

Anexos I

Matriz de selección de mercados

Para el desarrollo de la matriz de selección para cada uno de los países se analizaron los factores, variables y criterios acordados con el gerente de Creaciones J&D, se recolectó información relevante relacionada con el proceso de exportación de los productos de la empresa y posteriormente se hace una calificación de las variables de la matriz de selección de mercados, para la calificación de cada una de estas variables se darán puntajes donde, 1 es el mas bajo (menor opción), 3 (opción media) y 5 el mas alto (mejor opción). También hay que tener en cuenta los conceptos BAJO (pocas opciones, mayor dificultad o mayores costos) MEDIO y ALTO (gran variedad opciones, menores dificultades, menores costos)

El porcentaje que vale cada variable, cambia ya que dependiendo del empresario algunas variables pueden valer mas que otras. Es posible que el empresario cambie el porcentaje valor de las variables según sus criterios

CRITERIO CALIFICACIÓN				
PAÍS ALTA POSIBILIDAD	5			
NEUTRO O NO APLICA	3			
PAIS BAJA POSIBILIDAD	1			
PAISES		ECUADOR		
AÑO DE INFORMACION		2009		
ANALISIS MERCADOS EXTERNOS			Calificación	%
1.- ECONOMICOS	5%		2,43	2,40
MONEDA	10%	Dollar	5	0,88
PIB US\$	20%	\$61.28 miles de millones	1	0,20
PIB PER CAPITA US\$	15%	\$ 4,10	3	0,75
CRECIMIENTO DEL PIB %	10%	2,50%	1	0,10
DEVALUACIÓN %	10%	0.00	5	0,50
INFLACIÓN %	10%	3,30%	3	0,30
TIPO DE CAMBIO	15%	1.00 (moneda del país / USD\$)	3	0,45
TASA DE DESEMPLEO	10%	9,80%	1	0,10

2.- DEMOGRAFICOS Y ESTABILIDAD POLITICA	10%		3,00	2,80
POBLACIÓN	40%	13.627.650	1	0,40
IDIOMA	30%	ESPAÑOL	5	1,50
RIESGO PAIS (30%	CCC	3	0,90
3.- COMERCIO EXTERIOR DEMANDA Y OFERTA	10%		4,00	2,40
IMPORTACIONES CIF -	20%		5	1,00
2.005 USD		27,122,400		
2.006 USD		65,093,760		
2.007 USD		156,225024		
IMPO. DESDE COLOMBIA	30%		3	0,90
2.005 USD		231.487,44		
2.006 USD		486.336,77		
2.007 USD		492.093,11		
ANALISIS DE LA COMPETENCIA INTERNACIONAL	50%		1	0,50
Principales proveedores (PAISES)		Estados Unidos, Venezuela, Espana y China.		
Participación colombiana en las importaciones (del total de importaciones)		9%		
SELECCIÓN MERCADOS OBJETIVOS			Calificación	%
4.- LOGISTICA	10%		3,67	3,20
Requerimientos de entrada	10%	Permiso de trabajo, Visa de Negocios, Garantia economica.	3	0,30
Horas de vuelo al pais	30%	Unaq hora de vuelo.	5	1,50
Costo del pasaje (1 semana)	30%	Entre U\$458 y U\$ 666.	3	0,90
AEROPUERTOS	10%	406	5	0,50
RUTA		Vuelo Directo.	3	-

CANALES DE COMERCIALIZACION		Distribución directa, representantes comerciales	3	
5.- POLITICA COMERCIAL	15%		4,20	4,20
BARRERAS ARANCELARIAS	20%	0%	5	1,00
REQUERIMIENTOS NORMATIVOS	30%	NO APLICA	5	1,50
BARRERAS NO ARANCELARIAS- PERMISOS SANITARIOS	10%	N/A	5	0,50
OTROS IMPUESTOS	20%	IVA, CORPEI, FODINFA, Tasa Moder.	1	0,20
ACUERDOS COMERCIALES	20%	CAN, MERCOSUR, ALADI, ALCA	5	1,00
ANALISIS MERCADOS OBJETIVOS			Calificación	%
6.- MERCADEO	25%			-
PRODUCTO / SERVICIO			Calificación	%
MARCAS EN EL MERCADO	10%	Medio (Marcas de ropa para niños considerable pero no saturado)	3	1.89
CARACTERISTICAS, DISEÑOS Y FACTORES DIFERENCIADORES	20%	Medio (Productos regulares sin innovación, mas bien tradicionales)	3	1.42
POLITICAS DE SERVICIO AL CLIENTE Y CALIDAD	10%	Alto (Buen servicio al cliente con grandes oportunidades de mejorar el servicio)	5	2.54
EMPAQUES ETIQUETAS	10%	Medio (Procedimientos regulares de empaquetados)	3	1.72
EMBALAJES	10%	Medio (Requerimientos regulares)	3	1.68
REQUERIMIENTOS LEGALES (REG SANITARIOS, HOMOLOGACIONES, CERTIFICACIONES, OTROS)	10%	Alto (Pocos requerimientos o procedimientos lo cual lo hace mas económico y menos costoso)	5	1.56
ADAPTACIONES DEL PRODUCTO	10%	Alto (Mercado similar el colombiano, no es necesario adaptaciones)	5	0.65
CICLO DEL MERCADO (EXISTEN SUBSTITUTOS)	20%	Medio (Sustitutos promedio)	3	1.29
Otra				

CANALES			Calificación	%
PRODUCTORES O COMPETIDORES	50%	Medio (Cantidades de canales de distribución medio)	3	1.68
IMPORTADORES	30%	Bajo (Pocos importadores)	1	0.15
MAYORISTAS	10%	Medio (Hay gran cantidad de canales mayoristas)	3	1.25
MINORISTAS	10%	Medio (Numero regular de minoristas)	3	1.56
PRECIOS			Calificación	%
BARRERAS LEGALES	20%	Alto (Pocas barreras legales debido a tratados y preferencias arancelarias)	5	1.68
PUBLICO	20%	Medio (Precios bajos sin embargo pago en dólares)	3	1.35
MAYORISTAS	20%	Medio (Precios regulares)	3	1.59
IMPORTADORES	20%	Alto (Precios regulares debido a la poca existencia de importadores)	3	1.63
VENTAJAS DE FLETES CON LOS PROVEED. INTERNAS ACTUALES	10%	Alto (Mejor precio en costos de fletes y facilidad de procesos)	5	1.68
DUMPING	10%	Bajo (Mercado regularizado)	1	0.56
7.- EXPERIENCIA DE LA EMPRESA	10%			-
EXPORTACIONES DIRECTAS	30%	Medio (Cantidad moderada, se utiliza intermediarios)	3	1.42
EXPORTACIONES INDIRECTAS	20%	Medio(Gran cantidad de exportaciones con este método)	3	0.91
VISITAS AL PAÍS	20%	Bajo (Inexperiencia en la incursión del mercado ecuatoriano)	1	0.78
FERIAS EN EL PAÍS	15%	Bajo (Poca existencia en ferias especializadas en el producto)	1	0.56
CONTACTOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN	15%	Bajo (Hasta ahora se están creando los contactos)	1	0.80

CRITERIO CALIFICACION				
PAIS ALTA POSIBILIDAD	5			
NEUTRO O NO APLICA	3			
PAIS BAJA POSIBILIDAD	1			
PAISES		PERU		
AÑO DE INFORMACION		2009		
ANALISIS MERCADOS EXTERNOS			Calificac ión	%
1.- ECONOMICOS	5%		3,29	3,20
MONEDA	10%	Nuevo Sol (S/.)	3	0,30
PIB US\$	20%	\$217.5 miles de millones	3	0,60
PIB PER CAPITA US\$	15%	\$7,600	3	0,75
CRECIMIENTO DEL PIB %	10%	7,5%	3	0,30
DEVALUACIÓN %	10%	-6,7%	5	0,50
INFLACIÓN %	10%	3,5%	3	0,30
TIPO DE CAMBIO	15%	1 U\$= 3.094 (S/.)	3	0,45
TASA DE DESEMPLEO	10%	7,4%	3	0,30
2.- DEMOGRAFICOS Y ESTABILIDAD POLITICA	10%		3,67	3,60
POBLACIÓN	40%	29.180.899	3	1,20
IDIOMA	30%	Español. (73%), Quechua (24%)	5	1,50
RIESGO PAIS (30%	BBB-	3	0,90
3.- COMERCIO EXTERIOR DEMANDA Y OFERTA	10%		3,00	2,40
IMPORTACIONES CIF -	20%		5	1,00
2.005 USD		19,140,000		
2.006 USD		210,540,000		
2.007 USD		2,315`940,000		
IMPO. DESDE COLOMBIA	30%		3	0,90
2.005 USD		133.888,45		
2.006 USD		175.399,86		

2.007 USD				
ANALISIS DE LA COMPETENCIA INTERNACIONAL	50%		1	0,50
Principales proveedores (PAISES)		Estados Unidos (72%), España, Canada, México, Brasil.		
Participación colombiana en las importaciones (del total de importaciones)		n.d		
SELECCIÓN MERCADOS OBJETIVOS			Calificación	%
4.- LOGISTICA	10%		4,33	3,80
Requerimientos de entrada	10%	No visa	5	0,50
Horas de vuelo al país	30%	3 horas	5	1,50
Costo del pasaje (1 semana)	30%	\$1,100,000-	5	1,50
AEROPUERTOS	10%	237	3	0,30
RUTA		Bogotá/ Lima	3	
CANALES DE COMERCIALIZACION		Distribución directa e indirecta (a través de OEM's)	5	
5.- POLITICA COMERCIAL	15%		4,00	4,00
BARRERAS ARANCELARIAS	20%	0%	5	1,00
REQUERIMIENTOS NORMATIVOS	30%	No aplica	5	1,90
BARRERAS NO ARANCELARIAS-PERMISOS SANITARIOS	10%	No aplica	5	0,50
OTROS IMPUESTOS	20%	Tasas y contribuciones especiales. Se exigen en contrapartida por la prestación de servicios.	3	0,60
ACUERDOS COMERCIALES	20%	CAN, ALADI	5	1,00
ANALISIS MERCADOS OBJETIVOS			Calificación	%
6.- MERCADEO	25%			-

PRODUCTO / SERVICIO			Calificación	%
MARCAS EN EL MERCADO	10%	Bajo (Muchas marcas de ropa para niños considerable pero no saturado)	1	0.89
CARACTERISTICAS, DISEÑOS Y FACTORES DIFERENCIADORES	20%	Bajo (Gran variedad de productos regulares sin innovación, mas bien tradicionales)	1	0.92
POLITICAS DE SERVICIO AL CLIENTE Y CALIDAD	10%	Alto (Buen servicio al cliente con grandes oportunidades de mejorar el servicio)	5	2.54
EMPAQUES ETIQUETAS	10%	Medio (Procedimientos regulares de empaquetados)	3	1.72
EMBALAJES	10%	Medio (Requerimientos regulares)	3	1.68
REQUERIMIENTOS LEGALES (REG SANITARIOS, HOMOLOGACIONES, CERTIFICACIONES, OTROS)	10%	Medio (Algunos requerimientos o procedimientos lo cual lo hace mas económico y menos costoso)	3	1.26
ADAPTACIONES DEL PRODUCTO	10%	Alto (Mercado similar el colombiano, no es necesario adaptaciones)	5	0.65
CICLO DEL MERCADO (EXISTEN SUBSTITUTOS)	20%	Medio (Sustitutos promedio)	3	1.39
Otra				
CANALES			Calificación	%
PRODUCTORES O COMPETIDORES	50%	Bajo (Grandes cantidades de canales de distribución medio)	1	0.68
IMPORTADORES	30%	Bajo (Altos importadores)	1	0.45
MAYORISTAS	10%	Medio (Hay gran cantidad de canales mayoristas)	3	1.25
MINORISTAS	10%	Medio (Numero regular de minoristas)	3	1.26
PRECIOS			Calificación	%
BARRERAS LEGALES	20%	Alto (Pocas barreras legales debido a tratados y preferencias arancelarias)	5	1.68
PUBLICO	20%	Medio (Precios bajos sin embargo pago en dólares)	3	1.35
MAYORISTAS	20%	Medio (Precios regulares)	3	1.59

IMPORTADORES	20%	Medio (Precios regulares debido a la poca existencia de importadores)	3	1.63
VENTAJAS DE FLETES CON LOS PROVEED. INTERNALES ACTUALES	10%	Alto (Mejor precio en costos de fletes y facilidad de procesos)	5	1.68
DUMPING	10%	Bajo (Mercado regularizado)	1	0.56
7.- EXPERIENCIA DE LA EMPRESA	10%		3,00	-
EXPORTACIONES DIRECTAS	30%	Medio (Cantidad moderada, se utiliza intermediarios)	3	1.42
EXPORTACIONES INDIRECTAS	20%	Medio(Gran cantidad de exportaciones con este método)	3	0.91
VISITAS AL PAIS	20%	Bajo (Inexperiencia en la incursión del mercado ecuatoriano)	1	0.78
FERIAS EN EL PAIS	15%	Bajo (Poca existencia en ferias especializadas en el producto)	1	0.56
CONTACTOS CANALES DE DISTRIBUCION	15%	Bajo (Hasta ahora se están creando los contactos)	1	0.80
8.- PERCEPCION DEL EMPRESARIO	15%	Media		2

CRITERIO CALIFICACION				
PAIS ALTA POSIBILIDAD	5			
NEUTRO O NO APLICA	3			
PAIS BAJA POSIBILIDAD	1			
PAISES		BOLIVIA		
AÑO DE INFORMACION		2009		
ANALISIS MERCADOS EXTERNOS			Calificación	%
1.- ECONOMICOS	5%		2,43	2,60
MONEDA		Bolívar		
PIB US\$	20%	335 US\$ miles de millones	3	0,60
PIB PER CAPITA US\$	25%	12.800 US\$	3	0,75
CRECIMIENTO DEL PIB %	10%	8.3% a 2007	3	0,30
DEVALUACIÓN %	10%	-0.06	3	0,30
INFLACIÓN %	10%	17.00 %	1	0,10
TIPO DE CAMBIO	15%	1 US\$ = 2,15 Bs	3	0,45

TASA DE DESEMPLEO	10%	9.1%	1	0,10
2.- DEMOGRAFICOS Y ESTABILIDAD POLITICA	10%		3,67	3,60
POBLACIÓN	40%	26.023.528 A 2007	3	1,20
IDIOMA	30%	ESPAÑOL	5	1,50
RIESGO PAIS (30%	BB-	3	0,90
3.- COMERCIO EXTERIOR DEMANDA Y OFERTA	10%		3,00	3,40
IMPORTACIONES CIF -	20%		5	1,00
2.009 USD		53,098,500		
2.008 USD		345,140,250		
2.007 USD		2,243' 411,625		
IMPO. DESDE COLOMBIA	30%		3	0,90
2.009 USD		486.336,77		
2.008 USD		492.093,11		
2.007 USD				
ANALISIS DE LA COMPETENCIA INTERNACIONAL	50%		3	1,50
Principales proveedores (PAISES)		Brasil 30%		
Participación colombiana en las importaciones (del total de importaciones)		211.000 US\$ en 2004 equivale al 0.25% del total		
SELECCIÓN MERCADOS OBJETIVOS			Calificación	%
4.- LOGISTICA	10%		5,00	3,60
Requerimientos de entrada	10%	No visa	5	0,50
Horas de vuelo al pais	30%	Dos horas	5	1,50
Costo del pasaje (1 semana)	30%	\$ 1.142.000	5	1,50
AEROPUERTOS	10%	12 Aeropuertos Internacionales	1	0,10
RUTA			5	

CANALES DE COMERCIALIZACION		Distribución directa, representantes comerciales	3	
5.- POLITICA COMERCIAL	15%		3,50	2,70
BARRERAS ARANCELARIAS	20%	0%	5	1,00
REQUERIMIENTOS NORMATIVOS	30%	NO APLICA		-
BARRERAS NO ARANCELARIAS- PERMISOS SANITARIOS	10%	N/A	1	0,10
OTROS IMPUESTOS	20%	IVA, TSA	3	0,60
ACUERDOS COMERCIALES	20%	CAN, MERCOSUR	5	1,00
ANALISIS MERCADOS OBJETIVOS			Calificación	%
6.- MERCADEO	25%			
PRODUCTO / SERVICIO			Calificación	%
MARCAS EN EL MERCADO	10%	Alto (Pocas marcas de ropa para niños)	5	1.59
CARACTERISTICAS, DISEÑOS Y FACTORES DIFERENCIADORES	20%	Medio (Productos regulares sin innovación, mas bien tradicionales)	3	1.42
POLITICAS DE SERVICIO AL CLIENTE Y CALIDAD	10%	Alto (Buen servicio al cliente con grandes oportunidades de mejorar el servicio)	5	2.54
EMPAQUES ETIQUETAS	10%	Medio (Procedimientos regulares de empaquetados)	3	1.72
EMBALAJES	10%	Medio (Requerimientos regulares)	3	1.68
REQUERIMIENTOS LEGALES (REG SANITARIOS, HOMOLOGACIONES, CERTIFICACIONES, OTROS)	10%	Alto (Pocos requerimientos o procedimientos lo cual lo hace mas económico y menos costoso)	5	1.56
ADAPTACIONES DEL PRODUCTO	10%	Alto (Mercado similar el colombiano, no es necesario adaptaciones)	5	0.65
CICLO DEL MERCADO (EXISTEN SUBSTITUTOS)	20%	Medio (Sustitutos promedio)	3	1.89
Otra				0
CANALES			Calificación	%

PRODUCTORES O COMPETIDORES	50%	Medio (Cantidades de canales de distribución medio)	3	1.68
IMPORTADORES	30%	Bajo (Mucgos importadores)	1	0.15
MAYORISTAS	10%	Bajo (Hay gran cantidad de canales mayoristas)	1	1.25
MINORISTAS	10 %	Medio (Numero regular de minoristas)	3	1.56
PRECIOS			Calificación	%
BARRERAS LEGALES	20%	Alto (Pocas barreras legales debido a tratados y preferencias arancelarias)	5	1.68
PUBLICO	20%	Medio (Precios bajos sin embargo pago en dólares)	3	1.35
MAYORISTAS	20%	Medio (Precios regulares)	3	1.59
IMPORTADORES	20%	Bajo (Precios regulares debido a la alta existencia de importadores)	1	1.63
VENTAJAS DE FLETES CON LOS PROVEED. INTERNALES ACTUALES	10%	Medio (Costos de fletes y de procesos lardos por medio de Peru)	3	1.18
DUMPING	10%	Bajo (Mercado regularizado)	1	0.56
7.- EXPERIENCIA DE LA EMPRESA	10%		1,00	-
EXPORTACIONES DIRECTAS	30%	Bajo (Cantidad moderada, se utiliza intermediarios)	1	1.42
EXPORTACIONES INDIRECTAS	20%	Medio(Gran cantidad de exportaciones con este método)	3	0.91
VISITAS AL PAIS	20%	Bajo (Inexperiencia en la incursión del mercado ecuatoriano)	1	0.78
FERIAS EN EL PAIS	15%	Bajo (Poca existencia en ferias especializadas en el producto)	1	0.56
CONTACTOS CANALES DE DISTRIBUCION	15%	Bajo (Hasta ahora se están creando los contactos)	1	0.80
8.- PERCEPCION DEL EMPRESARIO	15%			1,20