomadas de el proveedor LA TAGUERIA

5. PRODUCTOS FINALES³



Pulsera TACHOMET una pulsera realizada en Chochos (bolitas Rojas) tagua, alambres y cierres



Cinturón de Muricata Cinturón realizado a partir de semillas de guanábana secas, e hilo fuerte tejido

³ Debido a la larga lista de productos solo se muestran 4 productos terminados, en el anexo 2 se muestra un catálogo de estos todos los productos terminados son creatividad propia.



ARETE 86 Realizado en tagua, cadena, gancho pescador, argollas⁴



Pulsera Chochos Realizada en chochos y alambre

⁴ En el **ANEXO 1** se muestra en forma detallada los materiales (con foto), costos y tiempos de producción que se requieren para los distintos productos

6. CLASIFICACIÓN ESPECÍFICA DEL TIPO DE ARTESANÍA

Según la clase de artesanía, sus materiales y el tipo de trabajo que se requiera para fabricarlas existen diferentes clasificaciones para el sector de nuestro producto que corresponden a **Orfebrería, Joyería y Bisutería**.

La diferencia básica entre joyería y bisutería consiste en que las joyas y alhajas, siempre se hacen en metales y piedras preciosos, mientras que la bisutería utiliza metales y piedras no preciosas e incluye materias duras de origen animal y vegetal.

La orfebrería, joyería y bisutería corresponden al oficio de elaboración de joyas y prendas en metales y sus aleaciones, con engastes en piedras con las siguientes características:

- Tienen las siguientes Materias Primas Constitutivas: oro, rubíes, topacios, cobre, piedras semipreciosas, plata, diamantes, zafiros, acero, cuerno, carey, coco, esmeraldas, amatistas, bronce, peltre, hueso.
- Técnicas de elaboración: fundido, forjado, recortado, martillado, doblado, repujado, grabado, laminado, soldado, modelado, hilado, cincelado, engaste.
- Para la elaboración de los siguientes Productos: collares, pañoletos, bandejas, trofeos, aretes, pulseras, marcos, bandejas, anillos, esclavas,

jarras, cubiertos, cadenas, candongas, cortapapeles, vinajeras, broches, botones, marca libros, copas, pines, custodias, bases, hebillas.

De acuerdo a las anteriores características se tienen 3 tipos de clasificaciones arancelarias posibles 71.13; 71.14; 71.17 nuestro producto corresponde a la ultima clasificación arancelaria tomada de la DIAN donde se agrupan las demás bisuterías.

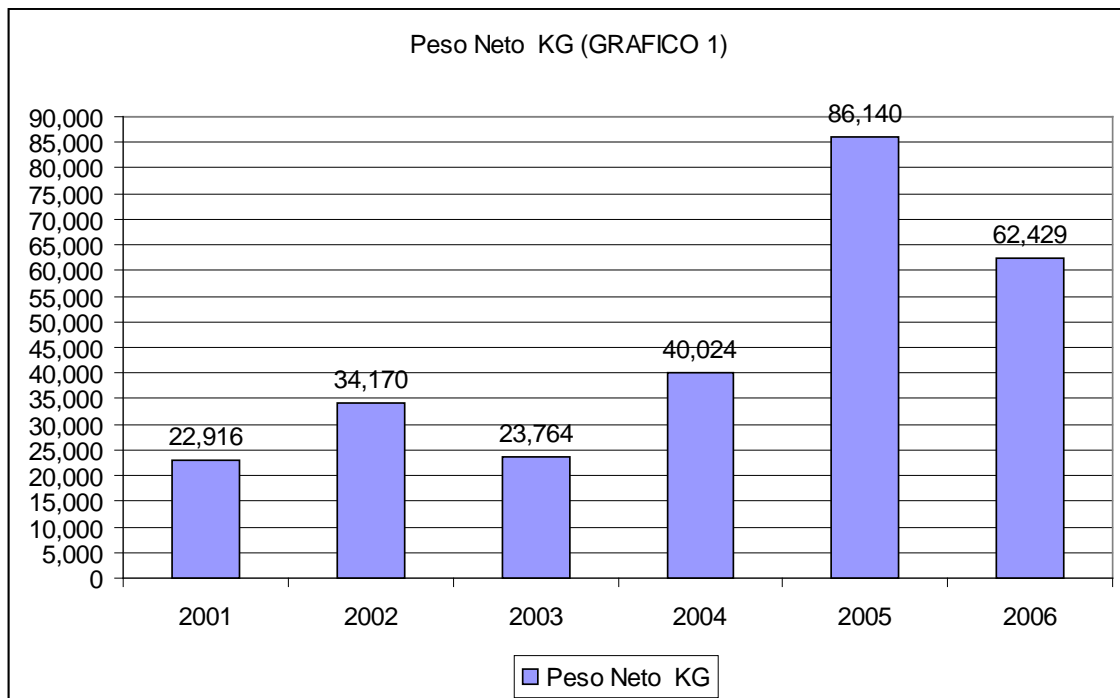
- 71.13
- 71.14
- 71.17. Correspondiente a nuestro producto.

Los collares artesanales corresponden al tipo de artesanías contemporáneas que surgen como resultado de la imaginación y creatividad propia de personas contemporáneas que no corresponden a grupos étnicos específicos.

**7. EXPORTACIONES TOTALES ANUALES EN VALOR Y
VOLUMEN ENTRE 2001 Y 2006**

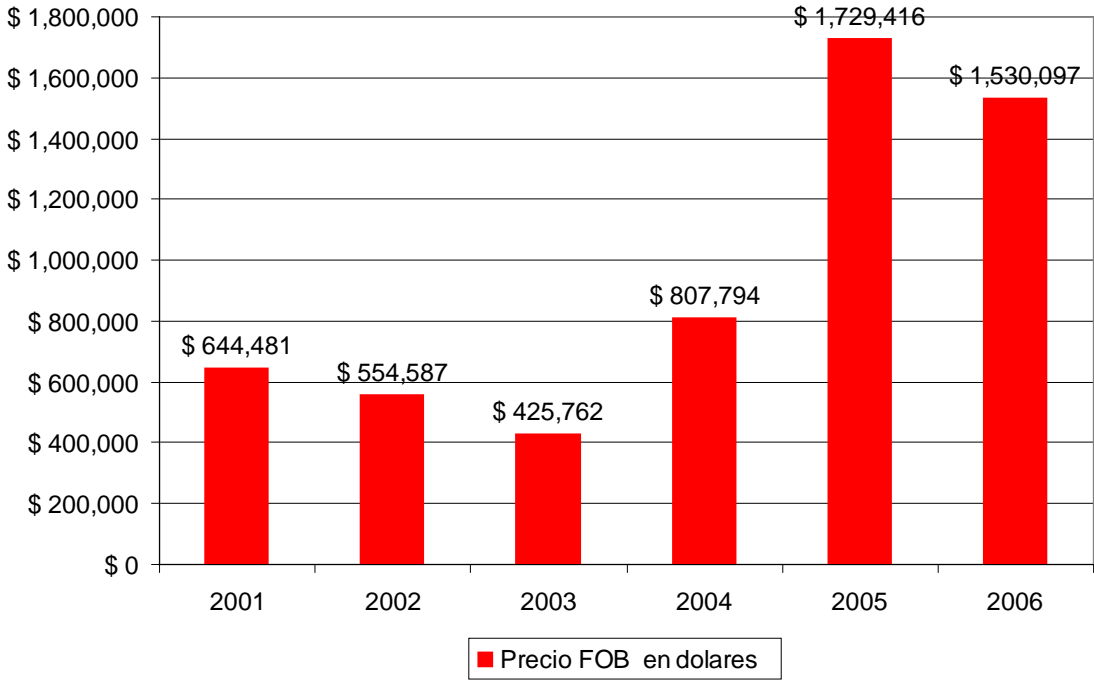
AÑO	Peso Neto KG	Precio FOB en dolares
2001	22,916	\$ 644,481
2002	34,170	\$ 554,587
2003	23,764	\$ 425,762
2004	40,024	\$ 807,794
2005	86,140	\$ 1,729,416
2006	62,429	\$ 1,530,097

⁵

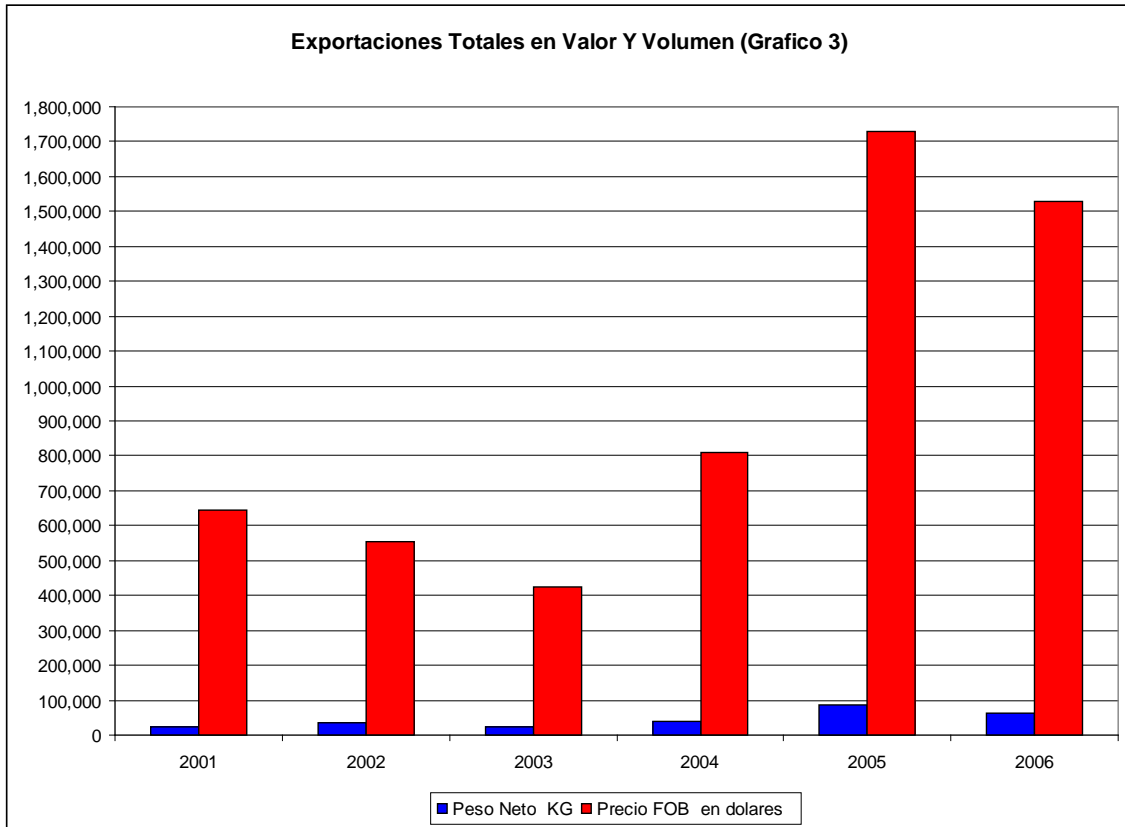


⁵ Los valores del año 2006 corresponden del periodo Enero-Septiembre
fuente : www.proexport.com.co

Precio FOB en dolares (GRAFICO 2)



EXPORTACIONES TOTALES EN VALOR Y VOLUMEN



8. EXPORTACIONES TOTALES EN VALOR Y VOLUMEN SEGÚN DESTINOS 2001-2006

PAÍS	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB
	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)
ESTADOS UNIDOS	6,127	198,599	7,460	132,419	4,614	103,372	6,339	186,390	10,494	434,177	5,752	273,619
PUERTO RICO	7,600	38,507	6,230	43,323	7,507	57,341	9,747	74,879	8,634	123,985	5,373	128,328
COSTA RICA	1,603	13,665	7,792	40,635	4,333	41,608	7,839	37,356	7,079	46,261	14,606	155,128
ECUADOR	979	29,309	307	13,929	668	30,313	2,091	158,477	1,276	29,258	389	1,612
VENEZUELA	2,440	148,911	3,930	97,662	654	26,271	3,139	49,695	25,782	44,316	3,143	151,210
MÉXICO	10	7,785	732	36,631	733	18,653	1,396	35,027	1,900	88,074	1,132	67,431
PANAMÁ	2,125	29,163	363	10,040	1,500	17,928	2,624	47,461	1,680	31,485	808	19,585
FRANCIA	118	67,057	298	50,013	41	12,347	80	4,831	132	21,678	501	71,971
ESPAÑA	153	22,340	134	31,953	133	4,752	468	44,014	1,003	82,169	778	25,879
GUATEMALA	194	401	1,263	18,075	559	6,845	1,269	16,091	582	15,588	514	14,898
PERU	317	6,020	136	2,801	398	4,920	29	300	1,056	14,281	431	2,382
ALEMANIA	31	12,441	410	18,259	137	3,762	31	3,648	248	36,978	1,195	75,108
EL SALVADOR	32	102	21	969	575	3,132	77	2,299	184	4,418	120	1,164
ITALIA	129	10,667	290	2,057	451	2,471	701	13,774	1,708	287,995	1,285	204,986
REPÚBLICA DOMINICANA	629	32,980	245	7,992	30	607	1,641	41,939	764	18,151	1,144	15,587
BOLIVIA	157	4,293	1	68	9	371	39	1,222	92	3,268	1	6
ARUBA	203	1,680	130	822	187	1,453	376	1,542	212	1,399	111	3,720
HONDURAS	3	120	34	1,055	2	20	139	618	411	3,821	640	8,570

EMIRATOS ARABES UNIDOS	33	7,154	-	-	45	10,847	124	7,414	315	4,447	2	1,054
JAPON	12	8,454	11	1,504	167	45,851	-	-	41	256	139	19,056
GRECIA	-	-	1	93	40	4,177	603	20,069	227	84,246	41	4,173
REINO UNIDO	-	-	6	5,961	13	290	198	2,793	48	6,054	1,325	13,245
HOLANDA (PAISES BAJOS)	-	29	24	14,587	99	1,767	-	5	19	104	-	-
CANADA	2	2,167	10	725	-	-	74	1,572	1,092	36,931	73	5,887
CHILE	-	200	-	-	81	7,412	2	1,406	3	2,774	-	-
Z.FRANCA BOGOTA	-	-	32	8,186	-	-	1	63	9	207	10	355
ANTILLAS HOLADESCAS	-	-	-	-	397	4,071	40	275	153	450	159	3,970
SUIZA	-	-	-	-	9	2,110	45	2,609	46	4,022	4	939
AUSTRIA	7	1,898	-	-	-	-	29	5,103	197	41,362	373	56,620
BRASIL	-	-	-	-	5	50	6	7,895	9,058	13,244	2	264
Z.FRANCA CUCUTA	-	-	-	-	259	873	-	-	7	957	2	445
FINLANDIA	-	-	-	-	8	2,018	-	-	1	25	2	258
AUSTRALIA	-	-	-	-	-	-	3	6,368	1	1,072	65	3,030
BÉLGICA	-	-	-	-	-	-	129	3,015	166	43,433	706	69,153
Z. FRANCA PACIFICO	-	-	-	-	-	-	495	20,475	6,143	161,405	2,970	76,794
SUECIA	-	-	-	-	-	-	49	1,526	259	16,450	424	24,985
CHINA	-	-	3,950	4,828	-	-	-	-	-	-	18,000	13,198
PORTUGAL	-	-	-	-	-	-	17	6,127	4,600	1,524	-	-

6 7

⁶ fuente : PROEXPORT

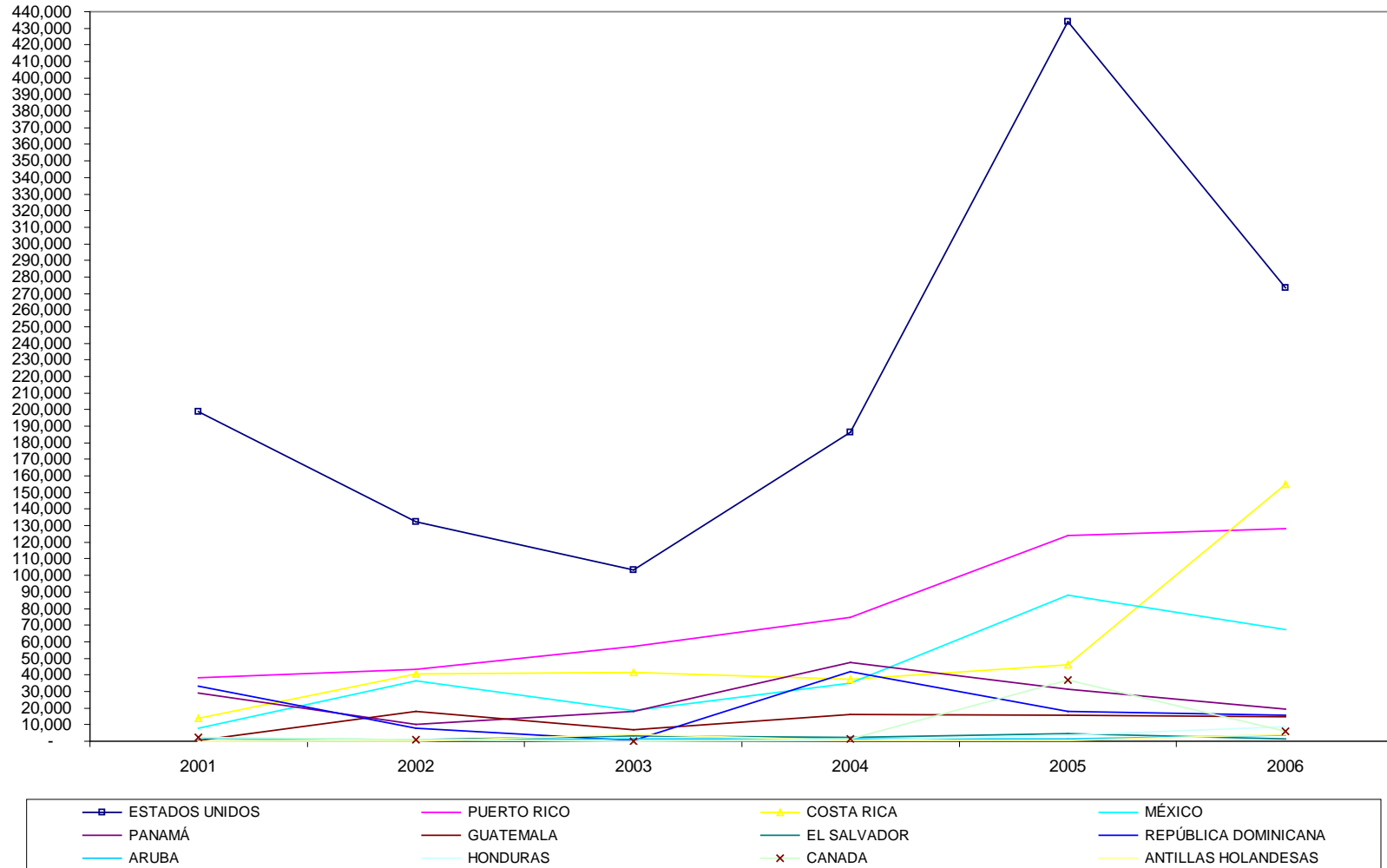
⁷ En este cuadro se ha filtrado y modificado la información original ya que no es relevante para nuestro análisis

De acuerdo a los datos contenidos en la anterior tabla se seleccionaron grupos más pequeños para facilitar el análisis del periodo 2001-2006.

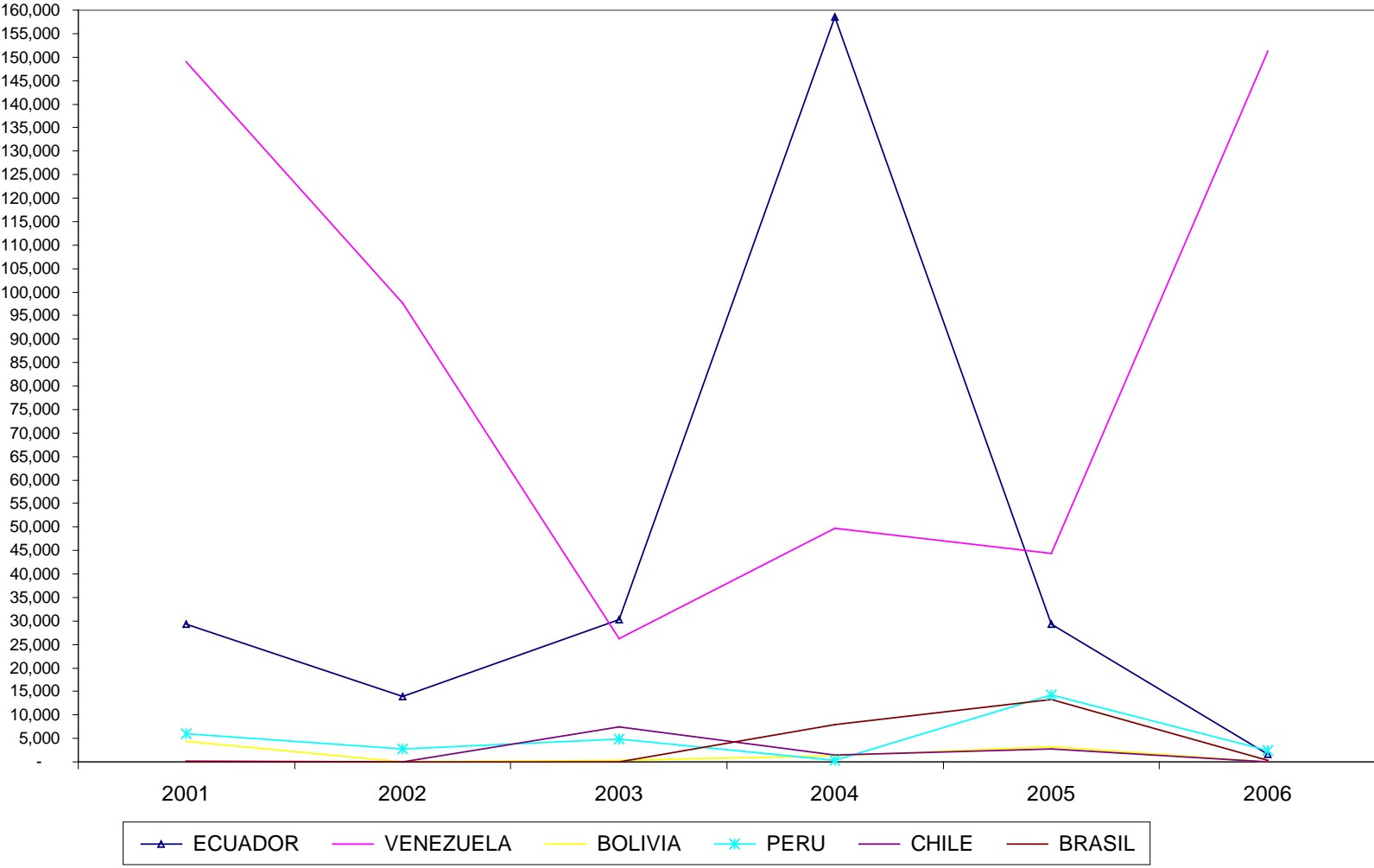
Las exportaciones a los países que presentaron una discontinuidad repetida se eliminaron para facilitar el análisis del mercado objetivo y los países que presentaron exportaciones significativas se agruparon según regiones.

Las Zonas francas han sido eliminadas debido a que no nos muestra el destino real de la exportación y por consiguiente no nos facilita determinar el mercado objetivo.

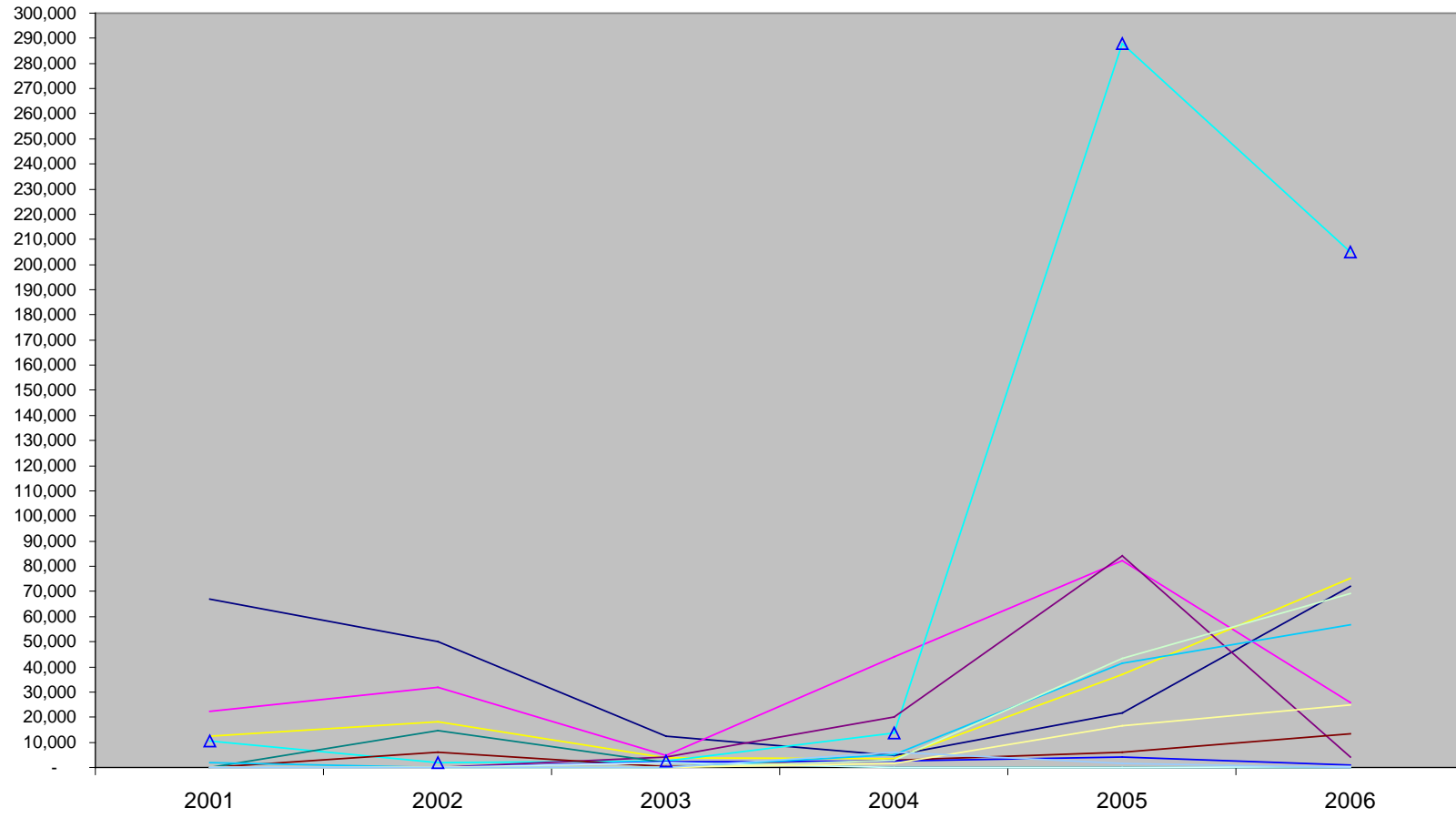
Eportaciones en US (FOB) (Grafico 4)



Exportaciones US FOB (Grafico 5)

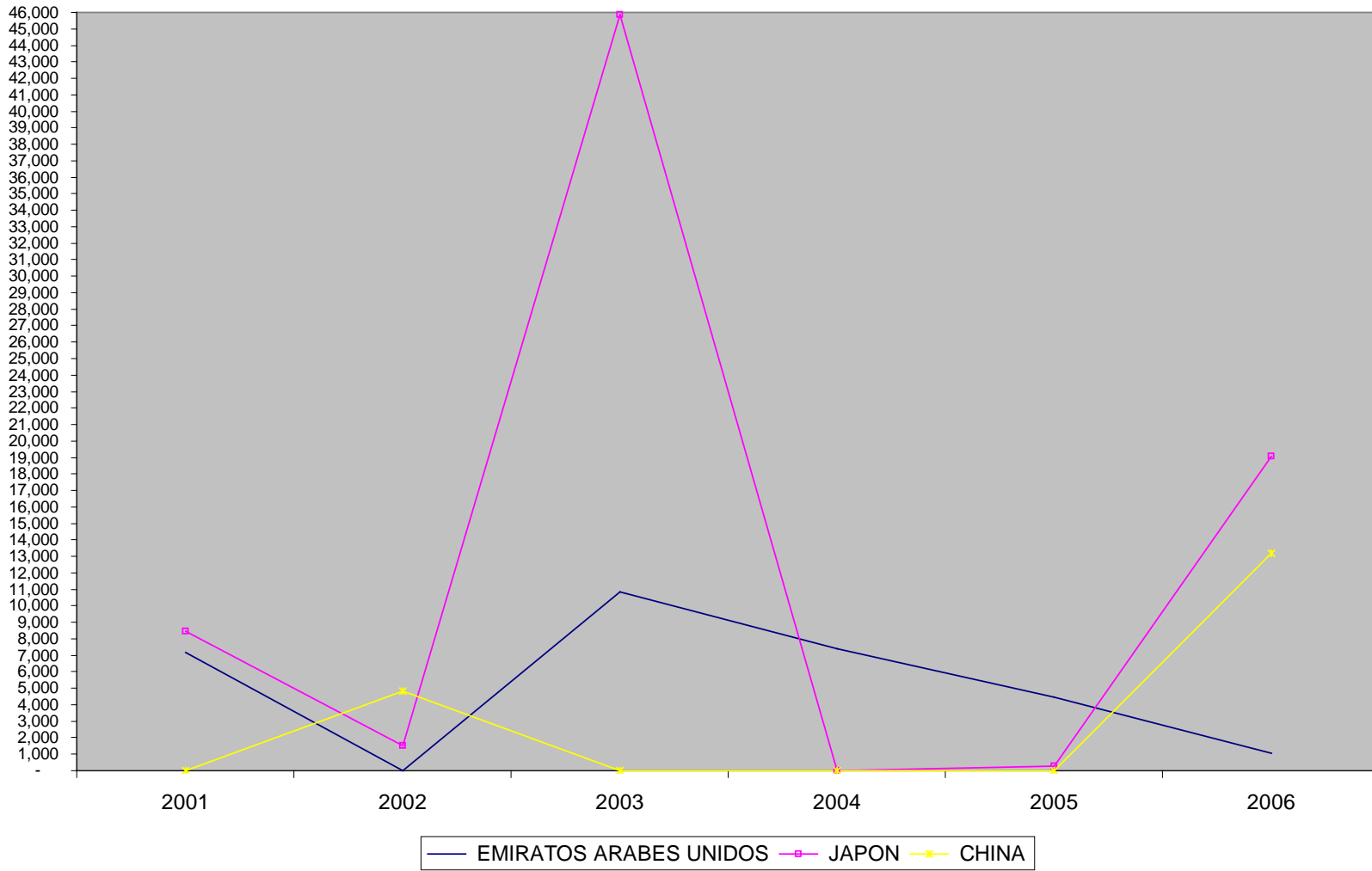


Exportaciones FOB (Grafico 6)



FRANCIA	ESPAÑA	ALEMANIA	ITALIA	GRECIA
REINO UNIDO	HOLANDA (PAISES BAJOS)	SUIZA	AUSTRIA	FINLANDIA
BÉLGICA	SUECIA	PORTUGAL		

Exportaciones FOB (Grafico 7)



De acuerdo al análisis de países (graficas 4, 5, 6,7) la grafica 4 se muestra que Estados Unidos es el principal comprador de nuestro producto concentrando el 25.11%⁸ del total de mercado seguido ITALIA con el 16.65, se muestra en las graficas 4. 6 que a lo largo del periodo de análisis la exportaciones han tenido un asenso del valor en US en conjunto a partir del 2004, 2005 y muy posiblemente en el 2006 ya que los datos no están completos

En el caso de Estados Unidos se registra un aumento considerable del valor exportado en el año 2005 duplicando su valor FOB con respecto al año 2001 el desenso en los años 2002, 2003 podría explicarse por la desaceleración de su economía ocasionando una caída en el consumo, en perspectiva se espera que el valor en dólares de las exportaciones hacia Estados Unidos suba conforme se mejore su estabilidad económica y se supere la desaceleración de la economía como se ha visto en el 2004, 2005.

Se observa un crecimiento fuerte del valor de las exportaciones en la region de EUROPA destacando las exportaciones hacia ITALIA a partir del 2005 con un crecimiento del 2090% con respecto al 2004, se registran crecimientos importantes en Francia, Bélgica, Alemania y España para el mismo periodo lo que puede indica que en esta región el mercado esta en expansión.

Se observa un crecimiento en valor de las exportaciones de Venezuela en los últimos años, pero se debe analizar detenidamente este mercado potencial por la inestabilidad política y económica que enfrenta este país por cuenta de sus gobernantes, este mercado potencial se descarta inmediatamente, debido a la crisis diplomática del 2005 donde se congelaron las relaciones comerciales y se produjo un cierre de frontera momentáneo provocando perdidas para los exportadores colombianos en todas las áreas.

⁸ Fuente Proexport

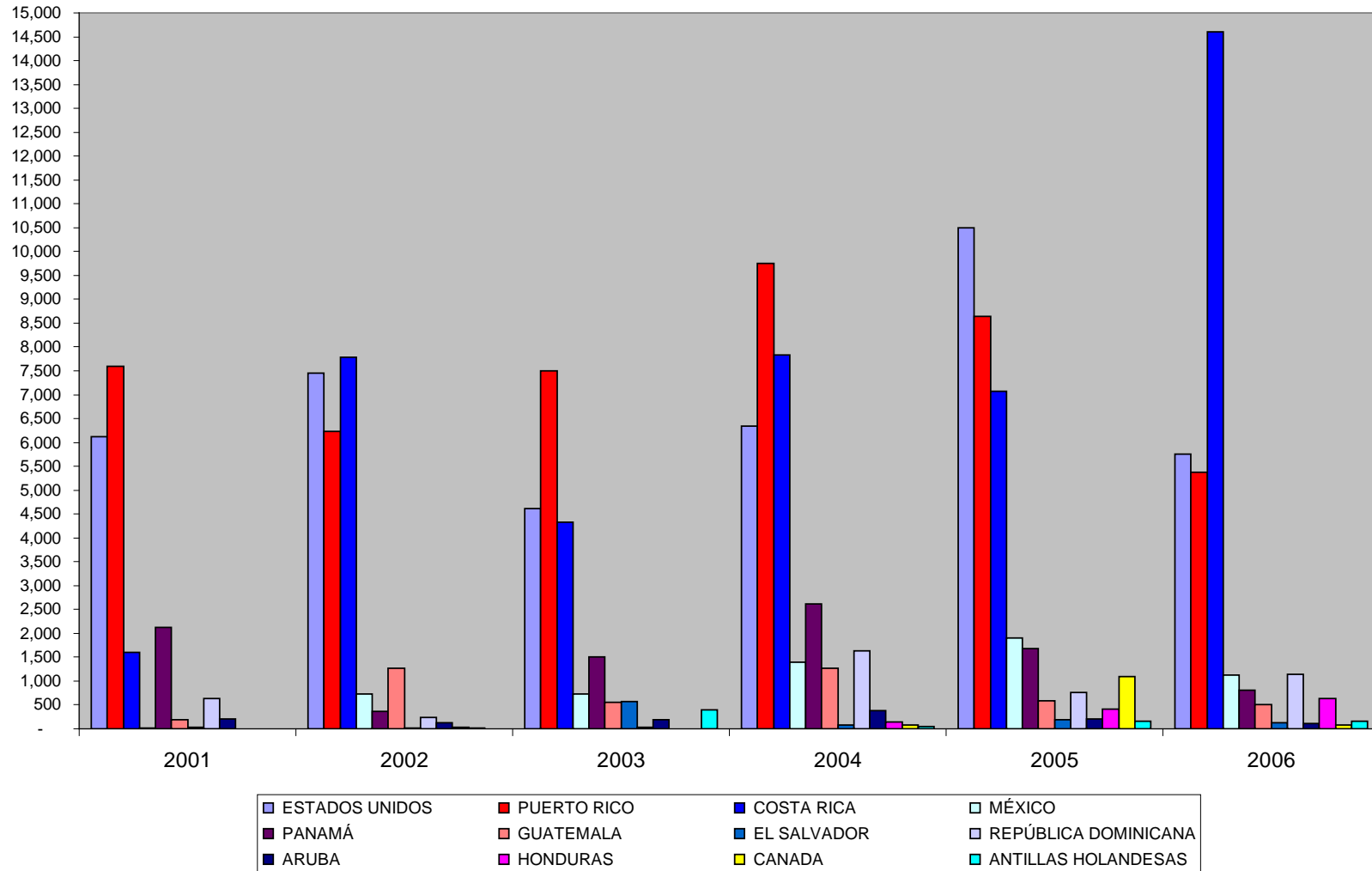
En general en América del sur se han presentado crecimientos y decrecimientos del valor exportado, pero debido a la inestabilidad de la región y al asenso de los gobiernos de izquierda que modifican constantemente las reglas del comercio internacional con sus naciones, es mejor descartar esta región por completo del estudio del mercado objetivo ya que el riesgo cambiario es demasiado alto.

Los mercados de Puerto Rico y Costa Rica se perfilan como posibles candidatos a compradores de nuestro producto debido a que tienen tendencias alcistas además (posible mercado en expansión), se mantienen dentro de un rango estable del valor de exportaciones a lo largo de los años de análisis, el resto de países del *grafico 4* presentan tendencias laterales de posibles mercados estables en cuanto a su demanda

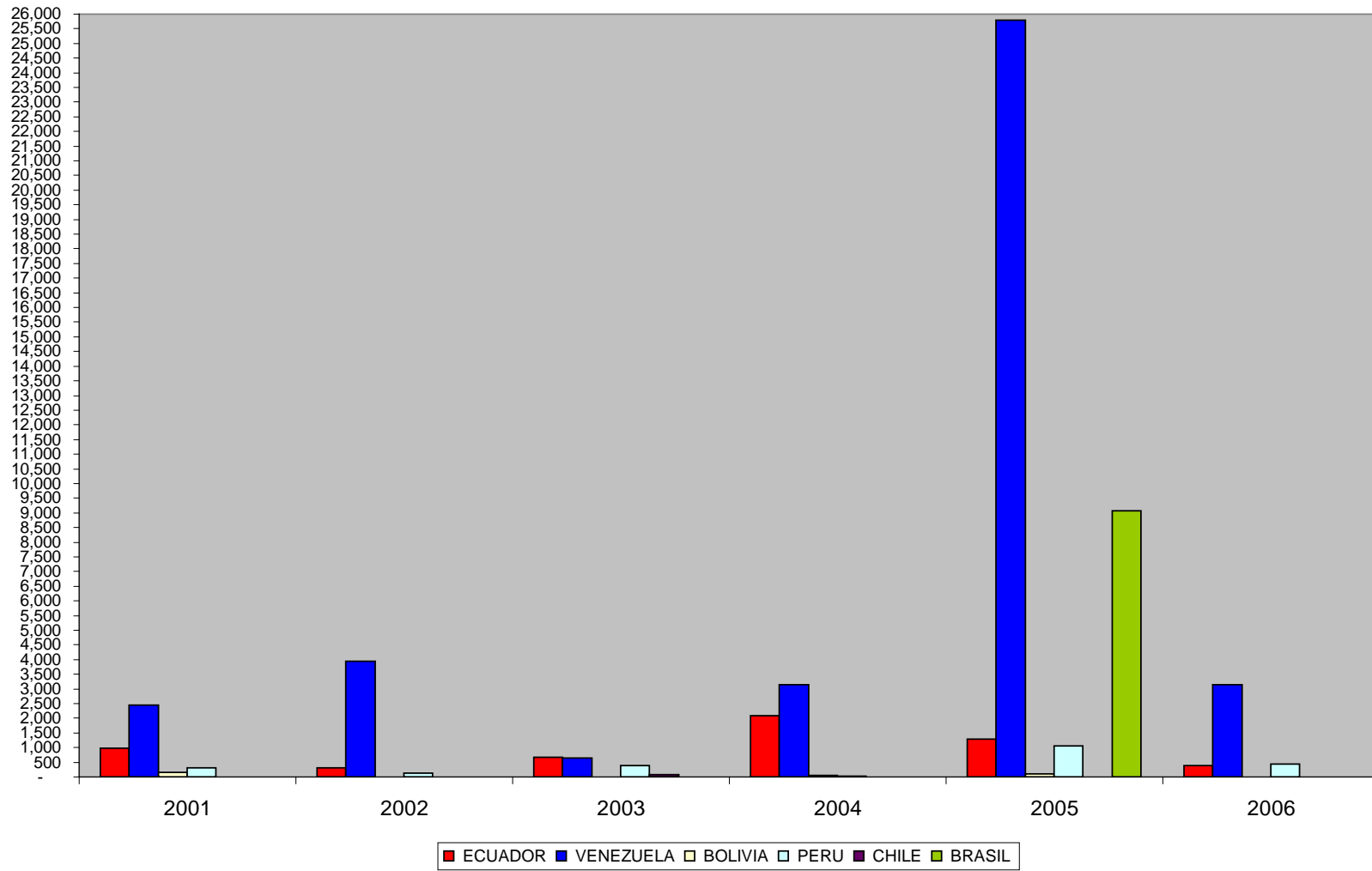
En la grafica 7 se presentan exportaciones discontinuas en el tiempo, destacando el valor exportado a Emiratos Árabes en el año 2003, pero también se muestra que los países de este grupo presentan variaciones fuertes llegando a 0 el valor las exportaciones en dólares del producto, a lo largo del 2001-2006, mostrando que estos mercados tienen un factor de riesgo implícito alto debido a que cambios tan drásticos en el valor de las exportaciones FOB, exponen de manera mayor al riesgo de falta de mercado a una empresa incipiente como la nuestra, que a una empresa ya consolidada y con capacidad de cambiar de mercado objetivo rápidamente, el resto de países de este grupo permanecen estables a lo largo del tiempo pero con tendencia a la baja.

Al analizar las exportaciones hacia EUROPA y América (Norte y Centro) las ubica como posibles mercados objetivo debido a su estabilidad en valor de las exportaciones de nuestro producto además se busca un mercado objetivo consolidado, por que es muy costoso para el tamaño de la firma, ser creadores de mercado.

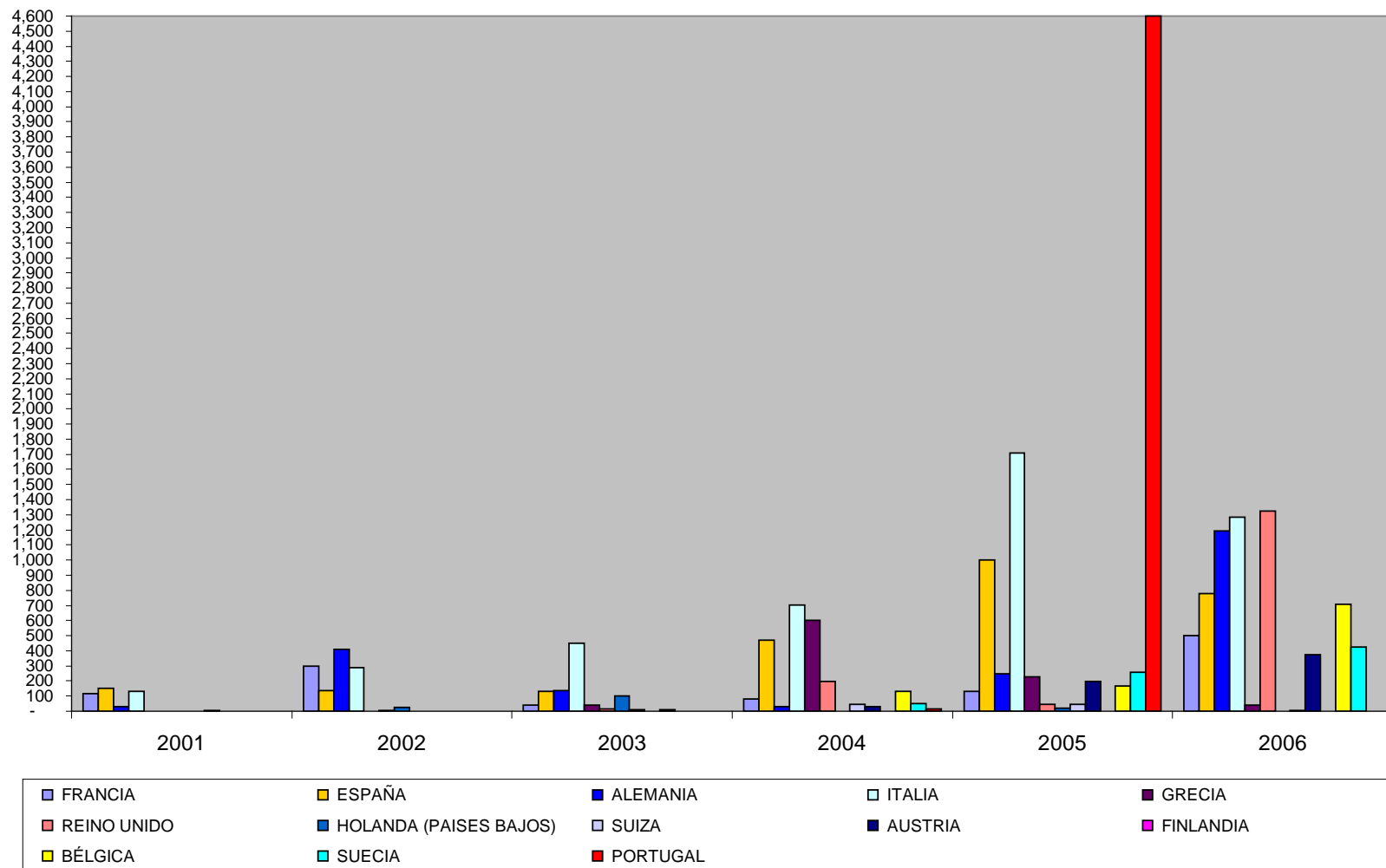
Exportaciones por Volumen KG (Grafico 8)



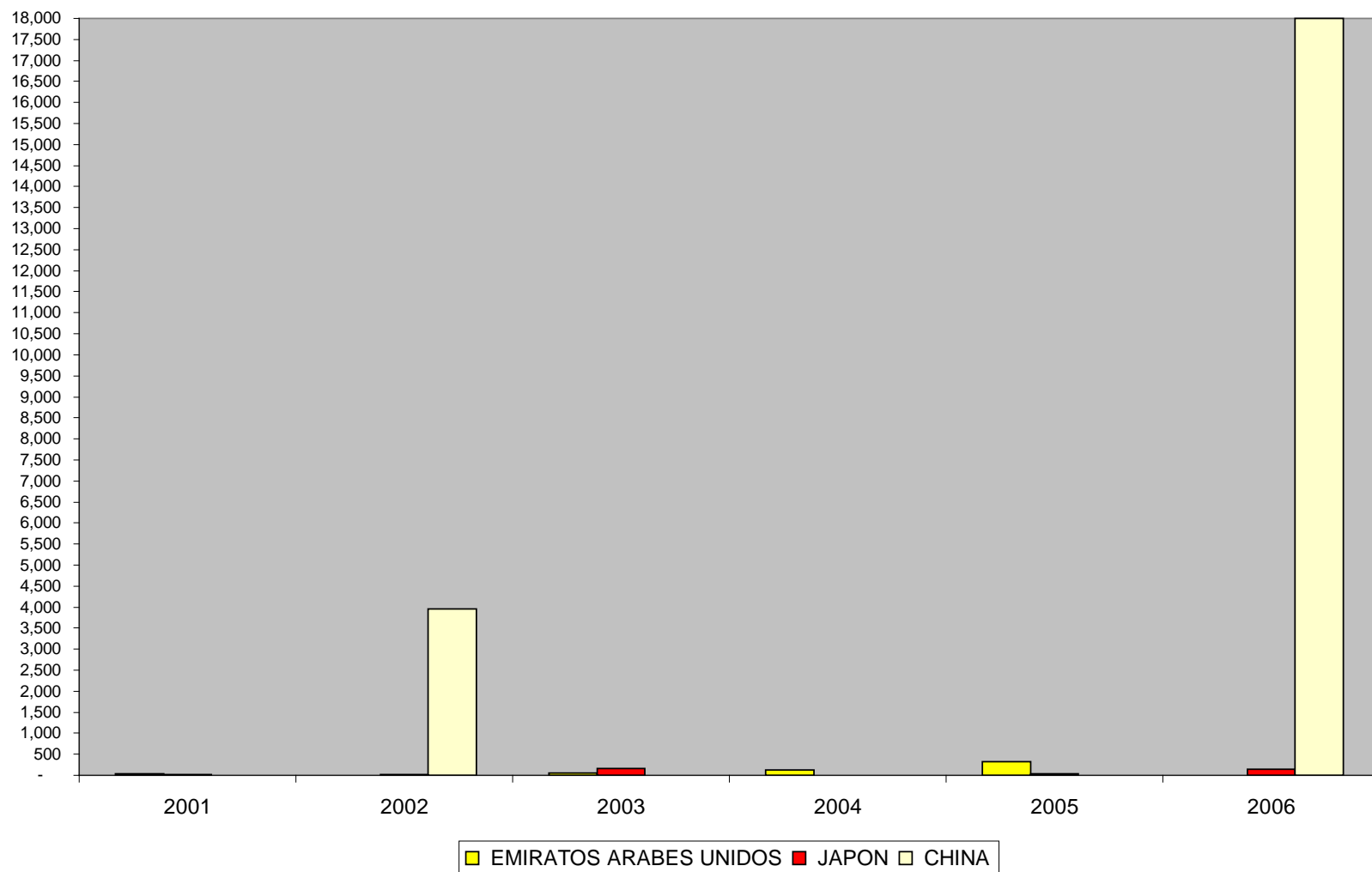
Exportaciones por Volumen KG (Grafico 9)



Eportaciones por Volumen KG (Garfico 10)



Eportaciones por Volumen KG (Grafico 11)



De acuerdo a la *grafica 8* se observa que los mayores volúmenes de exportación son hacia Puerto Rico, Estados Unidos y Costa Rica lo que nos indica el mercado es estable en demanda, de nuestro producto, Analizando el mercado de estos 3 países, se perfilan como un mercados atractivos ya que reúnen, las condiciones de estabilidad en valor y volumen demostrando que son un mercado consolidado, y en expansión al que se podría entrar mas fácilmente en cuanto al volumen del resto de países de norte y centro América el volumen de exportaciones es estable a lo largo del periodo analizado y también se perfilan como posible mercados objetivo, se retira a Canadá, Antillas holandesas y Honduras por ser exportaciones discontinuas y pequeñas del periodo analizado.

En la *grafica 9* se muestra que las mayores exportaciones en volumen se hacen con destino a Venezuela con más de 25.000 kilogramos de producto exportado en el año 2005 , el resto de las exportaciones América del sur permanecen constantes en el tiempo destacando el crecimiento del volumen exportado a Brasil en el 2005

En las *grafica 10* se destacan los volúmenes de las exportaciones hacia Italia, España, Alemania y Francia, las cuales han venido creciendo progresivamente su volumen en el periodo analizado, pero se observa que el resto de países los volúmenes de mercado son muy pequeños se descarta Portugal por discontinuidad en exportaciones hacia ese destino, en el caso de Asia (Grafico 11) los volúmenes de exportación son discontinuos en el caso de China y el resto de países sus volúmenes son tan bajos que se descarta su análisis en el perico implícito

9. COMPORTAMIENTO DEL PRECIO IMPLÍCITO SEGÚN DESTINOS DE EXPORTACIÓN ENTRE 2001-2006

Para este análisis se preseleccionaron los países de Europa, Centro América y Norte América correspondientes a los gráficos 4 y 6 de este documento corresponden a mercados potenciales, que tienen profundidad y trayectoria de exportaciones colombianas del producto hacia esos destinos además estos países tienen estabilidad en sus gobiernos lo que permite reglas de comercio claras y estables, por esto se considera que nuestro producto puede tener algún grado de oportunidad al intentar apoderarse de una porción de mercado en estas naciones.

Precio implícito⁹: dólares por kilogramo de producto

Norte y Centro América:

Pais	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ESTADOS UNIDOS	32.41	17.75	22.40	29.40	41.37	47.57
PUERTO RICO	5.07	6.95	7.64	7.68	14.36	23.88
COSTA RICA	8.52	5.21	9.60	4.77	6.53	10.62
MÉXICO	778.50	50.04	25.45	25.09	46.35	59.57
PANAMÁ	13.72	27.66	11.95	18.09	18.74	24.24
GUATEMALA	2.07	14.31	12.25	12.68	26.78	28.98
EL SALVADOR	3.19	46.14	5.45	29.86	24.01	9.70
REPÚBLICA DOMINICANA	52.43	32.62	20.23	25.56	23.76	13.63
ARUBA	8.28	6.32	7.77	4.10	6.60	33.51

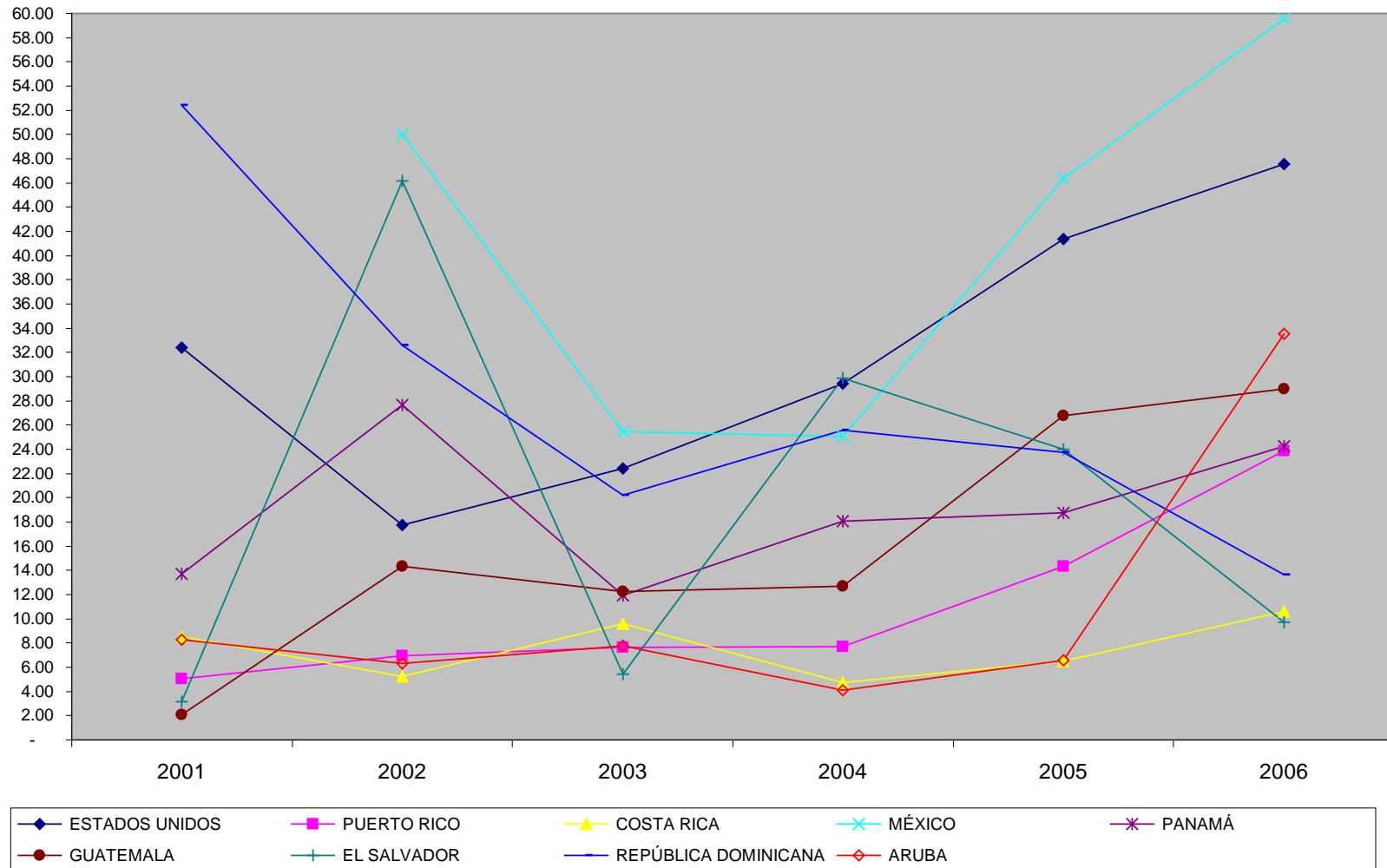
⁹ corresponde a la división del total de exportaciones en dólares entre el peso total de cada uno de los valores.

Europa:

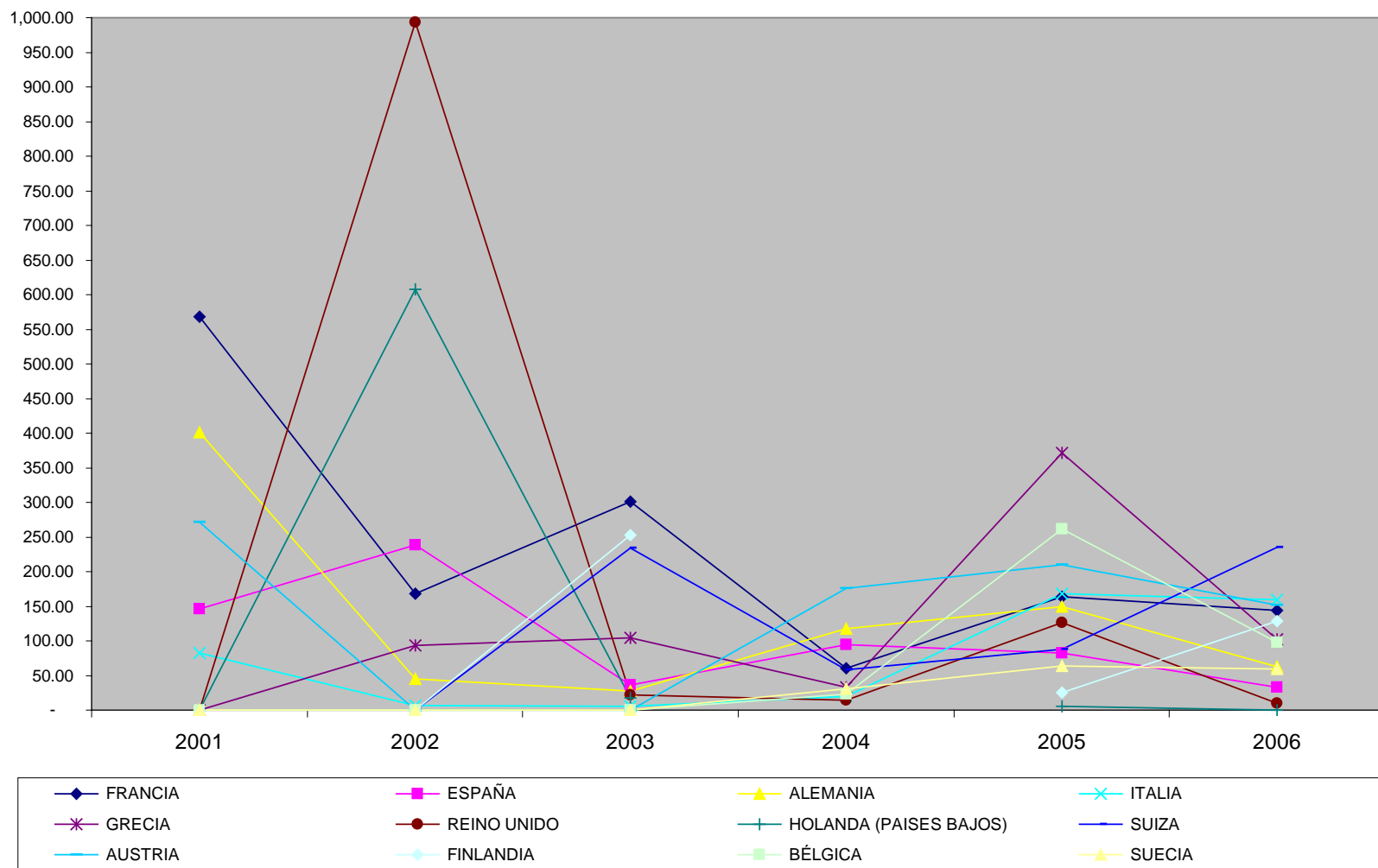
Pais	2001	2002	2003	2004	2005	2006
FRANCIA	568.28	167.83	301.15	60.39	164.23	143.65
ESPAÑA	146.01	238.46	35.73	94.05	81.92	33.26
ALEMANIA	401.32	44.53	27.46	117.68	149.10	62.85
ITALIA	82.69	7.09	5.48	19.65	168.62	159.52
GRECIA	-	93.00	104.43	33.28	371.13	101.78
REINO UNIDO	-	993.50	22.31	14.11	126.13	10.00
HOLANDA (PAISES BAJOS)	-	607.79	17.85		5.47	-
SUIZA	-	-	234.44	57.98	87.43	234.75
AUSTRIA	271.14	-	-	175.97	209.96	151.80
FINLANDIA	-	-	252.25		25.00	129.00
BÉLGICA	-	-	-	23.37	261.64	97.95
SUECIA	-	-	-	31.14	63.51	58.93

De acuerdo a las tablas realizadas se observa un mejor precio por kilogramo en el área de Europa.

Precio Implícito Dolares por KG. (Grafico12)



Precio Implícito Dolares por KG (Grafico13)



Al analizar la grafica 12 encontramos que el mejor precio implícito de norte y centro america lo tiene mexico con \$59.57 US seguido por USA, con \$47.57 US el precio mas bajo de la region lo tiene el salvador con \$9,70 US en general los precios implícitos de la region han venido incrementándose a lo largo del tiempo

al analizar la grafica 11 encontramos que Francia es un mercado muy atractivo debido a que mantiene en promedio lo precios implícitos mas altos y se observa que a pesar de haber disminuido los precios en el 2002 en los años siguientes ha tenido una buena recuperación, aunque su valor de exportaciones totales anuales ha disminuido, lo poco que se exporta tiene un gran valor de cambio, pero también indica que el mercado es reducido y se parece comportar como un bien de lujo indicando que puede ser muy sensibles a cambios en el comportamiento de la economía. Otro mercado con excelente precio en el 2001 es México pero como se ve en la grafica 11 el valor de su precio implícito ha disminuido en los últimos años aunque su volumen y total de exportaciones en dólares se ha mantenido constante indicando que el precio posiblemente ha bajado por un aumento de la competencia.

Ecuador muestra un comportamiento ascendente del 2001-2004 en el precio implícito, volumen y valor de las exportaciones totales en dólares alrededor de \$60.000 US lo que indica que el mercado de nuestro producto esta creciendo. En Alemania se muestra un precio implícito creciente y estable pero su volumen de exportaciones ha disminuido hasta caso 0 mostrando un mercado muy pequeño.

Al analizar la grafica 12 se muestra que el mercado de los Estados Unidos su precio implícito se mantiene alrededor de los 20-35 dólares por kilo de producto,

su volumen ha decrecido en el periodo 2003-2004 y su total de exportaciones ha tenido el mismo comportamiento esto es producido por la desaceleración de la economía de Estado Unidos indicando que en caso de recesión nuestro producto sufriría una caída en ventas como se muestra en el valor de las exportaciones totales a lo largo del 2001-2004 es un mercado atractivo por la capacidad de compra de sus habitantes. En puerto rico y costa rica se presenta una estabilidad del precio implícito alrededor de los 5-10 US por kilogramo de nuestro producto siendo un mercado atractivo por su volumen estable de exportaciones, indicando que hay un mercado potencial en estos países, según se muestra en la grafica 12 el comportamiento del precio implícito del resto de países muestra una volatilidad muy alta creando una incertidumbre como mercados potenciales debido a que al implementar el plan de exportación no se sabe que precio se va a tener y esta volatilidad puede castigar fuertemente el flujo de caja del proyecto

10. EXPORTACIONES COLOMBIANAS SEGÚN DEPARTAMENTO.

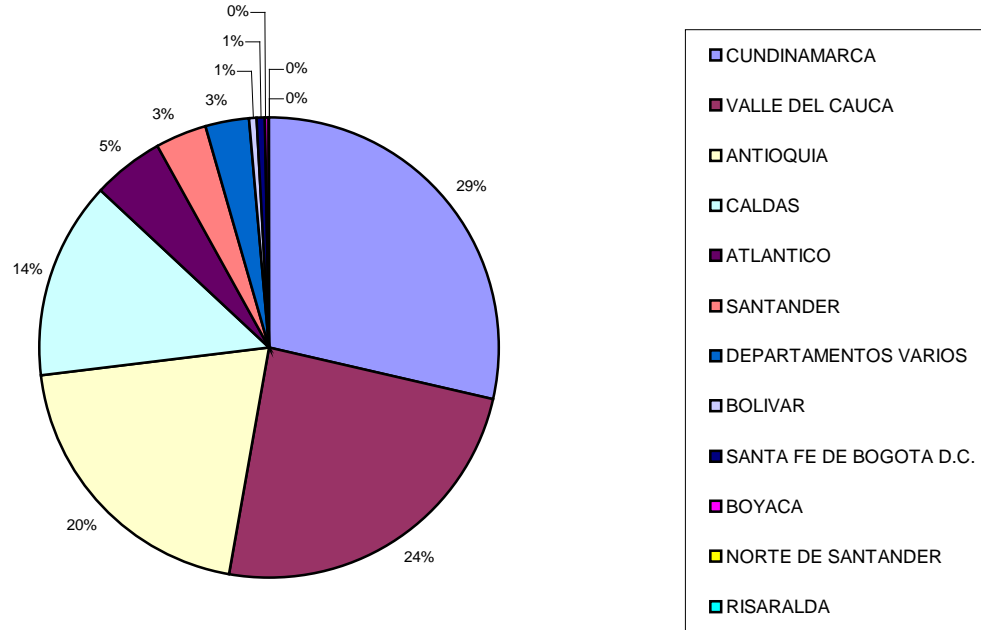
<u>DEPARTAMENTO</u>	<u>VALOR FOB (U\$)</u>	<u>NUMERO DE EMPRESAS</u>	<u>PARTICIPACION DEL TOTAL DE MERCADO %</u>
CUNDINAMARCA	121.561	44	28,55
VALLE DEL CAUCA	102.649	10	24,11
ANTIOQUIA	86.584	28	20,34
CALDAS	59.411	1	13,95
ATLANTICO	21.646	2	5,08
SANTANDER	14.855	5	3,49
DEPARTAMENTOS VARIOS	12.883	14	3,03
BOLIVAR	2.638	2	0,62
SANTA FE DE BOGOTA D.C.	2.179	4	0,51
BOYACA	922	1	0,22
NORTE DE SANTANDER	410	1	0,1
RISARALDA	24	1	0,01
TOTAL	425.762	104	100

10

Como se muestra en la grafica 12 las más altas concentraciones de competidores de nuestro producto se encuentran en Cundinamarca, Valle del Cauca y Antioquia acumulando el 73% del total de las exportaciones colombianas de nuestro producto cuyo valor haciende a \$310.794 US. Como nuestra micro empresa se ubica en cundinamarca la competencia directa serian 44 empresas que tienen en conjunto la mayor parte del mercado del producto y posiblemente tendrían costos similares de envió de mercancías al puerto (FOB).

¹⁰ Fuente PROEXPORT.

COMPOCICION REGIONAL DE EXPORTACIONES
COLOMBIANAS 2003 (Grafica 12)



11. MERCADO OBJETIVO

Según el análisis gráfico y de datos se muestra que el mercado de Estados Unidos es atractivo por ser el mayor comprador de nuestro producto, además tiene un precio implícito relativamente estable que permitiría un flujo de caja constante para la compañía, que lo hacen perfilar como un mercado al cual se puede tener entrada de una forma más fácil que en otras regiones, partiendo que el mercado ya está establecido lo ideal es apoderarse inicialmente del 1% del mercado total y una vez conocido el producto por los compradores incrementar este porcentaje de mercado.

Ahora bien es necesario determinar bajo que incoterms se exporta nuestro producto hacia Estados Unidos para así determinar los costos totales y poder establecer si el margen de utilidad es rentable para la compañía ya que por ser pequeños no podemos determinar el precio y debemos entrar a mercado.

Otra de las razones por las cuales se escoge Estados Unidos como mercado objetivo es la futura firma del acuerdo de libre comercio que generará más oportunidades de negocios con ese país lo que nos mostraría un mercado en crecimiento.

El ministerio de comercio exterior en el desarrollo del plan estratégico exportador 1999-2009 ha definido el mercado estadounidense como uno de los mercados prioritarios para las exportaciones colombianas¹¹

¹¹ Estadis unido plan estrategico exportador PDF Proexport .

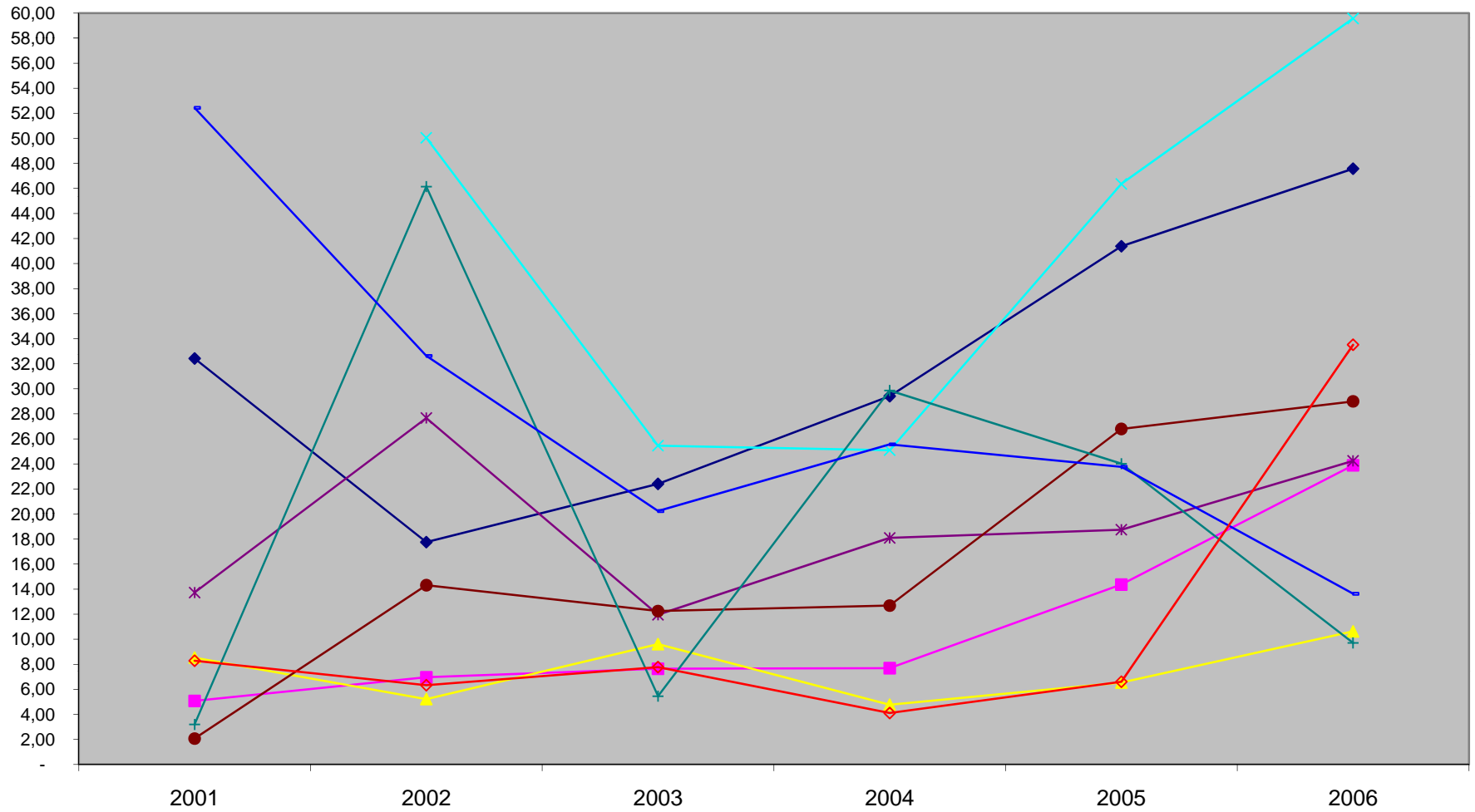
12. CONCLUICIONES

Se concluyo que Estados unidos es el mercado objetivo ideal para nuestro producto debido a que cumple con un buen precio implícito, continuidad de las exportaciones y se muestra como un mercado de acceso fácil.

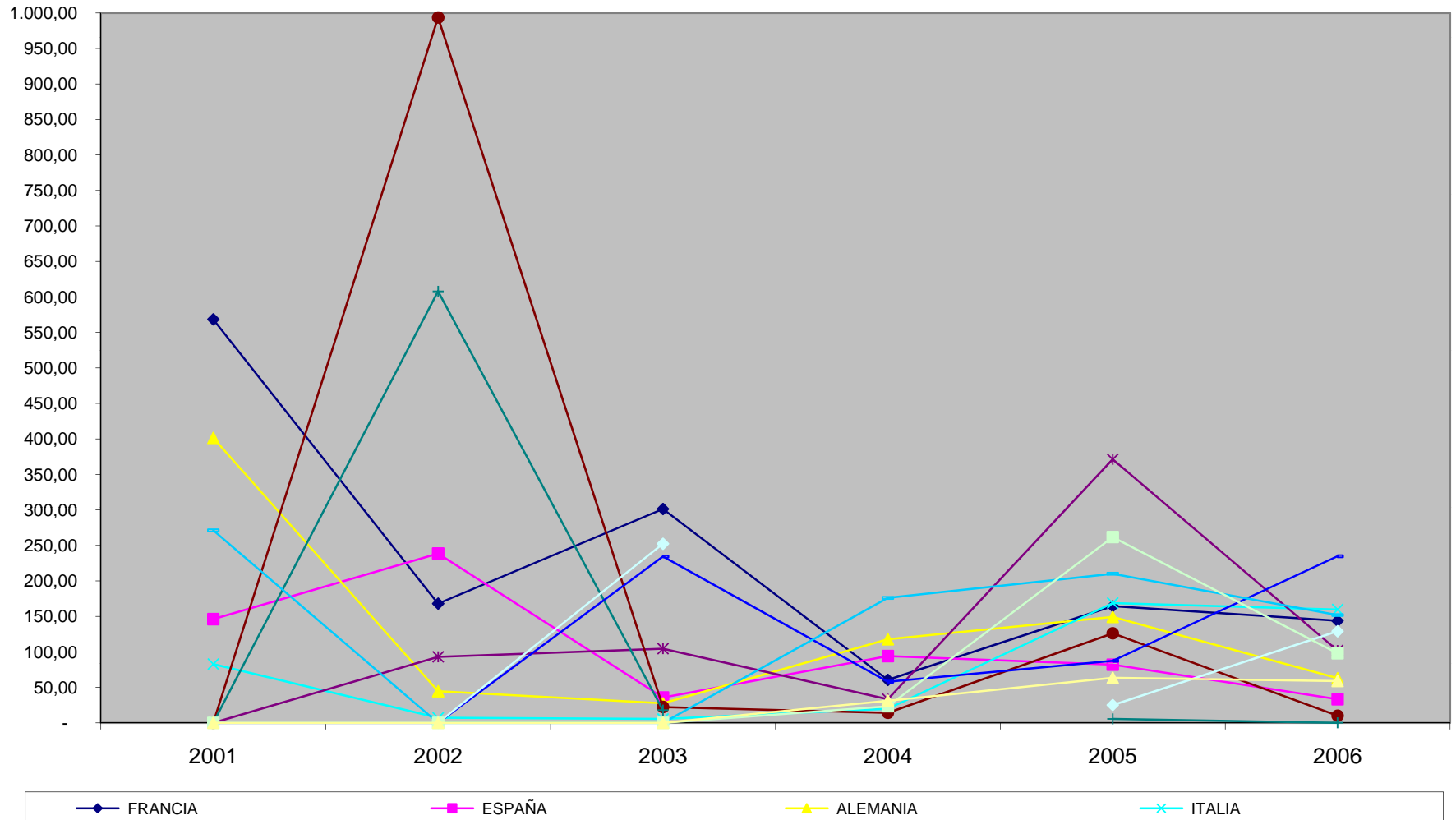
13. Bibliografía

- Libro de clasificación arancelaria de la DIAN
- plan estrategico exportador PDF Proexport .
- www.proexport.com.co
- www.dane.gov.co

Precio Implicito Dolares por KG. (Grafico12)



Precio Implícito Dolares por KG (Grafico13)



PAÍS	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB
	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)
ESTADOS UNIDOS	6.127	198.599	7.460	132.419	4.614	103.372	6.339	186.390	10.494	434.177	5.752	273.619
PUERTO RICO	7.600	38.507	6.230	43.323	7.507	57.341	9.747	74.879	8.634	123.985	5.373	128.328
COSTA RICA	1.603	13.665	7.792	40.635	4.333	41.608	7.839	37.356	7.079	46.261	14.606	155.128
ECUADOR	979	29.309	307	13.929	668	30.313	2.091	158.477	1.276	29.258	389	1.612
VENEZUELA	2.440	148.911	3.930	97.662	654	26.271	3.139	49.695	25.782	44.316	3.143	151.210
MÉXICO	10	7.785	732	36.631	733	18.653	1.396	35.027	1.900	88.074	1.132	67.431
PANAMÁ	2.125	29.163	363	10.040	1.500	17.928	2.624	47.461	1.680	31.485	808	19.585
FRANCIA	118	67.057	298	50.013	41	12.347	80	4.831	132	21.678	501	71.971
ESPAÑA	153	22.340	134	31.953	133	4.752	468	44.014	1.003	82.169	778	25.879
GUATEMALA	194	401	1.263	18.075	559	6.845	1.269	16.091	582	15.588	514	14.898
PERU	317	6.020	136	2.801	398	4.920	29	300	1.056	14.281	431	2.382
ALEMANIA	31	12.441	410	18.259	137	3.762	31	3.648	248	36.978	1.195	75.108
EL SALVADOR	32	102	21	969	575	3.132	77	2.299	184	4.418	120	1.164
ITALIA	129	10.667	290	2.057	451	2.471	701	13.774	1.708	287.995	1.285	204.986
REPÚBLICA DOMINICANA	629	32.980	245	7.992	30	607	1.641	41.939	764	18.151	1.144	15.587
BOLIVIA	157	4.293	1	68	9	371	39	1.222	92	3.268	1	6
ARUBA	203	1.680	130	822	187	1.453	376	1.542	212	1.399	111	3.720
HONDURAS	3	120	34	1.055	2	20	139	618	411	3.821	640	8.570
EMIRATOS ARABES UNIDOS	33	7.154	-	-	45	10.847	124	7.414	315	4.447	2	1.054
JAPON	12	8.454	11	1.504	167	45.851	-	-	41	256	139	19.056
GRECIA	-	-	1	93	40	4.177	603	20.069	227	84.246	41	4.173
REINO UNIDO	-	-	6	5.961	13	290	198	2.793	48	6.054	1.325	13.245
HOLANDA (PAISES BAJOS)	-	29	24	14.587	99	1.767	-	5	19	104	-	-
CANADA	2	2.167	10	725	-	-	74	1.572	1.092	36.931	73	5.887
CHILE	-	200	-	-	81	7.412	2	1.406	3	2.774	-	-
Z.FRANCA BOGOTA	-	-	32	8.186	-	-	1	63	9	207	10	355
ANTILLAS HOLANDESAS	-	-	-	-	397	4.071	40	275	153	450	159	3.970
SUIZA	-	-	-	-	9	2.110	45	2.609	46	4.022	4	939
AUSTRIA	7	1.898	-	-	-	-	29	5.103	197	41.362	373	56.620
BRASIL	-	-	-	-	5	50	6	7.895	9.058	13.244	2	264
Z.FRANCA CUCUTA	-	-	-	-	259	873	-	-	7	957	2	445
FINLANDIA	-	-	-	-	8	2.018	-	-	1	25	2	258
AUSTRALIA	-	-	-	-	-	-	3	6.368	1	1.072	65	3.030
BÉLGICA	-	-	-	-	-	-	129	3.015	166	43.433	706	69.153
Z. FRANCA PACIFICO	-	-	-	-	-	-	495	20.475	6.143	161.405	2.970	76.794
SUECIA	-	-	-	-	-	-	49	1.526	259	16.450	424	24.985
CHINA	-	-	3.950	4.828	-	-	-	-	-	-	18.000	13.198
PORTUGAL	-	-	-	-	-	-	17	6.127	4.600	1.524	-	-

PAÍS	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB
	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)
ESTADOS UNIDOS	6.127	198.599	7.460	132.419	4.614	103.372	6.339	186.390	10.494	434.177	5.752	273.619
PUERTO RICO	7.600	38.507	6.230	43.323	7.507	57.341	9.747	74.879	8.634	123.985	5.373	128.328
COSTA RICA	1.603	13.665	7.792	40.635	4.333	41.608	7.839	37.356	7.079	46.261	14.606	155.128
MÉXICO	10	7.785	732	36.631	733	18.653	1.396	35.027	1.900	88.074	1.132	67.431
PANAMÁ	2.125	29.163	363	10.040	1.500	17.928	2.624	47.461	1.680	31.485	808	19.585
GUATEMALA	194	401	1.263	18.075	559	6.845	1.269	16.091	582	15.588	514	14.898
EL SALVADOR	32	102	21	969	575	3.132	77	2.299	184	4.418	120	1.164
REPÚBLICA DOMINICANA	629	32.980	245	7.992	30	607	1.641	41.939	764	18.151	1.144	15.587
ARUBA	203	1.680	130	822	187	1.453	376	1.542	212	1.399	111	3.720
HONDURAS	3	120	34	1.055	2	20	139	618	411	3.821	640	8.570
CANADA	2	2.167	10	725	-	-	74	1.572	1.092	36.931	73	5.887
ANTILLAS HOLANDESAS	-	-	-	-	397	4.071	40	275	153	450	159	3.970

PAÍS
ESTADOS UNIDOS
PUERTO RICO
COSTA RICA
MÉXICO
PANAMÁ
GUATEMALA
EL SALVADOR
REPÚBLICA DOMINICANA
ARUBA
HONDURAS
CANADA
ANTILLAS HOLANDESAS

AMERICA del SUR

PAÍS	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB
	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)
ECUADOR	979	29.309	307	13.929	668	30.313	2.091	158.477	1.276	29.258	389	1.612
VENEZUELA	2.440	148.911	3.930	97.662	654	26.271	3.139	49.695	25.782	44.316	3.143	151.210
BOLIVIA	157	4.293	1	68	9	371	39	1.222	92	3.268	1	6
PERU	317	6.020	136	2.801	398	4.920	29	300	1.056	14.281	431	2.382
CHILE	-	200	-	-	81	7.412	2	1.406	3	2.774	-	-
BRASIL	-	-	-	-	5	50	6	7.895	9.058	13.244	2	264

PAÍS
ECUADOR
VENEZUELA
BOLIVIA
PERU
CHILE
BRASIL

2001	2002	2003	2004	2005	2006
FOB (US\$)	FOB (US\$)	FOB (US\$)	FOB (US\$)	FOB (US\$)	FOB (US\$)
198.599	132.419	103.372	186.390	434.177	273.619
38.507	43.323	57.341	74.879	123.985	128.328
13.665	40.635	41.608	37.356	46.261	155.128
7.785	36.631	18.653	35.027	88.074	67.431
29.163	10.040	17.928	47.461	31.485	19.585
401	18.075	6.845	16.091	15.588	14.898
102	969	3.132	2.299	4.418	1.164
32.980	7.992	607	41.939	18.151	15.587
1.680	822	1.453	1.542	1.399	3.720
120	1.055	20	618	3.821	8.570
2.167	725	-	1.572	36.931	5.887
-	-	4.071	275	450	3.970

PAÍS	2001	2002	2003	2004
	PESO NETO (Kg)	PESO NETO (Kg)	PESO NETO (Kg)	PESO NETO (Kg)
ESTADOS UNIDOS	6.127	7.460	4.614	6.339
PUERTO RICO	7.600	6.230	7.507	9.747
COSTA RICA	1.603	7.792	4.333	7.839
MÉXICO	10	732	733	1.396
PANAMÁ	2.125	363	1.500	2.624
GUATEMALA	194	1.263	559	1.269
EL SALVADOR	32	21	575	77
REPÚBLICA DOMINICANA	629	245	30	1.641
ARUBA	203	130	187	376
HONDURAS	3	34	2	139
CANADA	2	10	-	74
ANTILLAS HOLANDESAS	-	-	397	40

2001	2002	2003	2004	2005	2006
FOB (US\$)	FOB (US\$)	FOB (US\$)	FOB (US\$)	FOB (US\$)	FOB (US\$)
29.309	13.929	30.313	158.477	29.258	1.612
148.911	97.662	26.271	49.695	44.316	151.210
4.293	68	371	1.222	3.268	6
6.020	2.801	4.920	300	14.281	2.382
200	-	7.412	1.406	2.774	-
-	-	50	7.895	13.244	264

PAÍS	2001	2002	2003	2004
	PESO NETO (Kg)	PESO NETO (Kg)	PESO NETO (Kg)	PESO NETO (Kg)
ECUADOR	979	307	668	2.091
VENEZUELA	2.440	3.930	654	3.139
BOLIVIA	157	1	9	39
PERU	317	136	398	29
CHILE	-	-	81	2
BRASIL	-	-	5	6

2001	2002	2003	2004	2005	2006
FOB	FOB	FOB	FOB	FOB	FOB
(US\$)	(US\$)	(US\$)	(US\$)	(US\$)	(US\$)
67.057	50.013	12.347	4.831	21.678	71.971
22.340	31.953	4.752	44.014	82.169	25.879
12.441	18.259	3.762	3.648	36.978	75.108
10.667	2.057	2.471	13.774	287.995	204.986
-	93	4.177	20.069	84.246	4.173
-	5.961	290	2.793	6.054	13.245
29	14.587	1.767	5	104	-
-	-	2.110	2.609	4.022	939
1.898	-	-	5.103	41.362	56.620
-	-	2.018	-	25	258
-	-	-	3.015	43.433	69.153
-	-	-	1.526	16.450	24.985
-	-	-	6.127	1.524	-

PAÍS	2001	2002	2003	2004
	PESO NETO	PESO NETO	PESO NETO	PESO NETO
	(Kg)	(Kg)	(Kg)	(Kg)
FRANCIA	118	298	41	80
ESPAÑA	153	134	133	468
ALEMANIA	31	410	137	31
ITALIA	129	290	451	701
GRECIA	-	1	40	603
REINO UNIDO	-	6	13	198
HOLANDA (PAISES BAJOS)	-	24	99	-
SUIZA	-	-	9	45
AUSTRIA	7	-	-	29
FINLANDIA	-	-	8	-
BÉLGICA	-	-	-	129
SUECIA	-	-	-	49
PORTUGAL	-	-	-	17

2001	2002	2003	2004	2005	2006
FOB	FOB	FOB	FOB	FOB	FOB
(US\$)	(US\$)	(US\$)	(US\$)	(US\$)	(US\$)
7.154	-	10.847	7.414	4.447	1.054
8.454	1.504	45.851	-	256	19.056
-	4.828	-	-	-	13.198

PAÍS	2001	2002	2003	2004
	PESO NETO	PESO NETO	PESO NETO	PESO NETO
	(Kg)	(Kg)	(Kg)	(Kg)
EMIRATOS ARABES UNIDOS	33	-	45	124
JAPON	12	11	167	-
CHINA	-	3.950	-	-

2005	2006
PESO NETO	PESO NETO
(Kg)	(Kg)
10.494	5.752
8.634	5.373
7.079	14.606
1.900	1.132
1.680	808
582	514
184	120
764	1.144
212	111
411	640
1.092	73
153	159

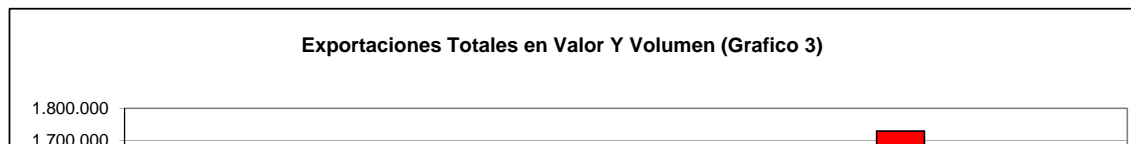
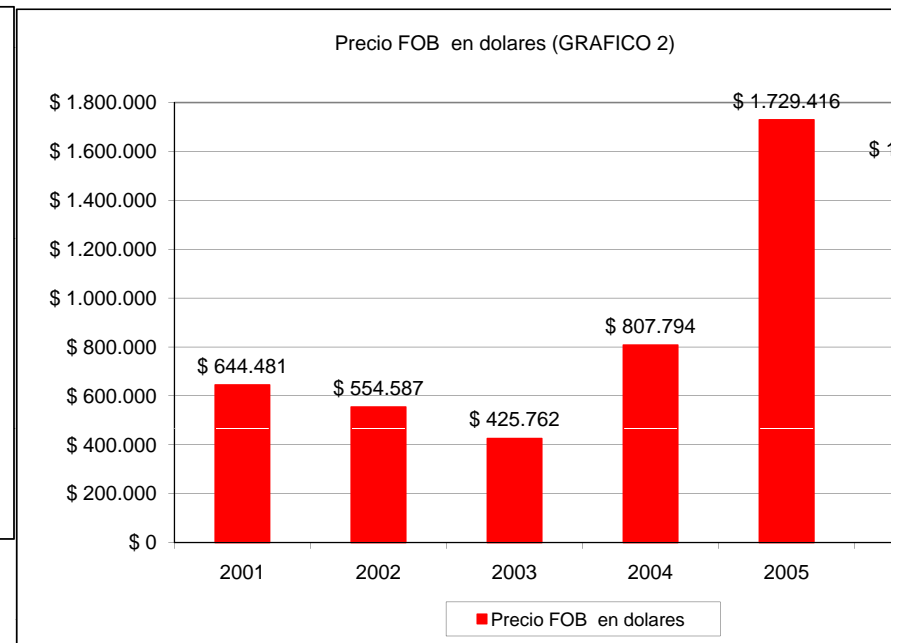
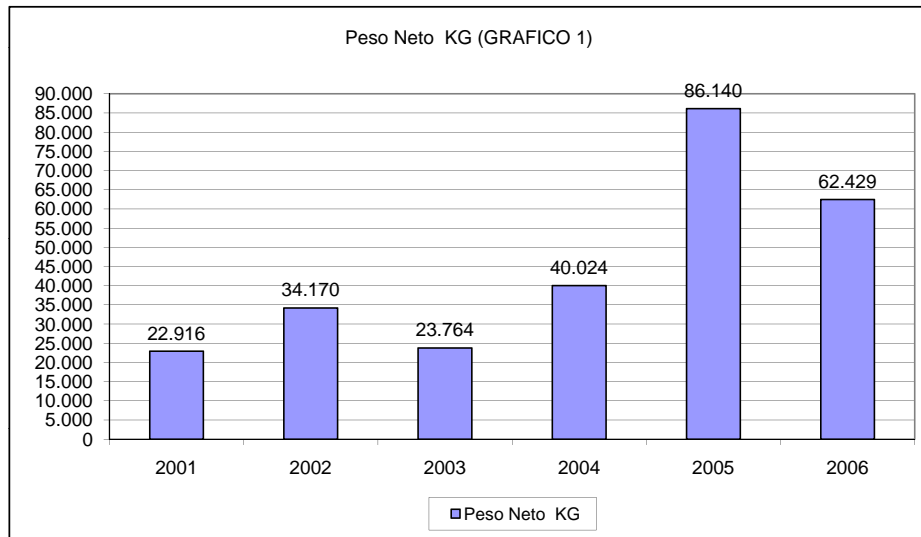
2005	2006
PESO NETO	PESO NETO
(Kg)	(Kg)
1.276	389
25.782	3.143
92	1
1.056	431
3	-
9.058	2

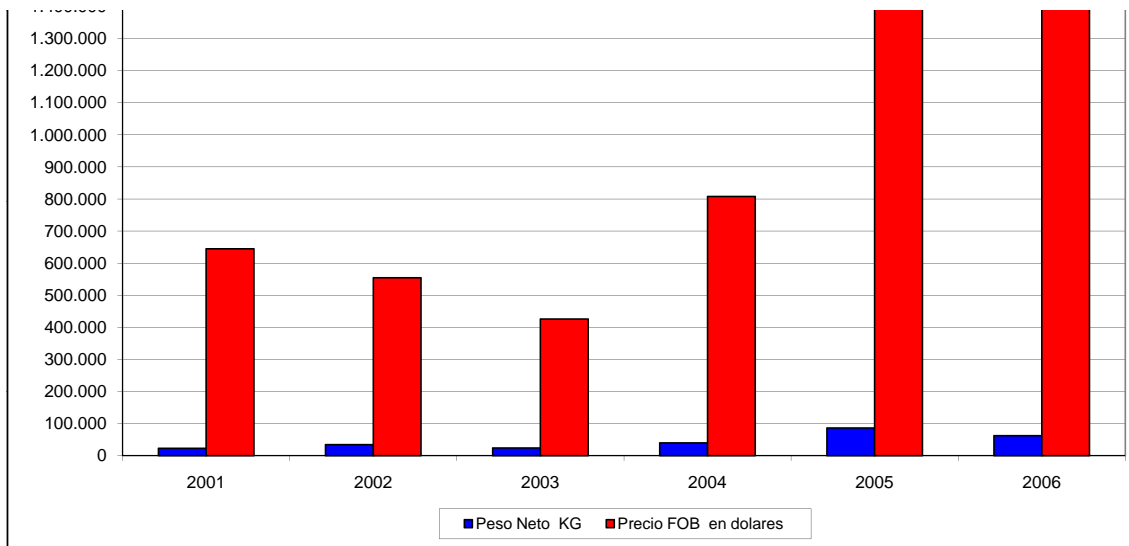
2005	2006
PESO NETO	PESO NETO
(Kg)	(Kg)
132	501
1.003	778
248	1.195
1.708	1.285
227	41
48	1.325
19	-
46	4
197	373
1	2
166	706
259	424
4.600	-

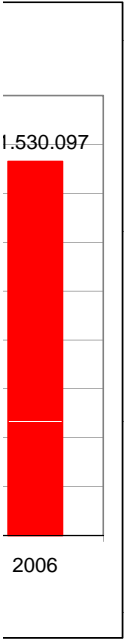
2005	2006
PESO NETO	PESO NETO
(Kg)	(Kg)
315	2
41	139
-	18.000

AÑO	Peso Neto KG	Precio FOB en dolares
2001	22.916	\$ 644.481
2002	34.170	\$ 554.587
2003	23.764	\$ 425.762
2004	40.024	\$ 807.794
2005	86.140	\$ 1.729.416
2006	62.429	\$ 1.530.097

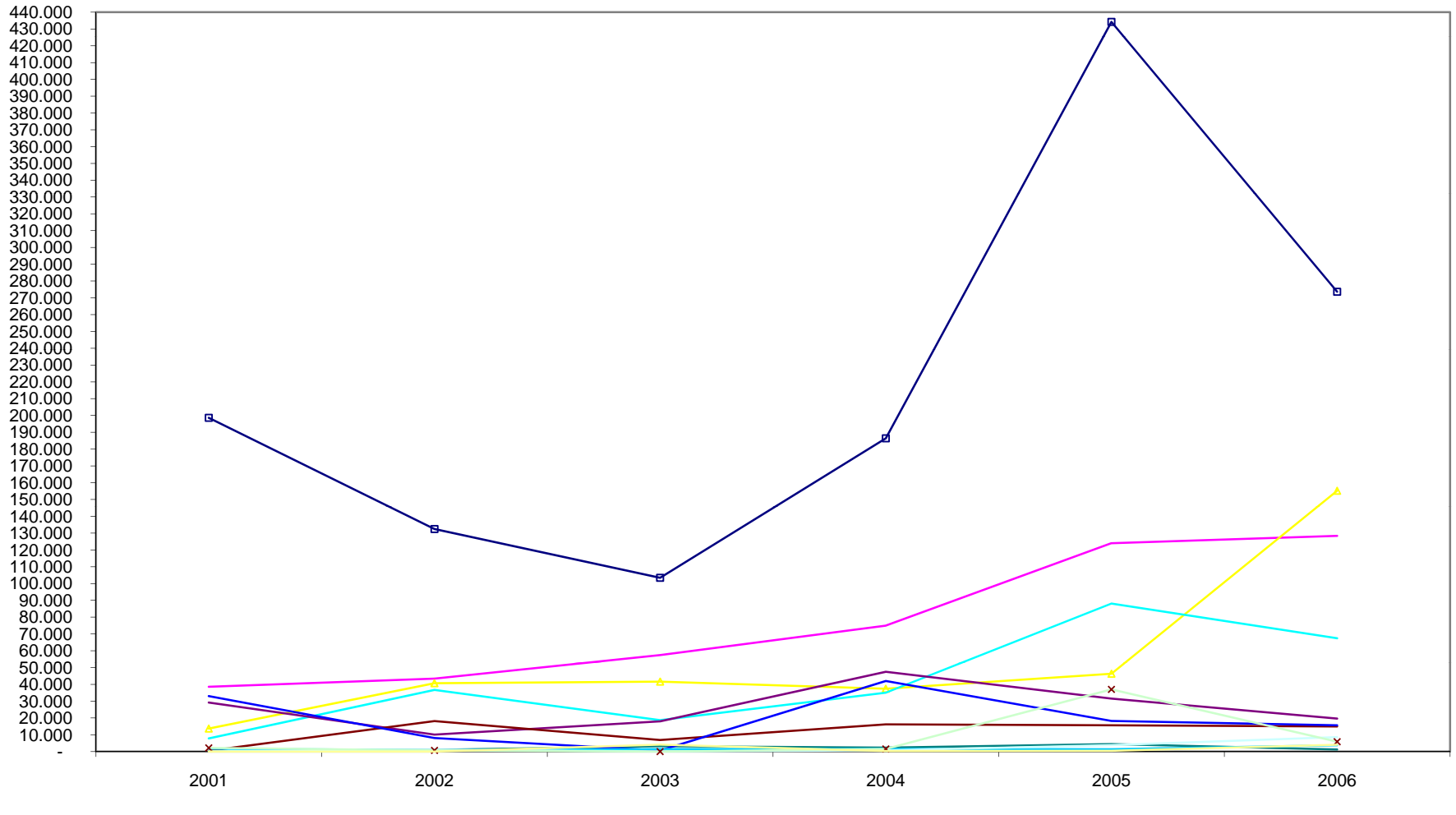
Datos de Enero a Septiembre



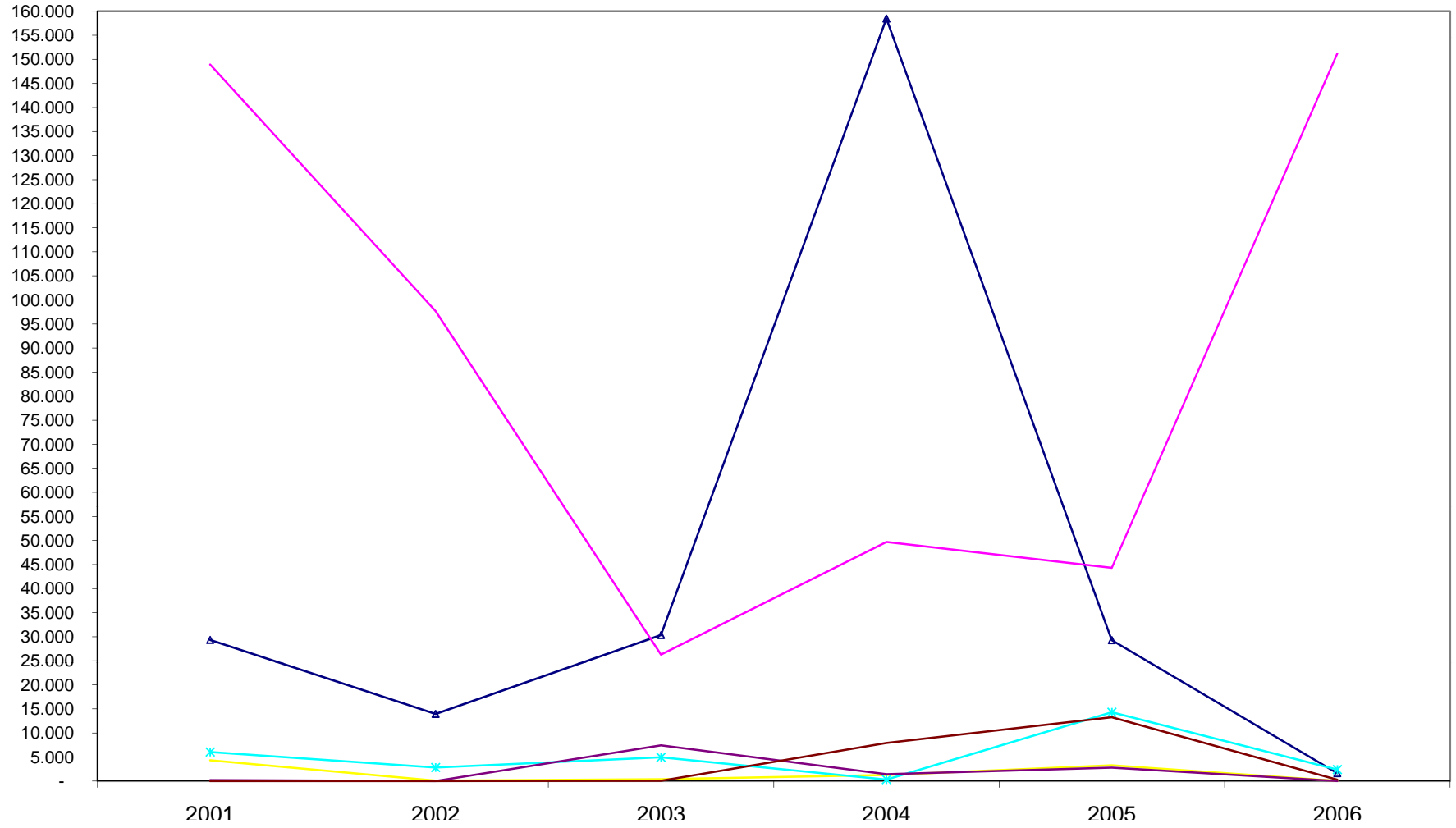




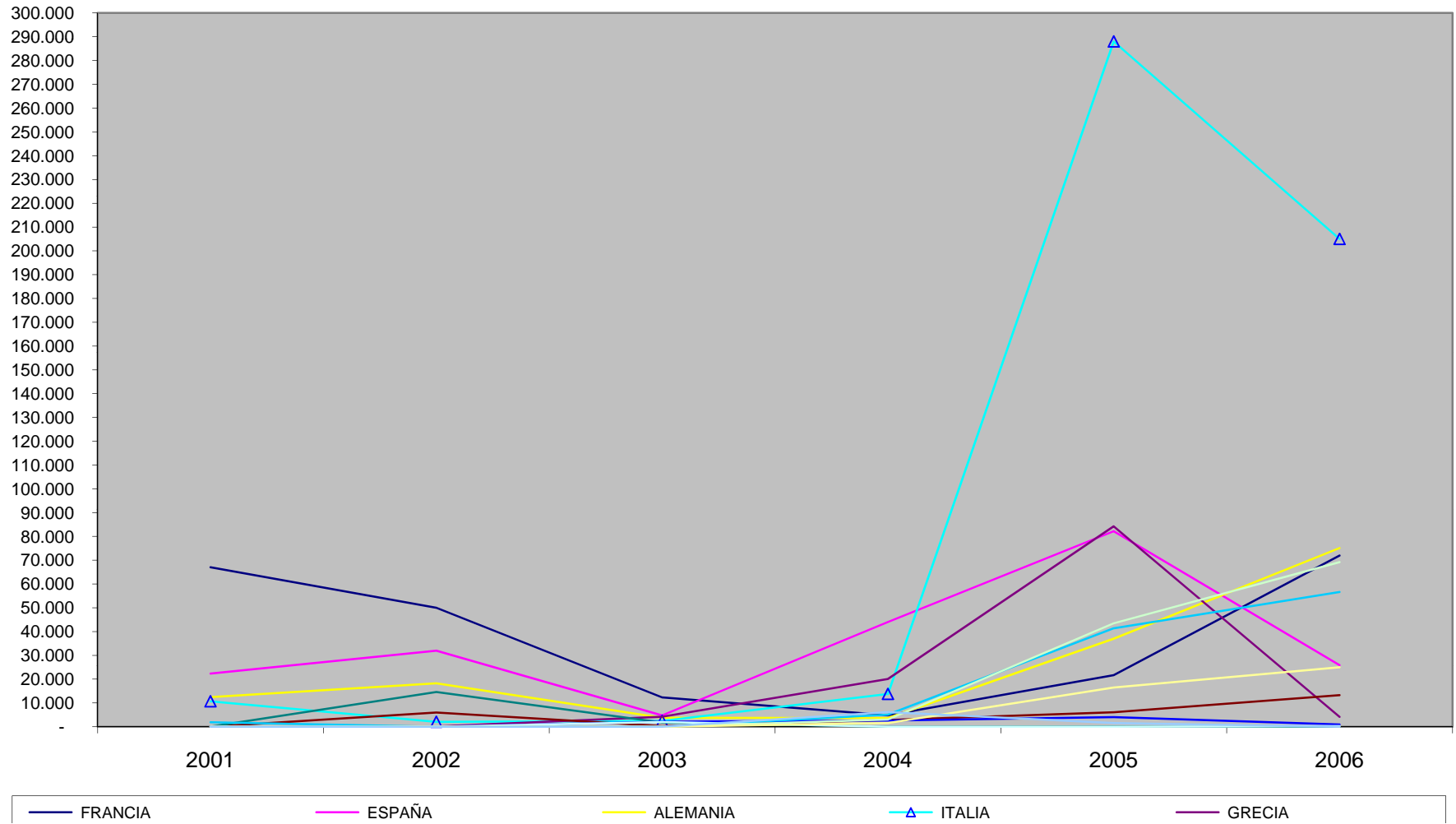
Eportaciones en US (FOB) (Grafico 4)



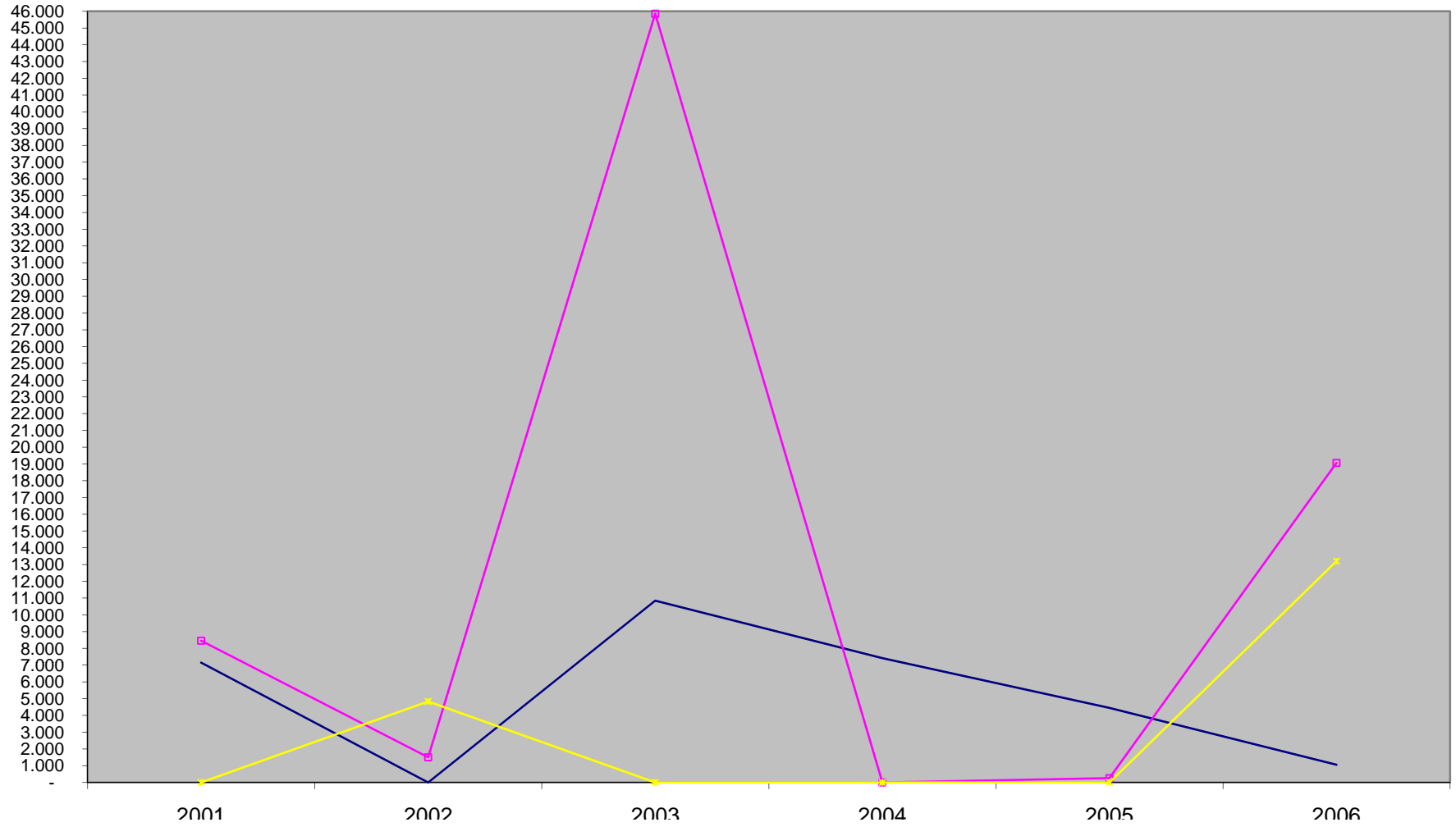
Exportaciones US FOB (Grafico 5)



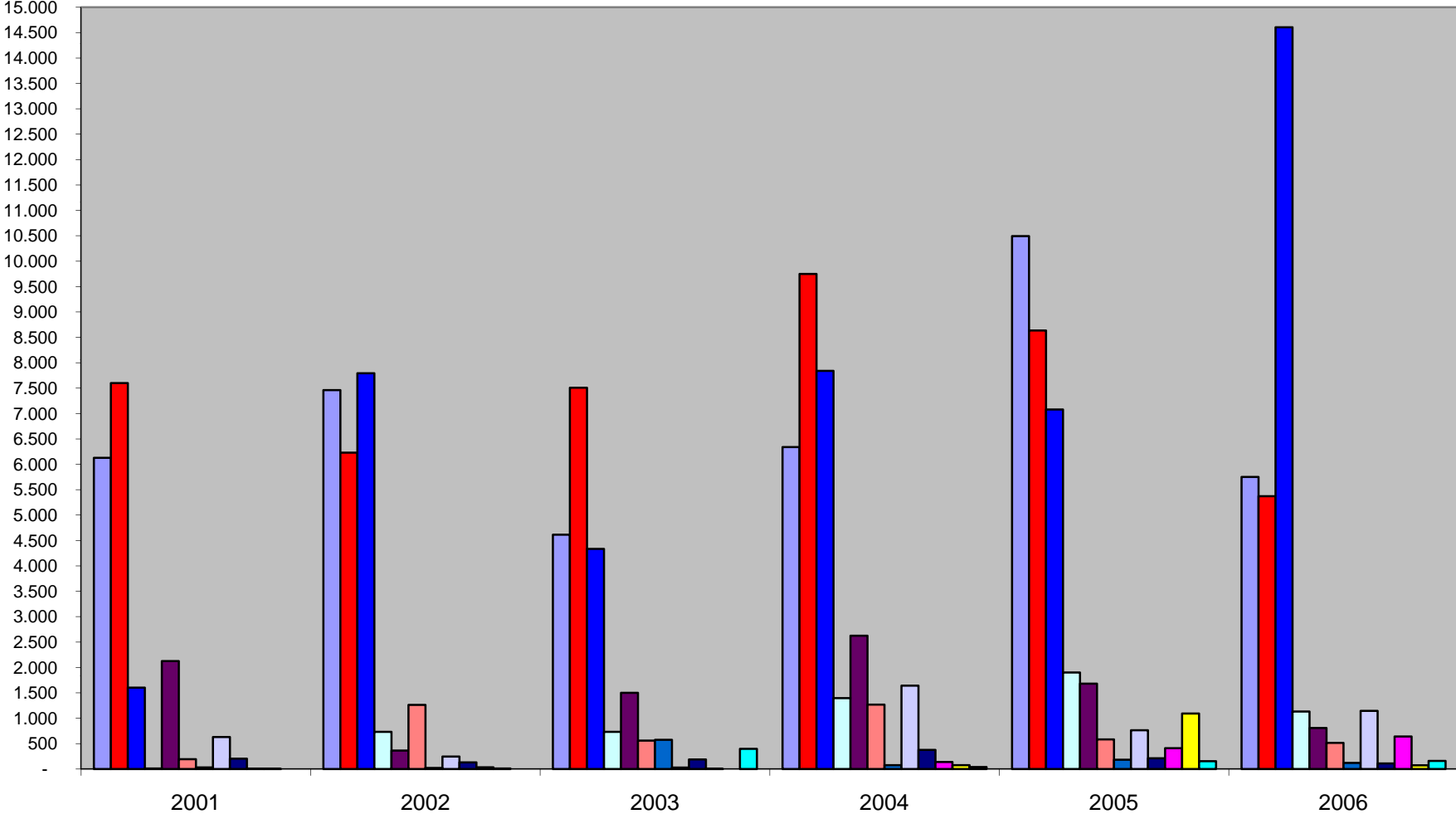
Exportaciones FOB (Grafico 6)



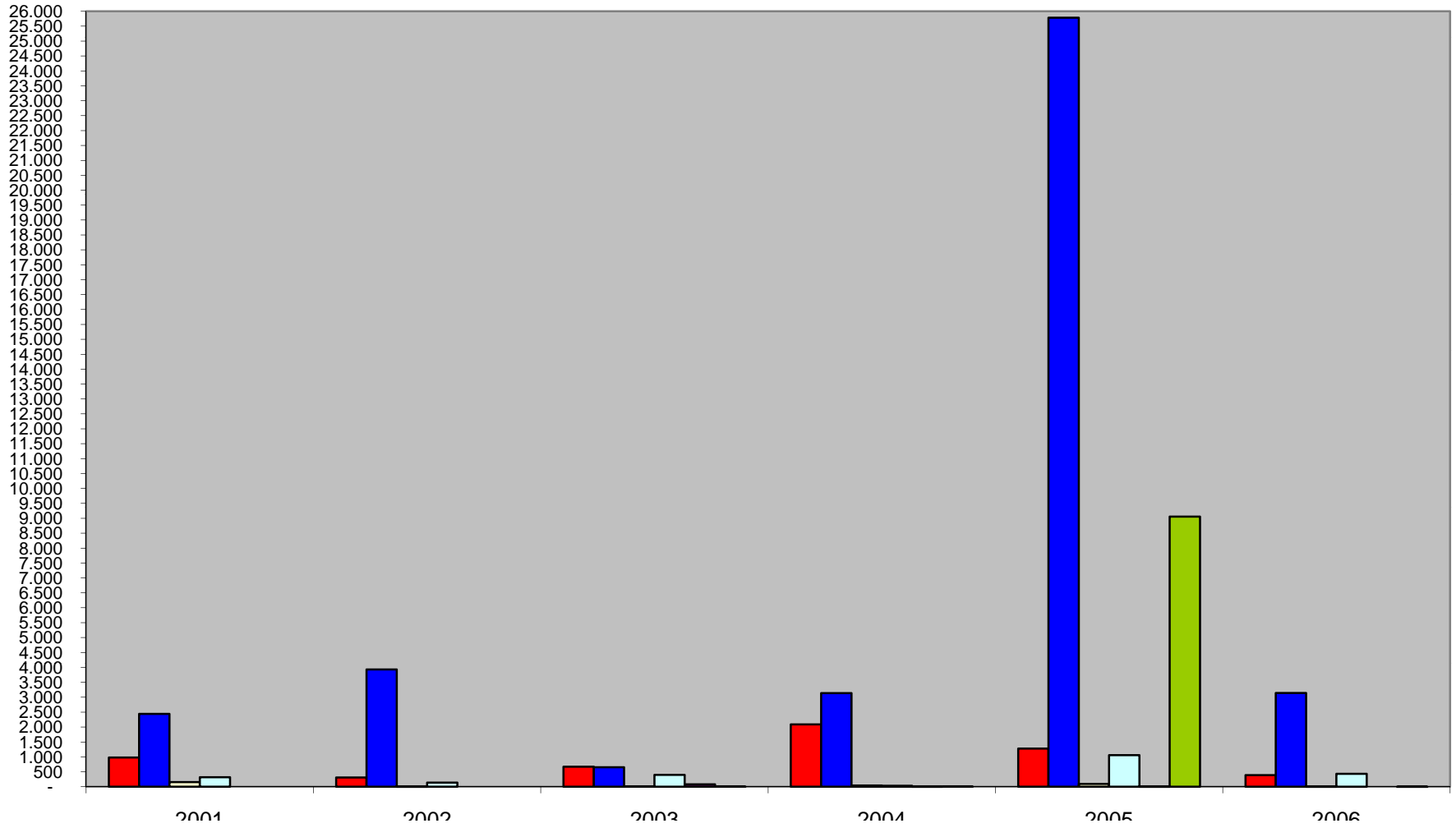
Exportaciones FOB (Grafico 7)



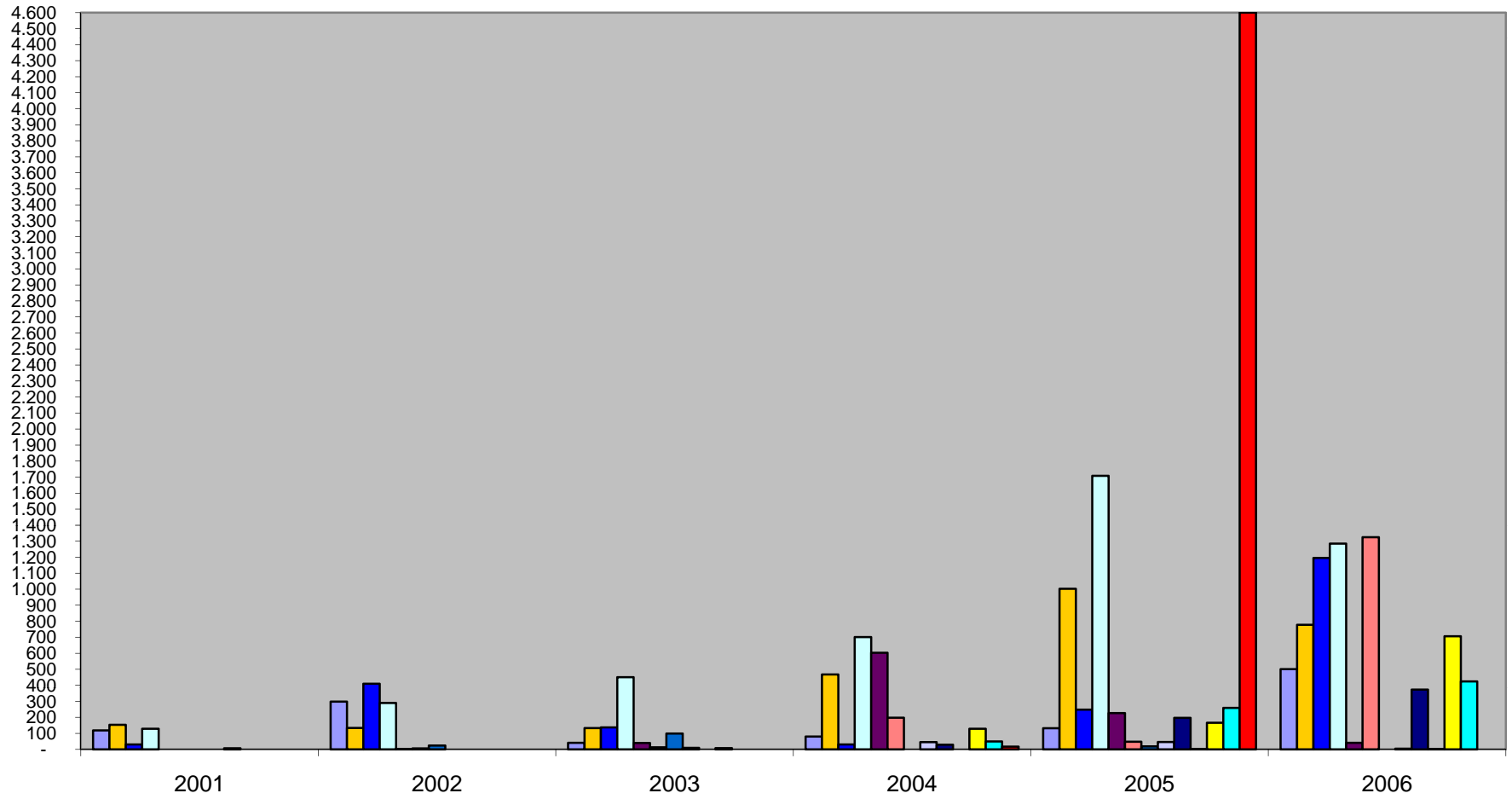
Exportaciones por Volumen KG (Grafico 8)



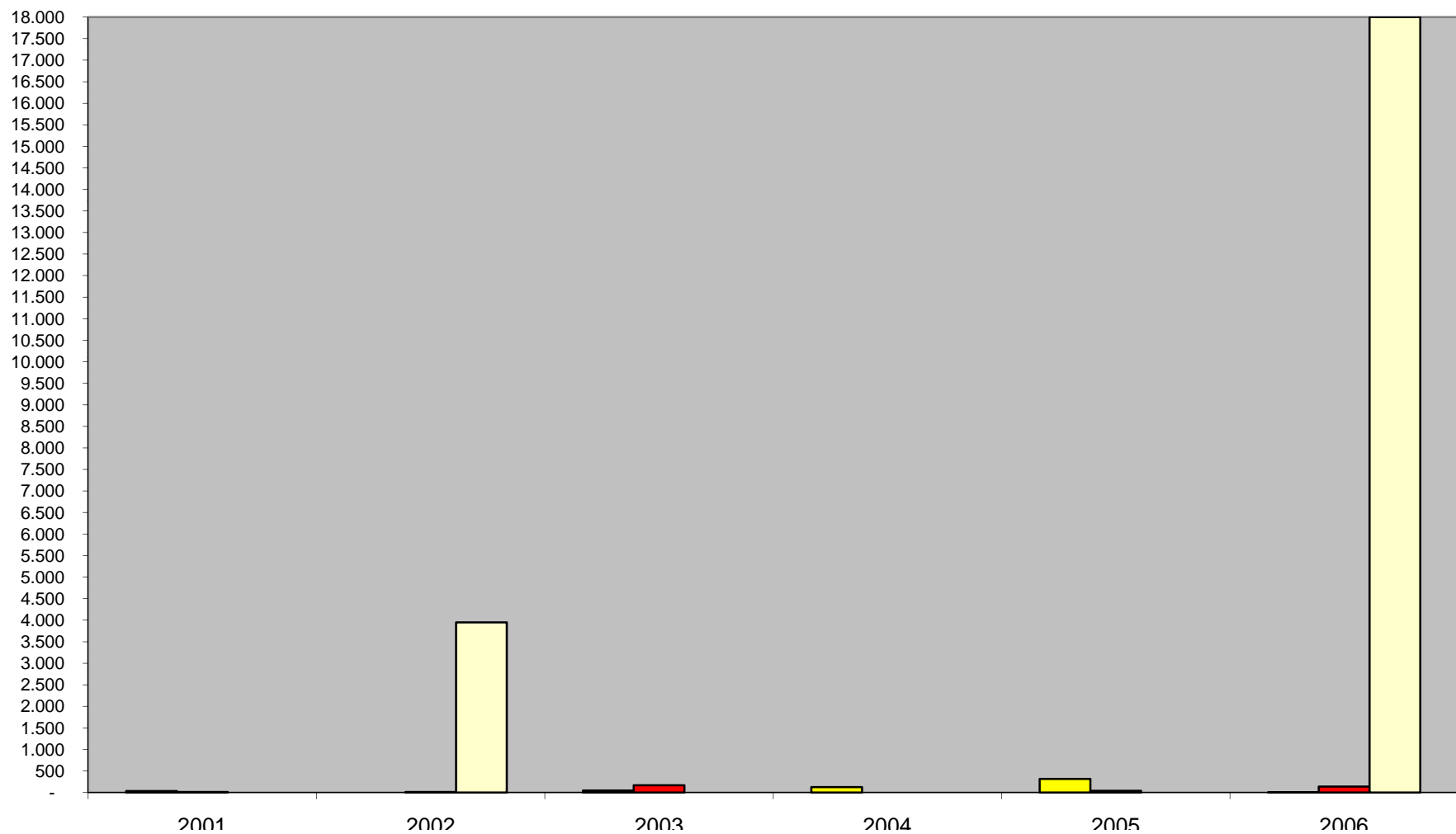
Exportaciones por Volumen KG (Grafico 9)



Eportaciones por Volumen KG (Garfico 10)



Eportaciones por Volumen KG (Grafico 11)



PAÍS	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB
	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)
ESTADOS UNIDOS	6.127	198.599	7.460	132.419	4.614	103.372	6.339	186.390	10.494	434.177	5.752	273.619
PUERTO RICO	7.600	38.507	6.230	43.323	7.507	57.341	9.747	74.879	8.634	123.985	5.373	128.328
COSTA RICA	1.603	13.665	7.792	40.635	4.333	41.608	7.839	37.356	7.079	46.261	14.606	155.128
MÉXICO	10	7.785	732	36.631	733	18.653	1.396	35.027	1.900	88.074	1.132	67.431
PANAMÁ	2.125	29.163	363	10.040	1.500	17.928	2.624	47.461	1.680	31.485	808	19.585
GUATEMALA	194	401	1.263	18.075	559	6.845	1.269	16.091	582	15.588	514	14.898
EL SALVADOR	32	102	21	969	575	3.132	77	2.299	184	4.418	120	1.164
REPÚBLICA DOMINICANA	629	32.980	245	7.992	30	607	1.641	41.939	764	18.151	1.144	15.587
ARUBA	203	1.680	130	822	187	1.453	376	1.542	212	1.399	111	3.720
HONDURAS	3	120	34	1.055	2	20	139	618	411	3.821	640	8.570
CANADA	2	2.167	10	725	-	-	74	1.572	1.092	36.931	73	5.887
ANTILLAS HOLANDEASAS	-	-	-	-	397	4.071	40	275	153	450	159	3.970

Precio Implícito Dolares porKG en Norte y Centro america

Pais	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ESTADOS UNIDOS	32,41	17,75	22,40	29,40	41,37	47,57
PUERTO RICO	5,07	6,95	7,64	7,68	14,36	23,88
COSTA RICA	8,52	5,21	9,60	4,77	6,53	10,62
MÉXICO		50,04	25,45	25,09	46,35	59,57
PANAMÁ	13,72	27,66	11,95	18,09	18,74	24,24
GUATEMALA	2,07	14,31	12,25	12,68	26,78	28,98
EL SALVADOR	3,19	46,14	5,45	29,86	24,01	9,70
REPÚBLICA DOMINICANA	52,43	32,62	20,23	25,56	23,76	13,63
ARUBA	8,28	6,32	7,77	4,10	6,60	33,51

PAÍS	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB
	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)
FRANCIA	118	67.057	298	50.013	41	12.347	80	4.831	132	21.678	501	71.971
ESPAÑA	153	22.340	134	31.953	133	4.752	468	44.014	1.003	82.169	778	25.879
ALEMANIA	31	12.441	410	18.259	137	3.762	31	3.648	248	36.978	1.195	75.108
ITALIA	129	10.667	290	2.057	451	2.471	701	13.774	1.708	287.995	1.285	204.986
GRECIA	-	-	1	93	40	4.177	603	20.069	227	84.246	41	4.173
REINO UNIDO	-	-	6	5.961	13	290	198	2.793	48	6.054	1.325	13.245
HOLANDA (PAISES BAJOS)	-	29	24	14.587	99	1.767	-	5	19	104	-	-
SUIZA	-	-	-	-	9	2.110	45	2.609	46	4.022	4	939
AUSTRIA	7	1.898	-	-	-	-	29	5.103	197	41.362	373	56.620
FINLANDIA	-	-	-	-	8	2.018	-	-	1	25	2	258
BÉLGICA	-	-	-	-	-	-	129	3.015	166	43.433	706	69.153
SUECIA	-	-	-	-	-	-	49	1.526	259	16.450	424	24.985
PORTUGAL	-	-	-	-	-	-	17	6.127	4.600	1.524	-	-

Precio Implícito en Dolares por KG en Europa

Pais	2001	2002	2003	2004	2005	2006
FRANCIA	568,28	167,83	301,15	60,39	164,23	143,65
ESPAÑA	146,01	238,46	35,73	94,05	81,92	33,26
ALEMANIA	401,32	44,53	27,46	117,68	149,10	62,85
ITALIA	82,69	7,09	5,48	19,65	168,62	159,52
GRECIA	-	93,00	104,43	33,28	371,13	101,78
REINO UNIDO	-	993,50	22,31	14,11	126,13	10,00
HOLANDA (PAISES BAJOS)	-	607,79	17,85		5,47	-
SUIZA	-	-	234,44	57,98	87,43	234,75
AUSTRIA	271,14	-	-	175,97	209,96	151,80
FINLANDIA	-	-	252,25		25,00	129,00
BÉLGICA	-	-	-	23,37	261,64	97,95
SUECIA	-	-	-	31,14	63,51	58,93

No	Variables
1	Nombre del post grado
2	Titulo del proyecto
3	Autor
4	Año y mes
5	Nombre del asesor
6	Descripcion / Abstract
7	Palabras claves
8	Sector economico al que pertenece el proyecto
9	Tipo de investigacion
10	Objetivo general
11	Objetivo especificos
12	Fuentes Bibliograficas
13	Metodologia
14	Conclusiones

Descripcion de la variable

FINANZAS Y MERCADO DE CAPITALES
FINANAZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
EXPORTACIÓN DE COLLARES ARTESANALES
YEPES CONTRERAS CARLOS EDUARDO
2008/ JULIO
CARLOS FERANADO SIERRA

El gobierno en Colombia se ha desarrollado una economía orientada al sector exportador se muestra la necesidad de crear proyectos de pequeñas empresas que puedan aprovechar las condiciones dadas para vender productos al exterior y ser generadoras de riqueza y empleo. En este trabajo se realiza investigación aplicada a la exportación de collares artesanales, presentara un análisis sobre el tipo de producto a exportar según la nomenclatura arancelaria y se analizara los mercados potenciales, según las exportaciones actuales, se analizara las tendencias en el tiempo de las exportaciones Colombianas del producto, según volumen y precio (US\$) de los países seleccionados como potenciales y por último se determinara el mercado objetivo. The government in Colombia was development at economy focused in exportations we need create projects for small enterprises that they can take profit for the policy economy and they can export the products to the foreign market and can generate jobs and wealth. In this work I made a investigation at exportation of artisanal necklace, show an analysis about the kind of product to export according to tariff nomenclature and make a analysis for the potentials markets according to actual exportations, showing exportations in volume and price and for the end chose a potential market.

Exportacion, Artesanias, Bisuteria, Collares, Mercado, Precio

Exportaciones

Investigacion aplicada

Determinar un mercado objetivo para nuestro producto

- 1.Realizar un análisis grafico de las exportaciones en valor y volumen de nuestro producto
- 2.Determinar la posición arancelaria de nuestro producto

Libro de clasificación arancelaria de la DIAN.

Plan estrategico exportador PDF Proexport .

www.proexport.com.co

El presente trabajo se investigara el codigo arancelario del producto, y su descripcion segun el arancel. A partir de esto se obtendrán los datos de exportaciones del producto para los años 2001 a 2006. Con estos datos se realizara un análisis grafico y se seleccionaran los mercados potenciales, para poder determinar la viabilidad del mercado objetivo

Se concluyo que Estados unidos es el mercado objetivo ideal para nuestro producto debido a que cumple con un buen precio implícito, continuidad de las exportaciones y se muestra como un mercado de acceso fácil