

**ESTUDIO Y ANÁLISIS DEL MERCADO DE ARTESANÍAS PARA LA
COMERCIALIZACIÓN DE MUÑECAS Y MUÑECOS QUE REPRESENTEN
SERES HUMANOS EN VENEZUELA**

**RODRIGO FERNANDO REYES TOLEDO
GRACE CECILIA NAVARRO VERA**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA TECNOLÓGICA DE BOLIVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARTAGENA DE INDIAS D. T Y C.**

2003

**ESTUDIO Y ANÁLISIS DEL MERCADO DE ARTESANÍAS PARA LA
COMERCIALIZACIÓN DE MUÑECAS Y MUÑECOS QUE REPRESENTEN
SERES HUMANOS EN VENEZUELA**

**RODRIGO FERNANDO REYES TOLEDO
GRACE CECILIA NAVARRO VERA**

**Monografía presentada para optar
al título de Administración de Empresas**

**Asesor
CARLOS ERNESTO ORTIZ BETHES
Administrador de Empresas**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA TECNOLÓGICA DE BOLIVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARTAGENA DE INDIAS D. T Y C.**

2003

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	
1. INFORMACION GENERAL PARA EL PROYECTO	8
1.1 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO A EXPORTAR	11
1.2 INFORMACIÓN SOCIO POLÍTICA Y ECONOMICA DE VENEZUELA	13
3 EXPORTACIONES TOTALES DEL PRODUCTO DE COLOMBIA AL RESTO DEL MUNDO EN EL AÑO 2002	17
1.3.1 situación actual del sector artesanal.	20
2.1 COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES - CAN	22
2.1.1 Zona de Libre comercio	22
2.1.1.2 Arancel Externo Común	23
2.1.1.3 Posicionamiento de la CAN como Actor Internacional	23
2.2 GRUPO DE LOS TRES G-3	26
2.2.4 Practicas Leales de Comercio Internacional	27
3. PERFIL DE LAS ALTERNATIVAS DE TRANSPORTE EXISTENTES DESDE COLOMBIA HACIA VENEZUELA	29
1 CONDICIONES GENERALES DE ACCESO A VENEZUELA DESDE COLOMBIA	29
3.2 TRANSPORTE MARITIMO	30
3.2.1 Información Sobre El Puerto LA GUAIRA.	30
3.2.1.1 Cartagena - La Guaira	31
3.2.2 Información Sobre PUERTO CABELLO.	32

	Pág.
3.2.2.1 Cartagena - Puerto Cabello	33
3.2.3 Información Sobre El Puerto De MARACAIBO	34
3.2.3.1 Cartagena - Maracaibo	34
3.2.3 Tarifas de Referencia	35
3.3 TRANSPORTE AEREO	35
3.3.1 Servicios y tarifas	36
3.3.2 Aerolíneas	37
3.3.3 Tarifas de Referencia	37
3.3.4 Recargos al Transporte Aéreo	38
3.4 TRANSPORTE TERRESTRE	39
4. FACTIBILIDAD DEL PROYECTO	42
4.1.1 Primer Escenario	50
4.2.2 Segundo Escenario	50
4.2.3 Tercer Escenario	50
4.2.1 Análisis del Primer Escenario (pesimista)	52
4.2.2 Análisis del Segundo Escenario (neuro)	52
4.2.3 Análisis del Tercer Escenario (optimista)	53
5. CONCLUSIONES	55
6. RECOMENDACIONES	
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Principales proveedores de las importaciones 2002	15
Tabla 2. Exportaciones totales del producto	17
Tabla 3. País: Venezuela. Destino: La Guaria. Origen: Cartagena	31
Tabla 4. País: Venezuela. Destino: Puerto Cabello. Origen: Cartagena	33
Tabla 5. País: Venezuela. Destino: Maracaibo. Origen: Cartagena	34
Tabla 6. Tarifas de referencia	35
Tabla 7. Destino: Caracas	37
Tabla 8. Tarifas de referencia 2	37

LISTA DE GRAFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Participación porcentual	16
Gráfica 2. Comportamiento de las exportaciones 1999-2002	18
Gráfica 3. Exportaciones FOB del proveedor	19

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Mapa de Venezuela	64
Anexo B. Estado de Resultado Pesimista	66
Anexo C. Flujo de Caja Pesimista	68
Anexo D. Estado de Resultado Neutro	70
Anexo E. Flujo de Caja Neutro	72
Anexo F. Estado de Resultado Optimista	74
Anexo G. Flujo de Caja Optimista	76
Anexo H. Mercado Artesanal Latinoamericano	77
Anexo I. Mercado Artesanal Europeo	79

INTRODUCCIÓN

Culturas milenarias encontraron en las artes aplicadas un medio más para rendir tributo a la tierra y sus deidades; los oficios artesanales eran sagrados y respondían a una necesidad tan mística como utilitaria.

El objeto artesanal como tal no es una invención de ahora o de hace un siglo, es algo que ha acompañado al hombre desde que le es posible expresarse a través de los materiales que le ofrece la naturaleza: pictogramas, joyas, jarrones y todo cuanto es creación de la humanidad se ha comportado como un reflejo de mitos y creencias, de angustias ante el mundo hostil que siempre han encontrado eco en las generaciones posteriores.

El fundamento de este trabajo va en relación con la satisfacción de una necesidad, la cual se sustenta en la elaboración de un estudio que contenga ciertos aspectos, los cuales son fundamentales para conocer el comportamiento del mercado venezolano en lo que se refiere a la parte artesanal.

Para realizar este trabajo se analizaron las diferentes informaciones que se obtuvieron a través de documentos y vía Internet. Todo esto, con el fin de proporcionar información específica acerca de la exportación de muñecos y muñecas que representen seres humanos.

Además de lo mencionado anteriormente, existen dos posibles razones por las cuales se decidió realizar esta investigación. En primera instancia, existe un aprecio creciente por las labores artesanales, lo cual indica que los consumidores consideran los artículos hechos a mano como de mejor calidad que los productos similares hechos a máquina y, por otra parte, la necesidad que siente el consumidor

de mantener un enlace con costumbres y culturas que usan sus manos como formas de expresión y materialización de sus ideas.

En los productos artesanales se rescatan algunos materiales que se creía iban a desaparecer, tales como: madera, corcho, arcilla, alambre, cuero y telas donde también se hace visible el ingenio, la capacidad de invento, la habilidad para la producción de un artefacto, el diseño de un objeto doméstico, la creación de un objeto estético.

Se puede observar que hoy en día el mundo esta totalmente globalizado. Por ello, es importante tratar de compartir los atributos con el resto del mundo, y más aún, cuando el producto artesanal colombiano tiene la imagen suficiente para justificar su presencia constante en los mercados internacionales.

Un indicador de desarrollo de un sector productivo está representado, entre otros, por sus exportaciones. Además, el mercado exterior representa una gran expectativa para todos los sectores productivos. Entre éstos, en el país, se destaca el Artesanal.

El sector artesanal fija su estrategia comercial para el mercado externo en función de las virtudes estructurales del producto, es decir, de factores determinados por la agregación de valor cultural tanto como la funcionalidad, en los cuales la competencia es muy significativa como lo es igualmente el aspecto económico, relativo especialmente a precios. Sin embargo, la aspiración de exportar el producto artesanal se desvanece cuando el artesano se enfrenta con diversas dificultades, especialmente con aquellas que están más directamente relacionadas con el proceso mismo de las exportaciones.

En Colombia, por la importancia que las exportaciones tienen para la actividad económica del país, las instituciones gubernamentales han venido trabajando en la consolidación de mecanismos que estimulen su incremento, con el propósito de fortalecer y modernizar el aparato productivo en función del crecimiento y

diversificación de la oferta exportadora y la acogida en los mercados de destino, para que de esta forma se aumente el ingreso de divisas y se logre un desarrollo equilibrado.

Por ello, para el desarrollo de este trabajo se analizaron los diferentes acuerdos comerciales en los que participa Colombia y Venezuela, de tal forma que se mostrara cuales eran los que realmente estaban favoreciendo a los exportadores, y más específicamente, a los artesanales.

El estudio fué realizado al territorio Venezolano, puesto que con base en los resultados obtenidos por consultas en la red en Proexport (), se afirmó que los productos artesanales cumplen con las características requeridas por los consumidores venezolanos, pero a pesar de ello, se efectuó un análisis más profundo a dicho mercado para conocer más acerca de la factibilidad de exportación hacia este país.

1. INFORMACION GENERAL PARA EL PROYECTO

Cuando se quiere incursionar en un mercado, uno de los aspectos más importantes a tener en cuenta es la elaboración de un estudio que permita ampliar el conocimiento que se tiene acerca del mismo. Por ello, en este trabajo se han tenido en cuenta las variables culturales, políticas, microeconómicas y macroeconómicas del país en cuestión.

Más exactamente; Tamaño poblacional, costumbres, ingreso per cápita, entre otros elementos que se mencionarán a continuación. Pero antes, se realizó una pequeña caracterización del producto a exportar, para conocer un poco más acerca del mismo.

1.1 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO A EXPORTAR

El producto a exportar se encuentra catalogado en la partida arancelaria 9502100000, como muñecas y muñecos que representan seres humanos.

Este producto es elaborado por un grupo de artesanos con un buen nivel de experiencia, el cual tiene como misión fabricar muñecas de carácter decorativo para el hogar, oficina o cualquier lugar que se desee armonizar. Este grupo de artesanos lo conforman 30 (treinta) personas, las cuales tienen como fin explotar y desarrollar todas sus habilidades, con el propósito de generar una satisfacción a aquellas personas interesadas en decorar los espacios y lugares donde vive.

Los productores son en su gran mayoría amas de casa, las cuales no tienen estudios superiores y ponen en práctica sus habilidades y capacidades, con el fin de obtener un sustento económico para sus hogares.

La forma de producción se da de manera manual y el tiempo promedio de la elaboración de cada muñeca es de 1(una) hora. Lo que quiere decir, que en 8 (ocho) horas se realizan 240 (doscientos cuarenta) artículos y en (1) un mes 5.280 (cinco mil doscientos ochenta), lo cual es la cantidad promedio para la exportación, incluyendo aquellos daños en los que podría sufrir la mercancía durante su transportación. Hay que tener en cuenta que se evaluarán tres escenarios en el flujo de efectivo: pesimista, en donde se comercializaran 5000 unidades con una tasa de cambio de 1 peso el Bolívar; escenario optimista con una exportación de 7.000 unidades con tasa de cambio de 1.78 pesos el Bolívar; y neutro, con 5000 unidades a exportar y tasa de cambio de 1.2 pesos.

Estos tres escenarios se explicarán con mayor detenimiento en el capítulo IV.

Ilustración del producto.



En el proceso de comercialización del producto se exponen ciertos beneficios y normas de calidad, las cuales permiten que el producto sea durable y atractivo al consumidor; como ejemplo, se puede destacar la materia prima utilizada como: tela de óptima calidad (clase A), encajes elaborados a mano con hilos resistentes y a la vez con un toque de delicadeza atractivos a la vista, sombrero de mimbre elaborado por campesinos de la planicie boyacense, flores secas y procesadas con técnicas industriales y paño lency en colores que identifica la etnia de nuestra región como es el color café y piel.

Por otro lado, se puede afirmar que el producto en sí, no presenta desventajas con respecto a las otras muñecas que se comercializan en Venezuela, pero se debe anotar que al momento de trasportar la carga estos artículos pueden contraer ciertos desperfectos por la forma en que los trasportadores manejan la mercancía, y por ende, tales personas deben ser muy cuidadosas al respecto.

1.2 INFORMACIÓN SOCIO POLÍTICA Y ECONOMICA DE VENEZUELA

Venezuela es una República Federal que limita al norte con el Mar Caribe, al este con el Océano Atlántico y Guyana, al sur con el Brasil y al oeste con Colombia.

Su Capital es la ciudad de Caracas; durante el año 2002 su Población estaba

alrededor de 25 millones de habitantes, de los cuales el 91% se encontraban en las ciudades y el 9% restante en el campo.

El Idioma oficial es Español; las Religiones principales son: Católica con un 96%, Protestante con 2% y otras con un 2%.

La Moneda es el Bolívar. El tipo de Gobierno es Democrático, el Presidente actual es HUGO CHAVEZ FRIAS (2000-2005); el país se encuentra Gobernado bajo la Constitución de 1961; de ella se derivan tres Poderes: ejecutivo, legislativo y judicial

El Poder Ejecutivo recae en un Presidente, quien es elegido de manera popular para un periodo de cinco años y no puede ejercer dos periodos consecutivos. Y un consejo de ministros que apoyará al presidente durante su mandato.

Cada uno de los 22 estados de Venezuela tiene un Gobernador designado por el Presidente del país.

El Poder Legislativo es manejado en el Congreso Nacional, el cual se compone de un Senado y una Cámara de Diputados. El Senado está formado por 49 miembros elegidos de manera popular, y la Cámara de Diputados cuenta con 203 miembros elegidos de igual forma. Todos los miembros son escogidos por un periodo de 5 años. Todos los ciudadanos mayores de 18 años tienen derecho al voto.

El Poder Judicial es regido por el Tribunal Superior; la Suprema Corte de Justicia esta conformada por 15 jueces elegidos por el Congreso Nacional para un periodo de nueve años. Cada uno de los estados del País cuenta con una Corte Superior, así como con varios tribunales menores.

Los principales partidos políticos de Venezuela son: el Partido Social Cristiano, Comité de Organización Política Electoral Independiente (conocido como COPEI) y el Socialdemócrata Partido de Acción Democrática (AD). De igual forma existen otras organizaciones políticas más pequeñas como son: el Movimiento Socialismo y

el Partido Comunista.

Tabla 1. Principales proveedores de las importaciones 2002.

PRINCIPALES PROVEEDORES DE LAS IMPORTACIONES – 2002		
País	Valor CIF (US\$)	Particip. (%)
ESTADOS UNIDOS	3,569,346,487	29.07
COLOMBIA	956,842,200	7.79
BRASIL	704,144,597	5.73
ALEMANIA	539,003,572	4.39
MÉXICO	497,224,147	4.05
ITALIA	436,093,591	3.55
JAPÓN	366,742,606	2.99
CANADÁ	294,192,087	2.40
FRANCIA	199,062,603	1.62
COREA DEL SUR	196,010,290	1.60
OTROS PAÍSES	4,521,337,820	36.82
TOTAL IMPORTACIONES	12,280,000,000	100

Fuente de información: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE - Cálculos Proexport – Colombia.

En cuanto a la parte económica de Venezuela durante el año 2002, se obtuvo un PIB(Producto Interno Bruto) de U\$ 89.800 millones, en donde el PIB per cápita fue de U\$ 3.579.00, con un crecimiento del PIB de -8.90%.

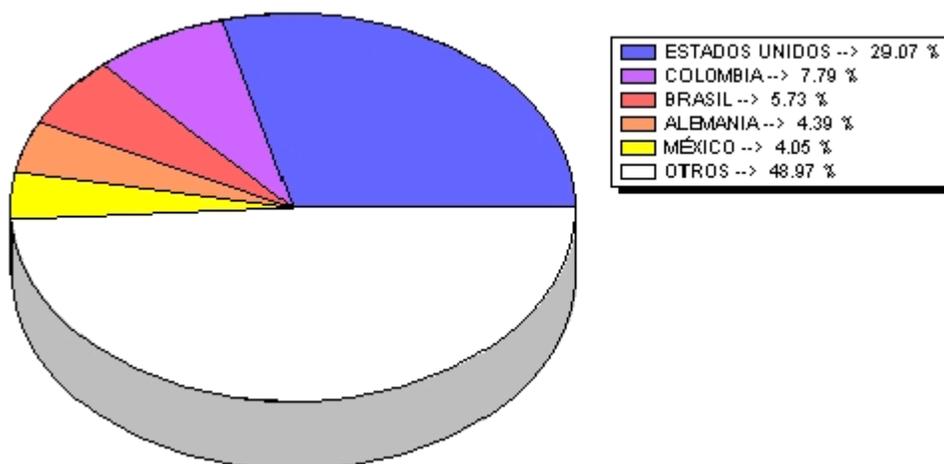
La Tasa de Devaluación fue de 85.00%; El Cambio de la Moneda por Dólares era de 1.160.40 Bolívares; la Deuda Externa de U\$32.859 millones.

Tipo de Cambio Bilateral por moneda del país era de \$2.16, La Tasa de Desempleo de 16.30%, La Tasa de Interés Activo de 38.40% y la de Interés Pasivo de 28.80%, y por último, la inflación registrada durante este año fue de 31.20%.

2 Principales Socios Comerciales. Como podemos observar durante el año 2002, el principal socio comercial de Venezuela fue Estados Unidos con una participación en Valor CIF de U\$3.569 millones, seguido de Colombia con U\$956 millones, Brasil con U\$704 millones, Alemania con U\$539 millones, México con U\$497 millones, Italia con U\$436 millones, Japón con U\$366 millones, Canadá con U\$294 millones, Francia con U\$199 millones, Corea del Sur con U\$196 millones y otros países con U\$4.521 millones.

Gráfica 1. Participación porcentual

TOTAL IMPORTACIONES: US\$ 12,280,000,000



Fuente de información: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE - Cálculos Proexport – Colombia.

En esta grafica se puede notar cómo Estados Unidos tiene la participación porcentual más alta con un 29.07%, Colombia con 7.79%, Brasil con 5.73%, Alemania con 4.39%, México con 4.05% y otros con 48.97%.

De esta forma se puede deducir que a nivel Latinoamericano, Venezuela es el principal importador de Colombia, lo cual lo hace un mercado muy atractivo para seguir incrementando nuestras exportaciones hacia este destino.

1.3 EXPORTACIONES TOTALES DEL PRODUCTO DE COLOMBIA AL RESTO DEL MUNDO EN EL AÑO 2002

Tabla 2. Exportaciones totales del producto

9502100000 MUÑECAS Y MUÑECOS QUE REPRESENTEN SERES HUMANOS, INCLUSO VESTIDOS								
1999			2000		2001		2002	
							Enero -Diciembre	
PESO NETO (Kg)	NETO FOB (US\$)		PESO NETO (Kg)	FOB US\$	PESO NETO (Kg)	FOB US\$	PESO NETO (Kg)	FOB US\$
10,184	132,926		7,509	86,329	39,297	348,863	25,011	243,409

Fuente de información: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE - Cálculos Proexport – Colombia.

Este cuadro explica las exportaciones totales del producto. En él se denotan tanto el peso en Kilogramos como los valores exportados en términos del INCOTERMS FOB, lo cual quiere decir, que la mercancía se deja en el puerto de origen y el comprador se responsabiliza de transportar la mercancía hasta el lugar de Destino.

Se puede observar que en el año 1999 se exportaron 10.184kg, lo cual dio como venta en términos FOB U\$132.926.

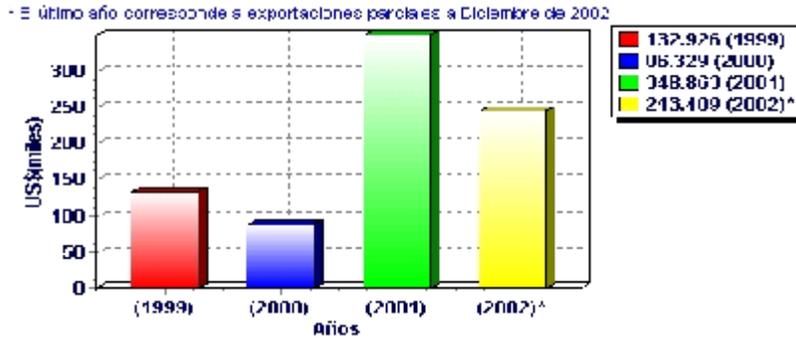
En el año 2000 hubo una reducción en las ventas FOB de U\$86.329 , puesto que se exportaron 7.509kg.

En el año 2001, el peso de la mercancía en estudio fue de 39.297kg, lo cual dio un aumento en las ventas para Colombia en términos FOB de U\$348.863.

Con respecto al año 2002, las exportaciones de Enero a Diciembre arrojaron un valor FOB de U\$243.409 con un peso de 25.011kg.

Gráfica 2. Comportamiento de las exportaciones. 1999-2002

TOTAL EXPORTACIONES FOB DEL PRODUCTO: US\$ 243.409



Fuente de información: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE - Cálculos Proexport – Colombia.

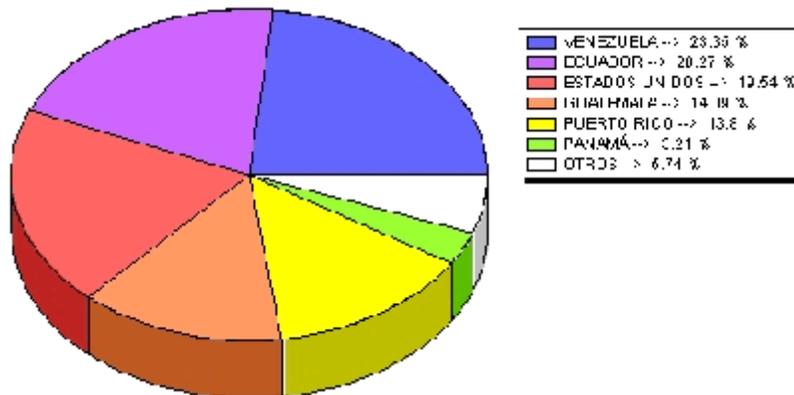
Esta gráfica de barras, establece el comportamiento que han tenido las exportaciones del producto. En él se muestra que entre el año 1999 y 2000 hubo una reducción en la comercialización del producto de 64.94%, lo cual se ve reflejado en una disminución de las ventas de U\$46.597.

Entre el año 2000 y 2001 se indica un aumento significativo de 404% lo cual se manifiesta un incremento en las ventas de U\$262.534.

El año 2001 y 2002 genera un decrecimiento de 69.77% lo que significa que la comercialización del producto disminuyó en U\$105.454 con referencia al año anterior.

Gráfica 3. Exportaciones FOB del producto.

TOTAL EXPORTACIONES FOB DEL PRODUCTO: US\$ 243.409



Fuente de información: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE - Cálculos Proexport – Colombia.

Por medio de este grafico se puede apreciar como Venezuela es el mayor consumidor de estos productos artesanales con un porcentaje del 23.35%, siguiendo Ecuador con un 20.27%, Estados Unidos con 19.54%, Guatemala con 14.09%, Puerto Rico con 13.8%, Panamá con 3.21% y otros con 5.74%.

Estos datos confirman que Venezuela es el mejor mercado de destino para comercializar nuestros productos Manufacturados.

Por otra parte, se puede destacar que Colombia ha tenido buenas relaciones comerciales con Venezuela. Además; las costumbres, cultura, forma de Gobernar, religión e idioma son parecidos a los nuestros, lo cual puede facilitar las negociaciones entre ambos países.

1.3.1 Situación Actual del Sector Artesanal. Pese a la vasta trayectoria del sector artesanal y a sus grandes ventajas competitivas, las artesanías han venido cediendo paso a los productos fabricados en serie, gracias al perfeccionamiento de los procedimientos mecánicos de fabricación.

Además de la consecuente reducción en su mercado, existen numerosos problemas que se constituyen en fuente notable de dificultades para su desarrollo. Una de ellas, es que no existe una estructura organizacional que permita mejorar la interacción real entre comercializadores y clientes, de tal forma que llegue a crearse una negociación sólida y duradera en el tiempo.

De igual forma, existe una ausencia en la definición del orden jerárquico de trabajo frente a las tres funciones de la labor artesanal: producción, gestión y comercialización.

Así mismo, los estrechos e inadecuados canales de venta que están implementando los artesanos no les están permitiendo ser mas competitivos en su mercado.

2. ACUERDOS COMERCIALES

Paralelamente al proceso de modernización e internacionalización de la economía colombiana, el gobierno se comprometió con un amplio programa de negociaciones internacionales con el fin de lograr un mayor acceso de los productos colombianos en el concierto mundial.

Los Acuerdos Comerciales se constituyen en herramientas claves de las políticas de desarrollo, puesto que estas permiten ampliar el horizonte económico de los sectores productivos en aspectos fundamentales tales como: adquisición de insumos, aprovechamiento de economías de escala, decisiones de inversión, innovación tecnológica y comercialización de los productos.

Para el desarrollo de esta investigación se tuvieron únicamente en cuenta, aquellos acuerdos en los que participa Colombia y Venezuela.

1 COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES – CAN

La Comunidad Andina es una organización subregional con personería jurídica internacional integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Entre los beneficios que ofrece la Integración Andina se encuentran:

2.1.1 Zona de Libre comercio. Gracias a este mecanismo se crea un mercado más amplio, los empresarios de los países miembros pueden contar con economías de escala y de localización, reducen sus costos de producción y distribución. Además, la mayor competencia que se deriva del mercado ampliado podría llevar a estimular la competencia entre los productores llevándolos a innovar, investigar y a lograr incrementos en la productividad.

Los beneficios de la integración son prioritarios para la reducción de los costos de las empresas y mejora de las condiciones de competencia en la región.

La competencia siempre debe ser vista como un beneficio para la economía. La apertura económica, la reducción de los aranceles y la consolidación de la zona de libre comercio llevaron a algunas de las empresas a renovar capital, desarrollar nuevas líneas de producto y reducir los costos de producción.

2.1.1.2 Arancel Externo Común. En 1994 los Presidentes de la CAN, dieron un nuevo impulso a la unión aduanera andina, estableciendo criterios específicos de Arancel para todos los países de la CAN y plazos concretos para establecer un solo Arancel Comunitario. Lo anterior dio como resultado la adopción de la Decisión 535 donde se establece un AEC(Arancel Externo Común).

2.1.1.3 Posicionamiento de la CAN como Actor Internacional. Otro beneficio de la Unión aduanera se refleja en el reconocimiento de la Comunidad Andina como actor internacional. En efecto, en mayo de 1999, se suscribió con Canadá el Entendimiento de Cooperación en materia de Comercio e Inversiones, por el cual se adquirieron compromisos recíprocos para intensificar y fortalecer las relaciones

económicas entre si, promover la liberalización del comercio y las inversiones y facilitar una mayor participación e interrelación de los sectores privados, entre otros aspectos.

El 30 de octubre de 1998, se firmó entre la Comunidad Andina y Estados Unidos un Acuerdo relativo al establecimiento de un Consejo sobre Comercio e Inversión, instancia que celebró su primera reunión en mayo de 1999. Los principales objetivos son promover el diálogo entre las dos partes y proponer los mecanismos que faciliten el desarrollo de esas actividades en beneficio mutuo.

De otra parte, la CAN suscribió un Acuerdo macro para la creación de la Zona de Libre Comercio con Mercosur. Si bien se previó que se adelantarán negociaciones en dos etapas: primero, a través de Acuerdos de Preferencias Arancelarias y luego, se completaría el proceso con la conformación de una zona de libre comercio. En agosto de 1999, Brasil y la Comunidad Andina suscribieron un Acuerdo de Complementación Económica y el 30 junio de 2000 la CAN suscribió un acuerdo similar con Argentina.

En relación con Uruguay y Paraguay, se preparan para las negociaciones con miras a suscribir Acuerdos similares con la Comunidad Andina. Igualmente, la CAN está adelantado un proceso de negociaciones de preferencias arancelarias fijas con el Triángulo del Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras) del Mercado Común Centroamericano y con CARICOM se prevé la negociación de un acuerdo comercial, una vez se continúe la misma en una segunda reunión entre los dos bloques.

Se puede decir que los beneficios y logros obtenidos por la CAN son bastante favorables, y más aún, cuando Colombia y Venezuela están acogidos bajo el mismo acuerdo. Entre estos tenemos:

- Un arancel externo común vigente desde el 1 de febrero de 1995 con un nivel promedio de 13,6%.
- La liberación de los servicios de transporte en sus diferentes modalidades, con referencia al trámite para transportar la Mercancía.

- La creación y fortalecimiento del orden jurídico andino con la adopción de nuevas normas comunitarias, cuya característica más importante es la supranacionalidad. esto quiere decir, que existen organismos internacionales(Organización Mundial de Comercio) que establecen una serie de reglas que se encuentran por encima de las normas internas de un estado; éstas no pueden ser violadas por ninguna Nación.
- La armonización de instrumentos y políticas económicas: normas para prevenir y corregir las distorsiones a la competencia, normas para la calificación de origen, técnicas y sanitarias, nomenclatura común, valoración, entre otras. Además, regímenes comunes de inversión extranjera, propiedad intelectual, etc.
- La aprobación de los Lineamientos de Política Exterior Común.
- Aprobación del Arancel Externo Común de la Comunidad Andina que entrará en vigencia a partir del día primero de enero de 2004.
- Es de gran importancia para este estudio tener claro que así como la CAN representa muchos beneficios, también hace que estas facilidades se conviertan en dificultades para los exportadores Colombianos. Puesto, que las preferencias que se nos otorgan son las mismas para todos los países que se encuentran bajo este acuerdo, y para todos aquellos países con los cuales la CAN haya establecido contactos, esto produce un mayor nivel de competencia al momento de incursionar nuestros productos en el mercado Venezolano. Entre estos aspectos se tiene:
 - El incremento del componente manufacturero de los productos que comercializan los andinos entre sí, paso de un 48% en 1970 a un 90% en el 2001.
 - El acceso preferencial de los productos de los países andinos a la Unión Europea, Estados Unidos y viceversa.

- El 16 de abril de 1998 se firmó un acuerdo entre la Comunidad Andina y MERCOSUR para la creación de una Zona de Libre Comercio que entró en vigencia el 1 de Enero del 2000.
- La suscripción del Entendimiento de Cooperación en materia de Comercio e Inversiones entre la Comunidad Andina y Canadá, por medio del cual las partes se comprometieron a intensificar y fortalecer sus relaciones.

2.2 GRUPO DE LOS TRES G-3

Con este Tratado se formó una zona de libre comercio entre México, Colombia y Venezuela.

Los principales temas que abarca este acuerdo son:

2.2.1 Acceso a Mercados. Estas disciplinas aseguran el trato nacional a los bienes de los países miembros. Se prohíbe elevar y adoptar nuevos aranceles. Se prohíbe y se eliminan las barreras no arancelarias.

2.2.2 Reglas de Origen. Promueven una mayor utilización y empleo de los recursos e insumos de la región en el comercio recíproco. Para asegurar que los beneficios del Tratado permanezcan en la región evitando la triangulación, la eliminación de aranceles se aplicará a Bienes producidos en su totalidad en la región; bienes cuyos materiales cumplan con un cambio arancelario y/o que cumplan con un requisito de contenido regional.

2.2.3 Salvaguardias. Se aplican para proteger a la industria nacional contra

aumentos en importaciones en condiciones o cantidades tales que causen daño grave a la industria nacional.

2.2.4 Practicas Leales de Comercio Internacional. En éste se busca promover la competencia y el comercio leal entre los países miembros. Se establecen compromisos para no otorgar subsidios a bienes industriales destinados al mercado de las otras partes.

Se acordaron normas que garantizan la aplicación transparente y justificada de las medidas de defensa contra estas prácticas. Cada país debe aplicar su legislación conforme con el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio). Se tiene el derecho de aplicar cuotas compensatorias a bienes que hayan recibido subsidios para su exportación o en condiciones de dumping. Esto significa, que los bienes que hayan recibido subsidios y han sido exportados a otros países diferentes a los que se encuentren bajo este acuerdo, se les van a imponer cuotas compensatorias. Al igual, que aquellos productos que se han vendido en el extranjero a menor precio que en el país de origen. La vigencia máxima para aplicar estas cuotas son de cinco años.

Se puede destacar que el G-3 ha generado ciertos beneficios a la comunidad de comercializadores de México, Colombia y Venezuela. Esto se puede demostrar dando a conocer ciertos datos como son el aumento en el comercio total entre los países miembros para el año 2001, el cual genero un incremento del 19,5% con respecto al periodo anterior .

Además, se puede decir que este grupo se encuentra realizando periódicamente reuniones para garantizar un crecimiento llevadero en lo que respecta al desarrollo sostenible de cada uno de los países que lo conforman. Entre estos se tienen:

- No Otorgar a los nacionales de los otros países un trato discriminatorio en su territorio, en la venta de bienes y presentación de servicios para operaciones comerciales similares.

- No Actuar según consideraciones comerciales en la compra o venta de un bien o servicio monopolizado en su territorio.
- No utilizar su posición monopólica para llevar a cabo prácticas contrarias a la competencia en los mercados competitivos.

Se puede deducir de esta forma que la CAN proporciona mayores beneficios, puesto a que es reconocido como Actor Internacional, lo cual proporciona mucha más credibilidad frente a otros países, y al mismo tiempo, permite expandir mucho más el mercado. Y por otra parte, este organismo está continuamente realizando ferias para dar a conocer internacionalmente los productos que hacen parte de esta comunidad, e igualmente, está realizando capacitaciones de tal manera que los artesanos estén más preparados y se interesen por conocer las necesidades e intereses de los clientes, Al igual, que indagar más acerca de los competidores.

3. PERFIL DE LAS ALTERNATIVAS DE TRANSPORTE EXISTENTES DESDE COLOMBIA HACIA VENEZUELA

El transporte es una variable fundamental en el proceso de comercialización de un producto; por tal motivo se dio a conocer cierta información de la modalidad de transporte hacia Venezuela. Se mostraron las rutas y servicios que proporcionan los

diferentes transportadores, según sea su característica, bien sea aérea, terrestre o marítima.

Al final del capítulo se explicó cuál es el más recomendable de acuerdo a la cantidad de productos que se desea exportar.

1 CONDICIONES GENERALES DE ACCESO A VENEZUELA DESDE COLOMBIA

La cercanía territorial y el alto grado de intercambio comercial entre Colombia y Venezuela han inducido el desarrollo de una variada oferta de servicios de transporte para carga.

Si bien la vía tradicional de exportación ha sido el transporte terrestre, aspectos coyunturales recientes han impulsado el dinamismo del transporte marítimo; el desarrollo del transporte aéreo ha tenido serios altibajos a lo largo del tiempo; en épocas pasadas se contaba con un buen número de aerolíneas en la ruta, y hoy en día, los servicios y la capacidad para carga son restringidos.

3.2 TRANSPORTE MARITIMO

Cerca de 50 puertos, con diferentes especialidades, constituyen la infraestructura portuaria Venezolana.

Para el comercio marítimo Colombo - Venezolano se destacan por su importancia en el manejo de carga y por las opciones de servicios regulares, La Guaira, Puerto Cabello y Maracaibo.

3.2.1 Información Sobre el Puerto LA GUAIRA. Situado en el Estado de Vargas.

Representa la puerta de entrada a Venezuela, a 35 Km de Caracas y 12 Km al este del principal aeropuerto del país (Aeropuerto Internacional Simón Bolívar).

Su área es de 85 hectáreas, aproximadamente. Está constituido por dos sectores principales: uno para la atención de buques y el manejo de la carga y otro para las actividades complementarias. Ambos sectores comprenden un área total de 720.742 metros cuadrados y tiene 25 puestos de atraque, uno para barcos pesqueros, dos para cabotaje, cuatro para pasajeros y veintidós para carga general.

Las áreas de almacenaje abarcan 381 mil metros cuadrados, las vías de comunicación 90 mil metros cuadrados y el resto de las áreas 136 mil metros cuadrados. Por este puerto llegan principalmente las importaciones para el área Metropolitana de Caracas y para la región central del país, abarcando una gran cantidad de productos como granos, químicos, vidrio, papel, telas, acero, maquinarias industriales, etc.

3.2.1.1 Cartagena – La Guaira

Tabla 3. PAIS: VENEZUELA. Puerto Destino: LA GUAIRA.

Puerto Origen:

CARTAGENA

LINEA MARITIMA	FRECUENCIA A	TIEMPO DE TRANSITO		TIPO DE CARGA								FLETE			
		Min(días)	Máx(días)	20'	40'	45'	20'R	40'R	40'H C	40'HC R	B B	BB 1	P P	C C	CC 1
Marfret	7	3	5	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si
Cia. Trasatlantica (Cte)	14	2	4	Si	Si	No	No	No	No	No	No	Si	No	Si	

Compa-la Chilena (Ccni)	7	3	5	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si
Cma-Cgm	7	3	5	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si
Maersk Sealand	7	3	5	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si
Zim Container Service	7	4	5	Si	Si	No	Si	No	Si						
Nordana Line	7	3	5	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si
Seaboard Marine	7	3	5	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	No
Compa-la Sudamericana De Vapores	14	4	6	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	No
Evergreen Marine Corporation(Emc)	8	4	6	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	No
American President Lines (Apl)	7	4	6	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si
N.V.O.C.C. Eculine	15	19	20	No	Si	Si	No	Si							
P & O Nedlloyd Container Line	7	3	5	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si
N.V.O.C.C. Transborder Ltda.	15	15	17	No	Si	No	Si	Si	No						
Mitsui O.S.K. Lines	7	4	6	Si	Si	No	No	Si	No	No	No	No	Si	No	Si
Costa Container Lines S.P.A	8	4	6	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si

CONVENCIONES: Tipo de carga: R: Refrigerado, H: High cube, HCR: High cube refrigerado, BB: Carga suelta, BB1: Carga suelta sujeta a consolidación. Fletes: PP: Flete prepago, CC: Flete al cobro, CC1: Flete al cobro sujeto a confirmación.

3.2.2 Información sobre PUERTO CABELLO. Este puerto marítimo venezolano localizado en el Estado de Carabobo, está en la parte norte de Sudamérica, en la ruta más transitada del Caribe. Su área de influencia cubre una zona de 400.000 Km cuadrados, que incluyen 14 estados venezolanos y tres departamentos colombianos, cuyo intercambio de bienes importados y exportados convergen en el puerto. Este intercambio de bienes en estas áreas representa el 68% de las importaciones y el 70% de las exportaciones no tradicionales (petróleo, hierro, aluminio) de la nación.

Dispone de áreas para todo tipo de granos, área de containers, área de carga general y un astillero.

Existen 10 almacenes que suman 70.000 metros cuadrados de superficie de las cuales 60 hectáreas son para el manejo de containers. También cuenta con un sistema excelente de calles internas, además de iluminación y electricidad.

Otras facilidades son el servicio de grúas y mantenimiento/ reparación de las mismas; Suministro de Equipos Marinos; Servicio de Agua Potable por medio de barcos y camiones cisterna; Servicio de Combustible suministrado por camiones. Todos estos servicios son provistos por empresas privadas de la localidad.

Sus condiciones geográficas, situación en el centro del país y facilidad de comunicación a través de una extensa red de carreteras, hacen más fácil la distribución de la carga hacia el interior del país. Además, la cercanía del puerto a los vecinos parques industriales de Valencia, Aragua, Lara y Caracas reducen los costos de flete terrestre hacia y desde el puerto.

Tabla 4. PAIS: VENEZUELA. Puerto Destino: PUERTO CABELLO.
Puerto Origen: CARTAGENA

LINEA MARITIMA	FRECUENCIA (días)	TIEMPO DE TRANSITO		TIPO DE CARGA									FLETE		
		Min(días)	Máx(días)	20'	40'	45'	20'R	40'R	40'H C	40'HC R	B B	BB I	P P	C C	CC I
Marfret	7	2	4	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si
Cia. Trasatlantica (Cte)	14	2	4	Si	Si	No	No	No	No	No	No	No	Si	No	Si
Compa-la Chilena (Ccni)	7	3	4	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si
Cma-Cgm	7	2	4	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si
Lykes Line	7	3	5	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si
Maersk Sealand	7	2	4	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si
Zim Container Service	7	3	4	Si	Si	No	No	No	No	No	No	No	Si	No	Si
Italia De Navigazione	7	2	4	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si
Nordana Line	7	2	4	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si
Seaboard Marine	7	3	5	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	No
Compa-la Sudamericana De Vapores	14	3	5	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	No
Evergreen Marine Corporation(Emc)	8	3	5	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	No
Hamburg S_D	15	2	4	Si	Si	No	No	No	No	No	No	No	Si	No	Si
American President Lines (Apl)	8	8	10	Si	Si	No	No	No	Si	No	No	No	Si	No	Si
P & O Nedlloyd Container Line	7	7	9	Si	Si	No	No	Si	No	No	No	No	Si	No	Si
N.V.O.C.C. Transborder Ltda.	15	15	17	No	No	No	No	No	No	No	Si	No	Si	Si	No
Tmm Lines	7	3	5	Si	Si	No	No	No	Si	No	No	No	Si	No	Si

C i a . Trasatlantica (cte)	14	6	8	Si	Si	No						
Seaboard marine	7	2	4	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	Si	No
Intermarine - industrial maritime carries - colombia	7	5	7	Si	Si	No	No	No	No	No	Si	No

CONVENCIONES: Tipo de carga: **R:** Refrigerado, **H:** High cube, **HCR:** High cube refrigerado, **BB:** Carga suelta, **BB1:** Carga suelta sujeta a consolidación
Fletes: **PP:** Flete prepagado, **CC:** Flete al cobro, **CC1:** Flete al cobro sujeto a confirmación.

2 Tarifas de Referencia

Tabla 6. Tarifas de Referencia.

ORIGEN	DESTINO	TIPO DE CARGA	FLETE US\$ (20')
Cartagena	Maracaibo	General	500
Cartagena	P.cabello	General	700
Cartagena	La guaira	General	1000

Fuente de información: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE - Cálculos Proexport – Colombia.

Se puede observar como pueden variar los costos de fletes para un contenedor de

20' , de acuerdo a la cercanía que tengan estos puertos con la ciudad de Cartagena. Más sin embargo, este medio de transporte definitivamente no es el más adecuado para llevar a cabo nuestra exportación, debido que las cantidades que se van a exportar(10.000 unidades) no cubren los requerimientos exigidos por las navieras, ya que nos tocaría consolidar la mercancía o llenar un contenedor de por lo menos 20' . Además, el tiempo para transitar la mercancía sería de 5 días.

3.3 TRANSPORTE AEREO

Venezuela cuenta con alrededor de 60 aeropuertos entre nacionales e internacionales. Los terminales de Barcelona, Barquisimeto, Las Piedras, Maracaibo, Maturin, Port La Mar, Puerto Ordaz

principales. Sin embargo, el aeropuerto más importante por su concurrencia y mayor cantidad de flujo comercial es el Simón Bolívar, Ubicado en Maiquetía, Estado de Vargas. Es él aeropuerto más importante del país, constituyéndose en el principal punto de recepción y despacho de mercancías. Se encuentra a unos 30 minutos de la capital. Sus instalaciones ocupan una superficie de 882 hectáreas. Consta de dos modernos terminales para el tráfico nacional e internacional, tres áreas de estacionamiento con capacidad para 4.560 puestos, rampas servidas y remotas, además de optimas áreas para el manejo de carga general.

3.3.1 Servicios y tarifas. La oferta de servicios aéreos directos desde Colombia a Venezuela es buena. Sin embargo, el transporte de carga hacia este país se lleva a través de vuelos en equipos de pasajeros, con un número de frecuencias que superan ampliamente la oferta en equipos cargueros.

La baja capacidad de carga de los vuelos de pasajeros, así como la reducida oferta de cargueros, genera en ocasiones restricciones para el transporte de exportaciones.

En cuanto a tarifas, si bien existen unos topes máximos recomendados por IATA, la competencia internacional, propicia unos niveles disímiles, de acuerdo con las estrategias comerciales de las aerolíneas, productos, volúmenes, fidelidad del cliente etc.

Es así, como hoy en día para un mismo producto y un mismo destino se pueden encontrar tarifas diferentes.

3.3.2 Aerolíneas

Tabla 7. Destino: Caracas

ORIG EN	AEROLÍNEA	FRECUENCIA	EQUIPO	CLAS E	CONEXIÓN	ESCALA	OBSERVACIONES
Bogotá	Aerolíneas Asociadas	Lu, Ma, Sa	727-100	F			Cap. 17 Tons.
		Dos Diarios Lu, Ma, Mi, Ju, Vi, Sa					
	Aeropostal		727-200	P			Cap. 2 Tons.
	Deprisa/Alianza Suma	Tres Diarios	757/Md83/767	P			Sujeto A Equipaje.
	Las	Diario	727-200	F			Cap. 19 Tons.
	Transam	Ma, Mi, Ju, Vi, Do	B727-100	F	Pty		Cap. 16 Tons.

Convenciones:

P: Avión De Pasajeros Ccs: Caracas

F: Avión Carguero Pty: Panama

Conexión: Cambio De Avión De La Misma Aerolínea O Con Otra.

Escala: Parada Donde No Hay Cambio De Avión.

En Aviones De Pasajeros, La Capacidad De Carga Esta Sujeta Al Cupo De Equipaje.

Fuente de información: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE - Cálculos Proexport – Colombia.

3.3.3 Tarifas de Referencia

Tabla 8 . Tarifas de Referencia 2.

ORIGEN	DESTINO	TIPO DE CARGA	TARIFA U\$ (+DE 500 KG)
Bogota	Maiquetia	General	6.30 * kg
Bogota	Valencia	General	5.07 *kg

Fuente: Prestatarios de servicio

En este cuadro se da una clara información sobre las tarifas en dólares por cada kilogramo. Partiendo desde el aeropuerto de la ciudad de Bogota a los estados de Valencia y Maiquetía. Se puede deducir por medio de esta tabla, que la exportación a través de la vía aérea es muy costosa. Además, tendríamos que sumarle a las rutas señaladas, los costos de envío de la desde la ciudad de Cartagena a Bogota, y de igual forma, adicionarle los costos de transportar la mercancía de los aeropuertos de Maiquetía o Valencia, hasta el estado de Mérida.

3.3.4 Recargos al Transporte Aéreo. Al momento de presentar las ofertas a los compradores internacionales, cuando estas involucran el transporte, es importante conocer los costos adicionales o recargos que afectan las tarifas.

El transporte aéreo se ve actualmente afectado por dos tipos de recargos: Recargo por Combustible y Recargo por Seguridad.

El primero será ajustado por parte de algunas aerolíneas de acuerdo a las alzas en

el combustible. Para las rutas de exportación colombiana, este se sitúa entre US\$0.03 y US\$0.10 por Kg, conforme a los costos de operación de cada aerolínea.

En cuanto el Recargo por Seguridad, vale la pena mencionar que en Colombia por disposición de la Unidad Administrativa de Aeronáutica Civil, las aerolíneas previo a su cobro, deberán informar a esta autoridad el valor. (Al momento de hacer esta nota, no se había obtenido confirmación por parte de la Aerocivil del valor registrado por cada aerolínea).

3.4 TRANSPORTE TERRESTRE

Al amparo de lo establecido por la decisión 399 de la Comunidad Andina de Naciones, los vehículos colombianos habilitados y con los respectivos permisos de operación por las autoridades competentes, están facultados para efectuar en forma directa el traslado de carga de exportación. Sin embargo, conflictos de diverso orden han hecho del transbordo o cambio de cabezote en frontera, una práctica usual.

A pesar de las dificultades en frontera, el transporte terrestre sigue siendo un modo importante para el traslado de carga al vecino país. Los tiempos de tránsito a ciudades como Valencia, Caracas y Mérida pueden oscilar entre 1 y 2 días, aproximadamente.

El número de empresas de transporte terrestre que operan esta ruta es bastante amplio; entre otras están: Cordicargas, Transportes Iceberg, Sercarga, Copetran, Transportes Sánchez Polo, Transportes Autosol, Transportes Vigía, Transportes ARG, Transportes Cootrasur, Transportes Eduardo Botero Soto, Coltanques S.A, Cordifronteras, Transportes Cetta, Transportes del Nordeste S.A., Transer S.A.

En general, existe una amplia gama de servicios para el transporte de todo tipo de carga, especialmente en contenedores. La oferta para carga suelta y pequeños

volúmenes es reducida.

El INCOTERMS (Términos Comerciales Internacionales) a emplear para este medio de transporte sería el EXW(en fábrica), en donde el vendedor coloca la mercancía y la factura comercial a disposición del comprador en su local; mientras que el comprador se hace cargo de la mercancía una vez puesta a su disposición, y soporta todos los gastos y riesgos de traslado hacia el lugar de destino.

De manera general se puede decir que de los diferentes medios de transporte que se ofrecen, por economía y por la cantidad que se quiere exportar, la mejor opción para transportar la mercancía es la modalidad de transporte terrestre. Dado que, el precio para trasladar la mercancía en los tres tipos de escenario propuestos serían valores aceptables para la empresa. Ya que, en el escenario pesimista se pagaría un valor de \$2.230.000, en el escenario optimista serían \$3.500.000, y en escenario neutro \$2.230.000. Así mismo, el emplear el INCONTERM EXW, nos permitiría ahorrarnos los gastos y seguro de la mercancía.

Valga notar que en caso que se fueran a exportar grandes cantidades, como para llenar un contenedor de 20', o al menos, hacer una consolidación de carga, la mejor opción sería el transporte marítimo. Debido, a todos los servicios que prestan las navieras y puertos ya explicados(frecuencia, tiempo de tránsito, tipo de carga y cobro de fletes).

Por otro lado, el transporte aéreo es exageradamente costoso ya que el valor del flete está en U\$6.30 el kg. Esto quiere decir, que para transportar 5000 unidades que son las del escenario pesimista, tendríamos que pagar U\$31.500 con una tasa de cambio de un peso el Bolívar; para el escenario optimista se pagarían U\$44.100 para transportar las 7000 unidades; finalmente, en el escenario neutro, para la exportación de las 5000 unidades de mercancía tendríamos que pagar un valor de U\$31.500 con una tasa de cambio de 1.2 pesos el Bolívar. Por tal motivo se descarta, puesto que representa una disminución de utilidades en el flujo.

3.5 OTROS ASPECTOS IMPORTANTES PARA LA LOGÍSTICA

3.5.1 Transportes de Muestras sin valor comercial. Como alternativa para envíos de carácter urgente, exportaciones en pequeños volúmenes y muestras sin valor comercial, se encuentran los servicios de carga, los cuales garantizan mejores tiempos de entrega.

Para este tipo de servicios puede contarse con diferentes compañías tales como: FEDEX, SERVIENTREGA, DHL, entre otras.

Para efectos de exportación de muestras hacia Venezuela deben considerarse los siguientes puntos:

Toda mercancía entre US\$ 100 y US\$ 2000 pasa por la Aduana, paga Impuestos y es liberada el mismo día.

Si la mercancía tiene un valor superior a US\$ 2000 se requieren una serie de documentos como: NIT, Carta de Porter, Factura Original e Instrucciones de Valoración. Además, pagar impuestos. Este proceso tarda entre 2 y 3 días.

4. FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

Muchos de los valores utilizados para la proyección están basados en promedios de datos históricos; ejemplo de esto tenemos el de la Inflación y Devaluación. También se van a tener en cuenta las perspectivas que tiene cada país a nivel económico, en lo referente a las proyecciones que sacan sus principales entidades económicas como son, el Banco de la Republica en Colombia y el Banco Central de Venezuela.

Con respecto a la inflación de Venezuela, se establecerá un valor de 28%, el cual se dedujo de un promedio de datos históricos desde 1997 hasta el 2002. Mientras que la de Colombia, se dedujo a partir de una proyección suministrada por el Banco de la Republica, tomando como cifra un 5% para cada año. La Devaluación o Tasa de Cambio con respecto a Colombia, se concluyó con base en la situación por la que esta atravesando actualmente dicho país.

Según la prensa y otros medios de comunicación, se puede establecer que la situación económica de Venezuela no es la mejor. Todo esto se ve reflejado por el conflicto e incertidumbre política que esta viviendo este país. Por tal motivo, se establece que la tasa de cambio va a variar a 5 años de acuerdo a cada tipo de escenario (este se explicará más adelante), en donde el primer contexto, pesimista, estará en 1.0 peso igual a Colombia; El Neutro en 1.2 pesos y el Optimista, en 1.78 pesos. El cual, es el valor en que se encuentra en estos momentos el Bolívar. Es probable que estas cifras presenten cambios, pero en promedio estos valores se pueden mantener según el C.E.I.(Empresa Argentina que genera datos Estadísticos Macroeconómicos a nivel mundial).

valores se pueden mantener según el C.E.I.(Empresa Argentina que genera datos Estadísticos Macroeconómicos a nivel mundial).

Se tuvo como supuesto que tanto el valor de la mercancía y el pago a proveedores se cancelará inmediatamente, lo cual quiere decir, que no habrá rotación en lo concerniente a la cancelación del valor de la mercancía.

Para la elaboración de este proyecto fue necesario contar con la realización de tres tipos de escenarios. Cada uno consta de un Estado de Resultados y un Flujo de Caja, elaborándose de esta forma una perspectiva pesimista, una neutra y una optimista.

En cada uno de los Estados de Resultados se puede observar que los Ingresos Operacionales por Ventas generan un aumento del 28% en cada periodo, haciendo referencia a la inflación de Venezuela.

Con referencia a los Costos de Venta, se denota un incremento del 5% en cada periodo manifestado en la inflación de Colombia explicada anteriormente.

Para cada uno de los escenarios se determinó que el Costo de Venta es de \$18.046 pesos, que se distribuyen en \$16.660 pesos del valor del artículo, y los otros \$1.386 pesos, se desglosan de la siguiente manera: transporte de la mercancía hasta Venezuela, gastos de agencia aduanera, empaque, embalaje, preinspección antinarcóticos y manipulación de la mercancía en lo referente al cargue y descargue de la misma.

Cantidades en Unid.	5.000	5.000	7.000
---------------------	-------	-------	-------

Escenario	Pesimista	Neutro	Optimista
	Cts Unit	Cts Unit	Cts Unit
Valor del articulo	16.660	16.660	16.660
Transporte	446	446	500
Agencia Aduanera	300	300	214
Empaque	500	500	500
Embalaje	36	36	43
Preinspección	60	60	80
Transp. Interno	18	18	20
Cargue y Descargue	26	26	29
Costo de Venta	18.046	18.046	18.046

De este cuadro se puede interpretar que, aunque las cantidades en unidades entre el escenario pesimista y neutro son las mismas, y en el optimista son diferentes, se presenta una igualdad en el costo de venta para los tres escenarios. Esto se origina, debido a que en algunos párrafos se pueden aumentar o disminuir los costos unitarios con respecto a la cantidad.

Por otra parte, se puede denotar que para el transporte pesimista y neutro, el valor del flete para exportar 5.000 unidades o toneladas es de \$2.230.000 pesos, y para el optimista, es de \$3.500.000 pesos. Estos valores resultan de multiplicar el Costo Unitario del transporte por el Numero de Unidades a comercializar.

El valor que cobra la Agencia Aduanera (encargada de cumplir con los Requisitos

Legales de Exportación), es de \$1.500.000 pesos, que se obtiene de multiplicar el Costo Unitario por las Cantidades representadas en cada escenario.

El empaque total del producto, para el escenario pesimista y neutro, es de \$2.500.000 pesos, y el optimista de \$3.500.000 pesos. Los cuales, hacen referencia a la cantidad que se comercializa. Esta resulta, de multiplicar el Valor Unitario del empaque (500 pesos) por la Cantidad en cada escenario.

El embalaje, es la forma en cómo se va a empacar toda la mercancía para su transportación(estibas). En algunos casos, puede variar según la cantidad que se desee comercializar. Dando como resultado, pagar \$1.800.000 pesos para el escenario pesimista y neutro, y \$3.000.000 de pesos para el escenario optimista.

La Preinspección Antinarcoáticos, es aquella en la que participan los Agentes de Aduana. Consiste, en revisar toda la mercancía para evitar problemas ilegales con el Estado. Y de esta forma, darle vía libre al tránsito de los productos para que puedan dirigirse satisfactoriamente hasta su lugar de destino. El costo para una Preinspección Antinarcoáticos, varía según las toneladas a exportar. De esta forma se tiene que, para el escenario pesimista y neutro, el valor comercial de dicha preinspección es de \$300.000 pesos, y para el optimista es de \$560.000 pesos.

El transporte Interno, es aquel que se realiza en la misma ciudad. En este caso, se emplea para trasladar la mercancía desde el lugar de producción, hasta, la bodega. y de ahí, hasta el puerto terrestre de donde saldrá la mercancía hasta su destino final. Para el escenario pesimista y neutro se genera un costo total de \$90.000 pesos y para el optimista de \$140.000 pesos.

La manipulación de la mercancía tiene como fin, el cargue y descargue de ésta en la ciudad de origen. Para ella, se utilizan montacargas que son especiales para realizar dicha operación. Su valor varía dependiendo de la cantidad de toneladas a manipular. Para el escenario pesimista y neutro, su valor total es de \$130.000 pesos y para el optimista es de \$200.000 pesos.

La inversión inicial, se origina con la adquisición de una planta por valor de \$90.000.000 de pesos, la cual se utilizará para mantener la mercancía y para todas aquellos trabajadores que participen en la ejecución del proyecto. Estas personas serian: Empleada de Aseo, Mensajero, Contador, Gerente General y Secretaria Personal. Todos hacen parte de los Gastos Administrativos y de Venta.

Los salarios para cada empleado se discriminan de la siguiente manera:

Empleados	Salario	Meses	Primas	Total Año
Aseo	385.000,00	12	770.000,00	5.390.000,00
Mensajero	385.000,00	12	770.000,00	5.390.000,00
Contador	1.902.109,30	12	3.804.218,60	26.629.530,20
Gerente	2.995.109,29	12	5.990.218,58	41.931.530,06
Secretaria	500.010,00	12	1.000.020,00	7.000.140,00
Total Salario				\$86.341.200

Se debe tener en cuenta que anualmente cada salario aumentará un 5% de acuerdo a la inflación proyectada por el Banco de la Republica de Colombia.

También, debemos tener en cuenta los Servicios Públicos. Los cuales se dividen en agua, luz y teléfono. Todos hacen parte de los Gastos de Administración y Venta. Cada uno de los egresos mencionados anteriormente, se derivan del promedio del gasto de una planta ubicada en el sector del Bosque.

Servicios	Promedio Mensual	Meses	Prom. Total Año
Agua	150.000	12	1.800.000
Luz	250.000	12	3.000.000
Teléfono	200.000	12	2.400.000
Total Servicios			\$7.200.000

Estos valores tienen un aumento porcentual de 5% anual, correspondiente a la inflación de Colombia.

Los Gastos Diversos, son aquellos que están representados como imprevistos en el icono de gastos de administración y venta. Entre ellos se pueden mencionar: reparaciones varias, fumigaciones y transporte interno; que corresponde a taxis y buses que de alguna u otra manera son estrictamente necesarios.

Gastos Diversos	Valor Prom. Mensual	Meses	Total Anual
reparaciones de planta	100.000	12	1.200.000
fumigación	100.000	12	1.200.000
taxis y buses	150.000	12	1.800.000
Total Gastos Diversos			4.200.000

Se denota un aumento del 5% en referencia a la inflación de Colombia para cada periodo.

Para la elaboración del Estado de Resultados, se realizó un Análisis Vertical. El cual, esta representado en términos porcentuales para tener una mayor perspectiva en las ventas, costos y gastos del proyecto.

En los Estados de Resultados(Pesimista, Neutro, Optimista) las fórmulas para hallar los valores son las mismas. Por ello, se explicará una sola a continuación. Más sin embargo, se mostrarán los diferentes Análisis Verticales para cada uno de los escenarios existentes.

Análisis Vertical para el Escenario Pesimista:

<i>Escenario Pesimista</i>	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008
Utilidad Bruta	52,26%	56,49%	64,31%	70,72%	75,98%
Gastos de Admón. y Vta.	54,10%	49,31%	40,45%	33,13%	27,22%
Gastos de Venta-Gest. Com.	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Utilidad o pérdida oper.	-3,84%	5,18%	21,86%	35,59%	46,76%
Depreciación	2,38%	2,17%	1,78%	1,46%	1,20%
Utilidad antes de Imp.	-6,22%	3,01%	20,08%	34,13%	45,57%
Impuesto de Renta	0,00 %	1,05%	7,03%	11,95%	15,95%
Utilidad después de Imp.	-6,22%	1,96%	13,05%	22,18%	29,62%

La Utilidad Bruta, representa los costos con respecto a los ingresos.

Los gastos de Administración y Venta, representan los gastos(salarios, servicios, gastos diversos, y depreciación) con respecto a los ingresos.

Los Gastos de Venta o Gestión Comercial, serán fijos equivalentes al 2%.

La Utilidad Operacional, se obtiene al restar Utilidad Bruta, Gastos de Administración y Venta, y Gestión Comercial.

La Utilidad Antes de Impuesto, se genera por la resta de la Utilidad o Pérdida Operacional y la Depreciación.

El Impuesto de Renta es el 35% con respecto a los ingresos.

La Utilidad Después de Impuestos, resulta de la sustracción entre la Utilidad Antes de Impuesto y el Impuesto de Renta.

El Análisis Vertical para el Escenario Neutro se da de la siguiente manera:

<i>Escenario Neutro</i>	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008
Utilidad Bruta	60,22%	67,36%	73,23%	78,04%	81,99%
Gastos de Admón. y Vta.	45,08%	36,98%	30,33%	24,85%	20,41%
Gastos de Venta-Gest. Com.	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Utilidad o pérdida oper.	13,14%	28,39%	40,89%	51,19%	59,57%
Depreciación	1,98%	1,63%	1,34%	1,10%	0,90%
Utilidad antes de Imp.	11,15%	26,76%	39,56%	50,10%	58,67%
Impuesto de Renta	3,90%	9,37%	13,85%	17,53%	20,54%
Utilidad después de Imp.	7,25%	17,39%	25,71%	32,56%	38,14%

Para el enfoque optimista el análisis vertical se desenvuelve de la siguiente forma:

Escenario Optimista	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008
Utilidad Bruta	73,18%	78,00%	81,95%	85,20%	87,86%
Gastos de Admón. y Vta.	21,71%	17,81%	14,61%	11,96%	9,83%
Gastos de Venta-Gest. Com.	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Utilidad o pérdida oper.	49,47%	58,19%	65,34%	71,23%	76,03%
Depreciación	0,96%	0,78%	0,64%	0,53%	0,43%
Utilidad antes de Imp.	48,52%	57,41%	64,70%	70,70%	75,59%
Impuesto de Renta	16,98%	20,09%	22,65%	24,75%	26,46%
Utilidad después de Imp.	31,54%	37,32%	42,06%	45,96%	49,14%

Los escenarios a evaluar cuentan con una serie de párrafos que nos ayudarán a entender mejor el desarrollo del proyecto.

4.1.1 Primer Escenario. Es pesimista y la tasa de cambio del peso con respecto al Bolívar sería de \$1 con ventas de 5.000 unidades.

4.2.2 Segundo Escenario. Es Neutro y la tasa de cambio del peso con respecto al Bolívar es de \$1,2 con ventas de 5.000 artículos.

4.2.3 Tercer Escenario. Es Optimista y la tasa de cambio del peso con respecto al Bolívar es de \$1,78 con ventas de 7.000 artículos.

Para entender de mejor forma el flujo de efectivo se analizará punto por punto el flujo de caja, con el fin de proporcionar un mayor grado de comprensión con relación a los ingresos y egresos de operación.

1. Flujos de efectivo por actividades de operación: En este se hace una representación de la utilidad del periodo, la cual esta conformada por las cantidades y el precio de venta (el cual varia con respecto a la inflación de Venezuela en cada escenario), menos los costos de ventas y gastos administrativos (ajustado en cada periodo por la inflación promedio de Colombia) . Para el total del efectivo generado en operaciones se le resta la depreciación.
2. Cambios en partidas operacionales: La disminución de efectivo, en cuanto a la realización de pagos por la gestión comercial, es aquella que establece el contacto en el exterior (se cobra 2% sobre el valor de las ventas). Las obligaciones laborales, son prestaciones sociales pendientes por pagar (cesantías, intereses sobre cesantías y vacaciones). y por último, los imprevistos (4%), son los que cubren ciertos eventos por los cuales la mercancía puede tener ciertos inconvenientes: daños de inspección antinarcóticos, bodegaje, etc.

En cuestiones de impuestos tenemos Pacto Andino, que se deduce sobre el valor de la mercancía.

La Retefuente es el 3.5% sobre las compras.

1. Flujos de efectivo por actividades de financiación. Aquí se observa la distribución de las utilidades, la cual es el 50% que se adquiere en el último periodo para el primer escenario, 50% para el segundo y para el tercero el 70%. Este valor se basa en la ganancia que van a obtener los socios de la

empresa por la Utilidad que genera cada periodo, tal cual como se explica en el flujo de efectivo .

2. Valor Presente Neto. Se obtiene al restar el valor presente de los ingresos y el valor presente de los egresos a cinco años.

Del Anexo B al G corresponde a los Estados de Resultados y Flujos de Efectivo correspondiente a esta sección

4.2.1 Análisis del Primer Escenario (pesimista). Mediante la utilización de uno de los indicadores más seguros y confiables como es el VPN, nos dimos cuenta que este arroja un valor negativo (\$25.365.364), el cual indica que es inferior a la tasa de oportunidad existente en el mercado la cual es 9% anual para los títulos de valor. De este modo, se puede concluir que este escenario genera un resultado desfavorable para el inversionista y los dineros invertidos en el proyecto rinden menos que su costo de oportunidad. También, se puede observar que aunque el proyecto arroja una T.I.R. de (5,49%), ésta al ser negativa, indica no ser lo suficientemente atractiva para que se piense en invertir capital para la implementación de este. Por tal motivo, lo más recomendable para el inversionista es invertir su dinero en otro proyecto el cual le pueda asegurar una mayor rentabilidad.

4.2.2 Análisis del Segundo Escenario (neutro). Para este caso se pudo observar que aunque el V.P.N (\$69.436.933) genera un nivel medio de utilidad, en si no representa un negocio atractivo para el inversionista.

De igual modo dándole un vistazo a la T.I.R; el 14,83% ratifica en cierto modo que sería más conveniente para el inversionista centrarse en una idea nueva para poner a producir su dinero, por tal motivo Siendo este un escenario neutro sería indiferente invertir en el negocio puesto que el rendimiento es casi igual a la tasa de oportunidad. Esto da como conclusión que en tal caso sería mejor invertir el dinero en título valor y de esta forma se evitan los inconvenientes y problemas que puede

ocasionar la apertura de un negocio.

4.2.3 Análisis del Tercer Escenario (optimista)

Para la consecución de este como negocio, este escenario sería el más favorable puesto que el V.P.N (334.338.512 pesos) arroja como resultado un alto margen rentabilidad. Esto quiere decir que si las variables propuestas en dicho escenario son acordes con el futuro de Venezuela esta representaría una gran oportunidad para la incursión de muñecas artesanales a este mercado.

Además de esto al analizar el proyecto por la Tasa Interna de Retorno. Un 78.82% de rentabilidad expresa un alto nivel de renta. Esto quiere decir que es atractivo y que los rendimientos superan ampliamente la tasa de oportunidad (D.T.F) que existe en el mercado, Por lo tanto los dineros invertidos en el proyecto tienen un rendimiento superior a su costo de oportunidad.

Al revisar este análisis se determinó, que exportar muñecas artesanales a Venezuela es conveniente solo cuestión de la devaluación de la moneda y la cantidad a comercializar. Pero no es así, ya que hay un sin numero de factores que pueden incidir en la exportación de un producto a cualquier país de mundo. Entre esto tenemos los hábitos de consumo del producto por parte de la población, su cultura, costumbres y valores y su estado político económico. Este ultimo hace referencia las leyes y políticas que tiene cada país para efectos de negociar con otras naciones.

Como se puede observar, aunque Venezuela se determina como una buena plaza para la comercialización de estos productos la misma situación socio económica de este país, genera una alta barrera de entrada con respecto a la incursión en dicho mercado. Las diferencias en opinión con respecto al presidente actual Hugo Chávez y su pueblo forja un alto nivel de incertidumbre. A demás de esto la deuda que tiene Venezuela con Colombia en exportaciones colombianas expresan una caída respecto al entusiasmo que puede tener el inversionista para la ejecución del

proyecto en cuestión.

Por tal motivo se puede concluir que este no sería el mejor momento para comercializar muñecas y muñecos que representan seres Humanos a Venezuela y se recomienda buscar otras oportunidades de inversión que tal vez puedan producir un mayor valor.

5. CONCLUSIONES

Nuestro país es el segundo socio comercial de Venezuela con una participación del 7.79% en todas sus importaciones, lo cual nos señala cuan importante es para nosotros el mercado Venezolano, y nosotros para ellos.

En cuanto a las exportaciones totales del producto en estudio al resto del mundo, vemos como se han ido presentando una serie de alti-bajos de un año a otro, ya que del año 1999 al 2000 se dio un decrecimiento en un 64.94%, del año 2000 al 2001 hubo un crecimiento del 404% y del año 2001 al 2002 se presentó un decrecimiento del 69.77%.

Estas exportaciones totales del producto para el año 2002, en términos FOB fueron de U\$ 243.409, en donde Venezuela obtuvo el primer lugar en participación con un 23.35% , Ecuador con 20.27%, Estados Unidos con 19.54%, Guatemala con un 14.09%, Puerto Rico con 13.8%, Panamá con 3.21% y otros 5.74%.

Esto nos indica, que Venezuela representa para nosotros el mayor consumidor de productos artesanales para el hogar, afirmando de esta manera nuestra preferencia hacia dicho país.

Por otro lado, la situación por la cual esta atravesando el sector Artesanal hoy día, es complicada, ya que con los avances tecnológicos, estos artesanos se han visto desplazados por maquinarias que producen grandes cantidades de mercancía a menores costos. Sin embargo, no se pueden hacer comparaciones entre un artículo fabricado en serie y uno elaborado a mano, puesto a que estos últimos cuentan con diseños y valores culturales que no poseen los primeros; factores que finalmente van a incidir en la compra de un producto, y al mismo tiempo, generar ventajas competitivas debido a su aspecto diferenciador.

Los Artesanos, a pesar de ser ejemplo de una sociedad que trabaja en equipo, han venido padeciendo de una serie de problemas como son: falta de estructura

organizacional, la cual impide lograr un mayor acercamiento comercializador-cliente; la ausencia de un orden jerárquico de trabajo frente a las 3 funciones artesanales: producción, gestión y comercialización; y por último, los estrechos e inadecuados sistemas y canales de venta que existen.

Todos estos obstáculos mencionados, se han generado debido a los bajos niveles de escolaridad con los que cuenta la población artesana, y estas desventajas en cuanto a educación frente a otros competidores, es lo que ha hecho que este sector esté perdiendo mercado poco a poco y no produzca en realidad todos los beneficios que se merece.

En general, las personas que se desenvuelven en este medio se conforman con obtener ciertas ganancias que les permitan sacar adelante a sus familias; más sin embargo, no cuentan con el conocimiento suficiente como para indagar más acerca de las necesidades e intereses de los clientes, de la competencia y del diseño de estrategias de penetración y comercialización de productos que les permitan obtener mayor participación en el mercado.

Por otra parte, de los acuerdos comerciales en los que participa Venezuela y Colombia se puede concluir que el acuerdo comercial de la CAN (Comunidad Andina de Naciones) produce mayores beneficios al sector artesanal, puesto que este mercado se ve incentivado por la competencia que genera la Zona de Libre Comercio, ya que al contar con esta zona el artesano puede desarrollar más su creatividad; capacidades y habilidades manuales, estando en continua investigación acerca de cuáles son los principales intereses de los consumidores y buscando la forma de disminuir sus costos de producción.

Aparte de todos los beneficios mencionados, la CAN ha demostrado que en realidad se preocupa por sacar adelante este sector, puesto que se ha confirmado que los empresarios que producen artesanías son más pequeños, menos modernos, menos abiertos a las exportaciones, y menos agresivos en los mercados internacionales; por consiguiente, esta organización ha estado realizando una serie de actividades

en donde participan activamente los Estados de cada uno de los países miembros.

Una de las actividades que se están llevando a cabo en este momento son las ferias artesanales, que tienen como propósito, dar a conocer internacionalmente los productos que hacen parte de esta comunidad, dado que la mayor parte de la población de estos países se desempeñan en este sector (uno de los más representativos), pero a la vez, es considerado como uno de los más olvidados en la zona rural andina.

Estas ferias se constituyen como un encuentro cultural para promover el desarrollo humano sostenible, en búsqueda no sólo de elevar el nivel de vida en la región, sino que también se considere como fuente de empleo y autoempleo.

Adicionalmente, y con la ayuda de Bancoex de Venezuela, Prompex de Perú, Ceprobol de Bolivia, Corpei de Ecuador y Proexport de Colombia, los artesanos de los cinco países ya han recibido las primeras lecciones sobre cómo profesionalizar su oficio y hacerlo más efectivo.

De acuerdo a los diferentes medios de transporte existentes (aéreo, terrestre y marítimo), se puede concluir finalmente que el más conveniente para exportar hacia Venezuela es el terrestre, puesto que en él, los costos de transporte son menores, dado que estos oscilan entre \$2.230.000 y \$3.500.000; de igual forma, la mercancía llegaría directamente a la ciudad destino en un tiempo que puede variar entre 1 y 2 días. Además, no tendríamos que incurrir en los gastos y seguros de la mercancía, puesto que son asumidos por el comprador bajo el INCOTERM EXW.

Mientras que si escogemos la vía aérea; ésta sería más rápida, pero las tarifas son demasiado altas, ya que las aerolíneas cobran entre U\$5.07 y U\$6.30 por cada Kilogramo. Aparte, habría que sumarle la transferencia hacia el estado de Mérida, puesto que la mercancía llegaría a otras ciudades como Valencia o Maiquetía.

Aunque la alternativa marítima es bastante económica (entre U\$500 y U\$1000 para un contenedor de 20'), tampoco se escogería. Dado que las cantidades que vamos a exportar no cumplen los requerimientos que exigen las navieras, que en este caso,

sería llenar un contenedor de veinte pies o consolidar la mercancía. por otro lado, este medio de transporte tardaría un promedio de cinco días para llegar hasta el puerto de destino. Y posteriormente, habría que adicionarle los costos para que la mercancía llegue finalmente, al estado de Mérida.

Con respecto al flujo de efectivo, se puede concluir que para el primer escenario (pesimista), el VPN arroja un valor negativo, el cual indica que el proyecto no es rentable para el inversionista, y por tal motivo, las condiciones no serian las más convenientes para ejecutar el proyecto.

En el segundo escenario, sería prácticamente indiferente invertir en el negocio, puesto que el rendimiento es casi igual a la tasa de oportunidad. Por ello, para este caso no se recomendaría comercializar los productos en Venezuela. debido a que daría casi el mismo resultado invertir el dinero en un titulo valor. Y en este caso, se evitarían lo diferentes problemas que puede generar la puesta en marcha del negocio.

En cambio, para el escenario optimista, los rendimientos arrojados por la T.I.R. (78.82%) superan ampliamente la tasa de oportunidad que existe en el mercado actual colombiano, y que hemos tomado para el proyecto. Esto quiere decir, que los dineros invertidos en el proyecto tienen un rendimiento superior a su costo de oportunidad.

Para la realización del estudio también se elaboró un enfoque que nos permitiera evaluar ciertos elementos, acerca de cómo serian los resultados del proyecto en caso de que éste se llevara a cabo. Pero, yendo más allá, y teniendo presente la situación socio-política por la que esta atravesando Venezuela, se llega a la conclusión que este no es el mejor momento para invertir en este país. Todo esto, por las deudas que se tienen en cuanto al pago de las exportaciones, y al mismo tiempo, por la caída desmesurada en el precio del Bolívar.

Esto nos indica, que la situación económica Venezolana solo mejorará cuando se hagan reformas en su política económica, y se aumente la confiabilidad y credibilidad en los inversionistas extranjeros.

6. RECOMENDACIONES

Para dar solución a los problemas por los cuales esta atravesando la población artesanal se recomienda, fomentar el desarrollo del mismo, realizando cursos de formación técnica en comercialización, marketing y diseño, de tal manera que estas personas estén permanentemente capacitadas y tengan la habilidad de generar nuevas ideas y diseñar metodologías para la comercialización e investigación de mercado, así como para la búsqueda de la mejor forma de acceder a mercados potenciales.

También, se deben realizar consultorías y proyectos específicos en busca del desarrollo para todo el sector artesanal, complementando con la enseñanza de estrategias empresariales, comunicación y aplicación de diseños.

Se recomienda para llevar a cabo este proyecto, cobijarnos bajo el acuerdo de La Comunidad Andina de Naciones, debido a que esta comunidad en realidad se interesa por sacar adelante al sector artesanal. Esto se puede percibir por las continuas actividades que se están desarrollando. Al mismo tiempo, las ferias internacionales impulsan el reconocimiento de estos productos ampliando de esta forma su mercado. Además, el estar Colombia y Venezuela suscritos en el mismo pacto, nos llevará a sentir los mismos beneficios en ambas partes.

Por otro lado, la CAN está promoviendo la conformación de clusters o espacios donde se agrupen las empresas de un mismo sector industrial, para trabajar estrechamente con los proveedores y tener acceso a insumos, servicios, tecnología e información, que mejoren la calidad del producto y reduzcan los costos de comercialización.

Para la exportación de mercancías a Venezuela, se recomienda emplear el medio tradicional de transporte Terrestre, utilizando el INCOTERM EXW. Puesto que, bajo

este término los gastos y seguro de la mercancía corren por cuenta del comprador. Además, los costos serían más baratos, los productos llegarían directamente al lugar de destino, y el tiempo de tránsito de los artículos tardaría entre 1 y 2 días.

Una de las recomendaciones más afines que se le pueden concebir a este estudio es, tener muy en cuenta los tres escenarios propuestos. Dado que de esta manera se pueden ampliar las expectativas que se tienen hacia el mercado en cuestión, bien sean positivos y/o negativos los resultados que se obtengan.

Por la misma situación por la que está atravesando actualmente Venezuela, se podría pronosticar que la tasa de cambio podría seguir disminuyendo, todo esto por el alto nivel de incertidumbre que vive el mundo con respecto a lo que pueda suceder con Venezuela. También se puede decir que la situación política de esta genera falta de credibilidad y desmotivación para aumentar la inversión en dicho país.

Por tal motivo, se recomienda esperar a que la situación mejore un poco; ya que este es un país con altas probabilidades de crecer y de mejorar. Se debe tener en cuenta que aparte de la problemática que está viviendo este país hoy en día también están ideando mecanismos de compensación para cubrir con la deuda que tiene Venezuela con Colombia por la comercialización de bienes y servicios a dicho país. Según el análisis obtenido se puede esperar que tal vez en unos años, mediante un estudio se pueda replantear este proyecto con el fin de conocer la viabilidad de invertir dinero y saber en qué momento puede ser factible la comercialización y distribución de muñecas y muñecos artesanales al vecino país. Es importante tener en cuenta que si se proporciona un estudio más amplio del mercado venezolano se pueden suministrar otras variables que brinden soporte a este análisis y de este modo hacer conjeturas que apoyen las fortalezas del país para que pueda salir de la problemática que vive hoy en día.

BIBLIOGRAFÍA

- Análisis del sector de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) exportadoras de la ciudad de Cartagena, Cecil Botero y Álvaro Guzmán (Tesis de 2000).
- Comercio y marketing internacional.....Editorial norma.
- Comercio Internacional, guía de estudio. Editorial ECAFSA, México D.F.
- Enciclopedia TIERRA, del Universal. Aguilar-Santillana, Cuarta edición.
- Fundamentos de Mercadotecnia internacional, Editorial Pearson Educacion de México S.A. de C.V./1997.
- Guía para exportar a Venezuela.....Zeiky
- La clave del comercio exterior, Editorial Cadex.
- Países del Mundo, Enciclopedia del Universal, año 2002.
- www.colombiaexporta.com
- www.mincomex.gov.co
- www.proexport.com.co
- www.eluniversal.com
- www.artesantiasdecolombia.com.co/exportar.htm

ANEXO A

MAPA DE VENEZUELA

ANEXO B

Muñecas

Estado de Resultados - Pesimista

Acumulado entre el 1 de Enero y el 31 de Diciembre de los años
(Expresado en pesos Colombianos)

Nota	Año 2004	%	Año 2005	%	Año 2006	%
INGRESOS						
Ingresos operacionales por ventas (5.000 un x \$1.000 + \$37.000.000)						
	189.000.000	100,00%	217.728.000	100,00%	278.631.845	100,00%
	189.000.000	100,00%	217.728.000	100,00%	278.631.845	100,00%
Costo de venta (5.000 un x \$18.015)						
	90.230.000	47,74%	34.741.500	43,51%	99.473.575	35,71%
	90.230.000	47,74%	34.741.500	43,51%	99.473.575	35,71%
UTILIDAD BRUTA	98.770.000	52,26%	182.986.500	56,49%	179.158.270	64,29%
Gastos de administración	102.811.200	54,10%	107.353.260	49,31%	112.720.923	40,48%
Salario	86.341.200	45,68%	30.658.260	4,64%	95.131.751	34,15%
Servicios	7.200.000	3,81%	7.550.000	3,47%	7.933.000	2,85%
Diversos	4.200.000	2,22%	4.410.000	2,03%	4.600.500	1,65%
Depreciación	4.500.000	2,36%	4.725.000	2,17%	4.931.250	1,77%
Gastos de ventas - Gaston Comercio	3.780.000	2,00%	4.354.560	2,00%	5.573.827	2,00%
UTIL O PERD OPERACIONAL	4.251.200	-2,04%	11.270.500	5,10%	66.910.510	24,02%
Ingresos no operacionales	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
Gastos no Operacionales						
Depreciación	4.500.000	2,36%	4.725.000	2,17%	4.931.250	1,77%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	(11.751.200)	-6,22%	6.553.600	3,01%	55.957.260	20,09%
Impuesto de renta	-	0,00%	2.253.788	1,05%	19.535.041	7,02%
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO	(11.751.200)	-6,22%	4.299.812	1,96%	36.372.219	13,06%

ANEXO C

Muñecas					
Estado de Flujo de Efectivo Pesimista					
Por los Años Terminados a diciembre 31 de					
(Expresado en millones de Dólares)					
		IMF V 28%	IMF V 28%	IMF V 28%	IMF V 28%
	AÑO 0	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
Flujos de efectivo por actividades de operación					
Utilidad antes de impuestos	J	41,611,141	4,159,657	33,177,611	33,177,611
Ingresos por impuestos diferidos					
Depreciación	J	1,111,111	4,025,000	4,025,000	4,025,000
Amortización					
Efectivo generado en operación:	J	42,722,252	8,184,657	37,202,611	37,202,611
Cambio en partidas operacionales					
(Aumento) Disminución en:					
Activos por cobrar		0	0	0	0
(Aumento) Disminución en:		IMF 0.01 5%	IMF 0.01 5%	IMF 0.01 5%	IMF 0.01 5%
Inventarios		0	0	0	0
Utilizaciones diferidas	J	5,000,000	9,832,275	10,314,275	10,314,275
IMP diferido (50%)	J	-2,000,000	-3,932,138	-4,157,138	-4,157,138
Ingresos por pagar					
Pasivos financieros	0	-1,780,000	-4,354,000	-4,354,000	-4,354,000
Pasivos por impuestos	0	-2,021,270	-4,642,334	-4,642,334	-4,642,334
Ingresos diferidos	0	0	0	0	0
TOTAL	0	-1,781,270	-1,673,463	-1,673,463	-1,673,463
Flujos de efectivo neto por actividades de operación:		40,940,982	6,511,194	35,529,148	35,529,148
Flujos de efectivo por actividades de inversión:					
Adquisición de activos fijos	-1	-1	-1	-1	-1
Flujos de efectivo neto por actividades de inversión:		-1,000,000	0	0	0
Flujos de efectivo por actividades de financiación:					
Declaración de dividendos a socios		0	0	0	0
Flujos de efectivo neto por actividades de financiación:		0	0	0	0
Aumento neto de efectivo		39,940,982	6,511,194	35,529,148	35,529,148
Efectivo al inicio del periodo	0	90,000,000	122,367,920	137,897,068	130,827,920
Efectivo al final del periodo		130,000,000	128,879,114	173,426,216	166,357,068
					T I I I
			9%	9%	
INDICADORES		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	
ERRORS	(MIL MILLONES)	-2,251,204	18,278,680	60,418,500	
SALDO	(MIL MILLONES)	25,416,728	27,510,209	31,204,910	
		32,367,920	16,769,609	20,711,313	
	Formula VPN: Val. Futuro/(1+Costo)^(t)				
	FACTOR				
UII	UII		0,24	0,17	
VPN (Valor Presente Ingresos)		(6,462,477) 0,	946,325,7	47,340,247,	
VPN (Valor Presente Egresos)	(MIL MILLONES)	20,242,061,28	20,170,426,263	22,111,961,0	
VALOR PRESENTE NETO	(MIL MILLONES)	(13,779,584)	(19,824,137)	25,228,286	

ANEXO D

Muñecas

Estado de Resultados - Neutro

Acumulado entre el 1 de Enero y el 31 de Diciembre de los años
(Expresado en pesos Colombianos)

	Nota	Año 2 004	%	Año 2 005	%	Año 2 006	%
INGRESOS							
Ingresos operacionales por ventas (5.000 un x (6.12 mil x \$ 37.8000))		226.800.000	100,00%	230.334.300	100,00%	371.589.120	100,00%
		226.800.000	100,00%	230.334.300	100,00%	371.589.120	100,00%
Costo de venta (6.000 un x (6.12 mil x \$ 12.046))		90.230.000	39,73%	34.741.500	32,64%	93.478.575	25,15%
UTILIDAD BRUTA		136.570.000	60,22%	195.592.800	67,36%	278.110.545	74,85%
Gastos de administración		102.241.200	45,03%	107.353.250	35,98%	112.720.923	30,33%
Salarios		86.341.200	38,07%	30.658.260	31,23%	95.191.173	25,61%
Servicios		7.200.000	3,17%	7.530.000	2,80%	7.968.000	2,15%
Diversos		4.200.000	1,85%	4.410.000	1,70%	4.630.500	1,25%
Depreciación		4.500.000	1,93%	4.725.000	1,63%	4.961.250	1,34%
Gastos de ventas - Boston Comercio		4.536.000	2,00%	5.836.380	2,00%	7.431.732	2,00%
UTILIDAD PERD OPERACIONAL		28.792.500	13,14%	82.403.150	28,38%	151.957.310	41,11%
Ingresos no operacionales		-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
Gastos no Operacionales							
Depreciación		4.500.000	1,93%	4.725.000	1,63%	4.961.250	1,34%
UTILIDAD ANTES DE IMPUEST		25.292.500	11,15%	77.678.150	26,76%	146.996.060	39,66%
Impuesto de renta		8.852.400	3,90%	21.131.356	7,33%	51.448.836	13,87%
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO		16.440.100	7,25%	56.546.794	19,43%	95.547.224	25,79%

ANEXO E

Muñecas
Estado de Flujo de Efectivo Neutro

Por los Años Terminados a diciembre 31 de los años

(Expresado en pesos colombianos)

	AÑO II	INF V 28%	INF V 28%	INF V 28%
		AÑO VIII	AÑO VIII	AÑO VIII
Flujos de efectivo por actividades de operación:				
Utilidad por Período del Estado	0	1.481.311	5.481.804	10.647.028
Los cambios que no afectan a efectivo				
Depreciación	0	4.900.000	4.755.000	4.967.200
Ingresos por impuestos	0	1.052.400	27.107.760	51.440.500
Flujos generados en operación *	0	29.433.711	37.345.564	124.057.748
Cambio en partidas operacionales				
(Aumento) Disminución en:				
Cuentas por cobrar:				
(Aumento) Disminución en:		INF-COL 9%	INF-COL 9%	INF-COL 9%
Procedural		0	0	0
Requisitos Informes	0	1.368.571	1.779.229	10.174.429
IMPORTE POR 47	0	-1.020.111	-1.114.210	-11.883.745
Impuestos por pagar				
FULL ANNUAL	0	4.936.000	1.508.080	7.487.382
Por Fines 2024	0	4.271.221	4.729.204	4.074.420
Imp. Temp 25%	0	1	-1.074.81	-1.081.116
TOTAL	0	-27.844.770	-40.749.323	-54.677.332
Flujos de efectivo neto por actividades de operación:		1.588.941	16.596.241	69.380.416
Flujos de efectivo por actividades de inversión:				
Adquisición de Activos Fijos	0	(3.000.000)	0	0
Flujos de efectivo neto por actividades de inversión:		(3.000.000)	0	0
Flujos de efectivo por actividades de financiación:				
Retención de Deudas a Corto	0	(1.700.000)	(2.405.404)	(7.671.177)
Flujos de efectivo neto por actividades de financiación:		(1.700.000)	(2.405.404)	(7.671.177)
Aumento neto de efectivo	0	(3.111.059)	14.190.837	61.709.239
Efectivo al inicio del periodo	0	38.000.000	53.012.130	114.289.401
Efectivo al final del periodo	0	34.888.941	67.202.967	175.998.640
* 25 DÍAS DE DIFERENCIA EN LOS DÍAS A CONTINUACIÓN CORRESPONDE AL 67%				
018				
9%				
AÑO 1				
AÑO 2				
AÑO 3				
INGRESOS		29.433.711	37.345.564	124.057.748
EGRESOS	(30.000.000)	(35.801.130)	(45.898.734)	(112.445.104)
SALDO	(30.000.000)	(6.367.419)	(8.553.170)	(8.387.356)
Formula VFR= VAL. Futuro(1+Factor)^n				
FACTOR				
018	1,09	0,42	0,24	0,17
VFR (Valor Presente Ingresos)		21.522.444,36	25.267.031,16	117.399.882,80
VFR (Valor Presente Egresos)	(30.000.000)	(29.457.025,79)	(38.742.072,20)	(58.522.348,01)
VALOR PRESENTE NETO	(30.000.000)	(8.934.581,43)	(13.475.041,04)	(41.122.465,21)

ANEXO F

Muñecas

Estado de Resultados - Optimista

Acumulado entre el 1 de Enero y el 31 de Diciembre de los años
(Expresado en pesos Colombianos)

	2014	%	2015	%	2016	%	
INGRESOS							
Ingresos operacionales por ventas (7.000 unidades \$ 18.046)	47.938.000	100,00%	602.564.640	100,00%	771.666.739	100,00%	
Costo de venta (7.000 unidades \$ 18.046)	129.362.000	29,02%	1.32.536.100	22,00%	139.270.000	18,09%	
UTILIDAD BRUTA	344.666.000	71,00%	470.226.540	78,00%	632.396.739	81,95%	
Gastos de administración	107.244.200	24,71%	107.323.960	17,81%	112.290.929	14,61%	
Salarios	82.341.200	19,33%	90.236.260	15,04%	95.191.173	12,34%	
Salarios	7.200.000	1,59%	7.580.000	1,27%	7.230.000	0,94%	
Diversos	4.200.000	0,87%	4.410.000	0,73%	4.330.500	0,56%	
Depreciación	4.500.000	0,96%	4.720.000	0,78%	4.560.250	0,59%	
Gastos de ventas- Gestión Comercial	3.419.760	0,00%	12.557.290	2,00%	15.133.330	2,00%	
UTILIDAD OPERACIONAL	238.066.000	49,67%	360.845.950	59,90%	504.242.476	65,34%	
Ingresos no operacionales		0,00%		0,00%		0,00%	
Gastos no Operacionales							
Depreciación	4.500.000	0,96%	4.720.000	0,78%	4.560.250	0,59%	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	228.506.000	47,52%	346.090.950	57,41%	499.281.226	64,70%	
Impuesto de renta	11.976.164	2,50%	12.131.840	2,01%	14.748.440	1,91%	
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	118.528.276	24,81%	221.899.112	37,32%	321.532.786	41,86%	

ANEXO G

ANEXO H

MERCADO ARTESANAL LATINOAMERICANO

Para la República de Argentina, es importante promover y difundir el desarrollo de actividades económicas asociadas con la Cultura, tales como: producción y comercialización de artesanías.

Se consideran como productos artesanales, aquellos producidos con intención artística y/o destinados a cumplir una función utilitaria, en forma predominantemente manual; cuyo diseño es representativo de la diversidad cultural de la República Argentina. Puede ser producido por un artesano individual o por una unidad productiva constituida por un grupo familiar extenso, con división de tareas en

relación con las etapas de la ejecución de la pieza y/o la puesta en el mercado, o por un taller que comprenda diferentes jerarquías de actividades en la supervisión y ejecución, con maestros y aprendices.

Perú, joya arqueológica, cultural y ecológica de América Latina. En Perú se fabrican gran variedad de artesanías indígenas, cerámicas de calidad y objetos religiosos.

En Bolivia, los artesanos han ido diversificando su producción hasta convertirse en especialistas en diferentes grupos de objetos que se utilizan para las festividades religiosas que dominan gran parte de la cultura popular de los centros poblados bolivianos. Inclusive, en cada una de las especialidades, se puede diferenciar a los artesanos que trabajan con uno u otro material, de tal manera que hacen más vistoso y de mejor calidad el producto de sus habilidades.

Por ello, desde hace algún tiempo, se realizan verdaderos concursos de artesanías en las diferentes especialidades.

La expansión, diversificación y cualificación de estas artesanías se debe en gran medida al rescate de tipo cultural que desde hace algunas décadas se viene dando con la recuperación de su folklore, el mismo que, en algunas ocasiones, sufrió discriminaciones que afectaron su desarrollo y difusión.

En este país, se están revalorizando las manifestaciones artísticas y artesanales tradicionales, los Patrimonios intangibles, tangibles, naturales y humanos. Todo esto,

a través de una exposición de artesanías en miniatura que se celebra cada 24 de enero.

ANEXO I

MERCADO ARTESANAL EUROPEO

Este mercado europeo representa un gran potencial a largo plazo para todos aquellos países latinoamericanos que deseen exportar artesanías, puesto a que el viejo continente encuentra en los productos elaborados a mano, gran aprecio por las tradiciones y culturas de cada uno de los países que fabrican estas manufacturas.

Entre los países que más se destacan por su alta demanda con respecto a estas mercancías se encuentran: Alemania, Bélgica, España, Francia, Holanda, Italia Y Reino Unido.

En el siguiente cuadro se puede observar cuál es la participación de cada uno de ellos en un rango que va del año 2000 al 2002, siendo estas exportaciones en términos FOB.

PAISES	AÑOS		
	2.000	2.001	2.002
ALEMANIA	US\$ 763.352	US\$ 722.349	US\$ 790.633
BELGICA	US\$ 1.966.888	US\$ 620.826	US\$ 366.787
ESPAÑA	US\$ 324.478	US\$ 235.202	US\$ 353.162
FRANCIA	US\$ 258.559	US\$ 260.002	US\$ 417.451
HOLANDA	US\$ 114.152	US\$ 68.632	US\$ 108.229
ITALIA	US\$ 42.368	US\$ 100.585	US\$ 210.520
REINO UNIDO	US\$ 802.106	US\$ 1.064.555	US\$ 2.025.354

Fuente de información: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE - Cálculos Proexport – Colombia.

Se puede deducir de esta manera que el país que más apetece los productos artesanales es el Reino Unido. Siguiendo Alemania, Francia, Bélgica. España, Italia y por último, Holanda para el año 2002.