

Análisis referente a la exportación de joyas mexicanas en oro hacia Colombia

PRESENTADO POR:

Danitza Ramírez Riaño

PRESENTADO A:

JUDITH SALINAS

FERNANDO JORDAN

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

FACULTAD DE CIENCIA ADMINISTRATIVAS Y EMPRESARIALES

PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C. 2016

ANÁLISIS REFERENTE A LA EXPORTACIÓN DE JOYAS MEXICANAS EN ORO  
HACÍA COLOMBIA

PRESENTADO POR:

DANITZA RAMÍREZ RIAÑO

MONOGRAFÍA DE GRADO PARA OBTENER EL TÍTULO DE PROFESIONAL EN  
NEGOCIOS INTERNACIONALES

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

FACULTAD DE CIENCIA ADMINISTRATIVAS Y EMPRESARIALES

PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C. 2016

Dedico esta monografía a Dios en primer lugar por haberme permitido llegar a este excelente punto, a mis padres y mis hermanas por su apoyo incondicional y su presencia infalible en cada paso de mi vida y a mis maestros por haberme promulgado su conocimiento y haberme ayudado a crecer personal y profesionalmente, y a cada una de las personas que se han cruzado en mi camino y de una u otra manera me han nutrido con su conocimiento,

## Tabla de contenido

Resumen.....	5
Abstract.....	5
Introducción .....	6
Objetivos .....	8
Objetivo misión académica.....	8
Objetivos Monografía .....	8
Objetivo General.....	8
Objetivos Específicos.....	8
CAPITULO I .....	9
Marco Contextual Y Teórico .....	9
Marco contextual .....	9
Marco teórico.....	10
Análisis .....	12
Análisis De Las Actividades Realizadas Durante La Misión Académica .....	12
Análisis De Los Nexos Entre La Asignatura De “Negocios En Lationamérica” Y Misión Académica.....	15
Perfil de las joyas .....	18
Mercado Joyero en Colombia .....	23
CAPITULO III.....	27
Viabilidades a las que conlleva la exportación de joyas de oro mexicanas hacía Colombia .....	27
Conclusiones.....	29
Recomendaciones .....	30
Bibliografía.....	31
Anexos .....	32

## **ANÁLISIS REFERENTE A LA EXPORTACIÓN DE JOYAS MEXICANAS EN ORO HACÍA COLOMBIA**

### **Resumen**

En la presente monografía se busca desarrollar en primera instancia las mayores ventajas a las cuales conllevaría la exportación de joyas de oro mexicanas de 14 quilates hacía Colombia, teniendo en cuenta que efectos se desarrollarían en ambos países al momento de efectuar esta exportación.

Junto a ello se brindará una descripción detallada referente a las joyas y todo lo concerniente a estas, como el funcionamiento de su mercado al interior del país azteca y la viabilidad que se encontrará en la aceptación por parte del consumidor colombiano ante este producto.

### **Abstract**

In this monography we are looking to develop in the first place the biggest advantages as a result of golden jewelry of 14 carats exports headed to Colombia; taking into account what are the effects over both countries when executing this operation.

Along with this analysis it will bring over a thorough description related to jewelry such as market performance within the azteca country and the feasibility of Colombian consumer acceptance to this product.

## **Introducción**

Las joyas en la actualidad representan una gran oportunidad para la expansión y progreso de las transacciones comerciales internacionales; un ejemplo claro de ello es el caso utilizado en esta monografía, en la cual se desarrolla la idea de la exportación de joyas de oro mexicanas de 14 quilates hacía Colombia, idea en la cual se logra denotar un gran potencial económico tanto para México como para Colombia, actividad comercial que se verá beneficiada por los lazos económicos (tratados comerciales) tranzados entre estos dos países.

Para lograr dar inicio al desarrollo de la idea planteada anteriormente se tomo como lugar de referencia a México D.F. el cual fue definido como lugar muestra para dar punto de partida a esta investigación, junto a ello y según lo observado en la conferencia realizada en la bolsa de valores referente a todo lo relativo de la entidad colombiana Procolombia, en donde se denotó la importancia y la eficiencia de la comercialización internacional de bienes para la mejora del comercio tanto al interior del país como para el afianciamento entre los mismos; lo cual condujo a resaltar la capacidad que poseen estos artículos de bisutería para ser exportados hacía Colombia, lo que en palabras muy contundentes indica la finalidad primordial de esta monografía que es lograr establecer el análisis propicio referente a las exportaciones de oro de México hacía Colombia.

La idea desarrollada a continuación en esta monografía me ha permitido como próxima profesional de negocios internacionales plantear una idea bastante viable de posible negocio, en donde la misión desarrollada en México permitió diseñar la idea de establecer una negociación con los productores de joyas en oro, logrando una apertura económica para este sector en Colombia, al tener en cuenta que el costo de la producción de este artículo en México resulta ser

generado con una mayor economía, lo que proporciona grandes beneficios para el negociante colombiano.

Para desarrollar todas las temáticas anteriormente mencionadas en esta introducción se desglosarán posteriormente los objetivos específicos posteriormente identificados, en donde se realizará una descripción del producto, la actualidad del mercado Colombiano ante la bisutería de joyas en oro y finalmente plantear las posibles viabilidades del resultado de la exportación de joyas mexicanas en oro hacia Colombia.

## **Objetivos**

### **Objetivo misión académica**

- Analizar el desarrollo del comercio tanto al interior como al exterior del país de México y por medio de ello diseñar y evaluar las posibles oportunidades de negocio, que se puedan llegar a pactar entre Colombia y México; junto a ello identificar las oportunidades que brinda la movilidad internacional para un crecimiento profesional y personal.

### **Objetivos Monografía**

#### **Objetivo General**

- Identificar la oportunidad de negocio de joyas mexicanas en el mercado colombiano.

#### **Objetivos Específicos**

- Establecer una descripción del perfil de las joyas a exportar.
- Analizar la actualidad del mercado de joyas en Colombia.
- Definir las viabilidades a las que conlleva la exportación de joyas mexicanas hacia Colombia.

## **CAPITULO I**

### **Marco Contextual Y Teórico**

#### **Marco contextual**

La facultad de ciencias administrativas y empresariales con el programa de negocios internacionales de la universidad Piloto de Colombia junto con las universidades de México como el tecnológico de Monterrey, la Universidad Valle de México, Universidad de las Américas y la universidad nacional autónomas de México (UNAM), crearon un convenio de movilidad académica internacional en el cual se llevo a cabo una alianza académica, en donde el mayor propósito fue dar a conocer la cultura y los negocios en México, permitiendo a nosotros los estudiantes entender esta temática de una manera no solo teórica sino también práctica, y así permitiéndonos obtener una mayor apertura a la mente ante temáticas como la innovación para la gestión de innovaciones comerciales, conocimientos de nuevos sistemas de información empresarial y la oportunidad de indagar, cuestionar y hasta establecer negocios con entidades mexicanas, logrando establecer un posible emprendimiento tranzado entre empresarios de ambos países. En la misión realizada a la ciudad de México referente a las empresas visitadas logre identificar la importancia de la excelente planificación de la logística, en donde se puede tener en cuenta que cualquier error desarrollado durante el desarrollo de la producción pueden conllevar a grandes pérdidas para la empresa afectada, interrumpiendo la producción de las mismas y afectando la planificación de las entregas; las empresas a las cuales se realizaron las visitas durante la estadía en el país Azteca fueron Coca-Cola, Talavera Uriarte y al banco de México, en donde estas tres resaltan el comentario anteriormente mencionado de la importancia del desarrollo de una buena logística empresarial.

## Marco teórico

Las exportaciones de joyas de oro mexicanas a Colombia muestran un enorme potencial para su negociación y para el auge de esta transacción comercial; teniendo en cuenta el gran porcentaje de oro que es producido y convertido en joyas por parte de México se logra dar lugar a la gran viabilidad que se puede desarrollar con las exportaciones de este producto, en donde el bajo costo con el que es producido esta mercancía permite que el producto llegue al consumidor final a un costo un poco más asequible, lo que proporcionaría la distribución de este en Colombia a un precio con mayor capacidad de competencia en el mercado.

**Tabla 1** Costo Final de las joyas Mexicanas

<b>ARTÍCULO DE JOYERÍA</b>	<b>PESOS MÉXICANOS</b>	<b>PESOS COLOMBIANOS</b>
<b>ANILLOS</b>	700 – 4.000	110.243 – 629.969
<b>ARETES</b>	537 – 3.000	84.572 – 472.470
<b>COLLARES</b>	900 – 3.000	141.741 – 472.470
<b>DIJES</b>	520 – 2.800	81.894 – 440.972

Realización propia (2016). Costo final de las joyas mexicanas, con base en datos tomados de VEOS momentos hechos joyería [Tabla]. Recuperado de: <https://www.joyasveos.com/producto-categoria/oro>

La información de la tabla anterior fue promedio de precios tomados de la joyería mexicana VEOS, en donde se puede denotar que el precio de los anillos oscila entre los \$110.243 y \$629.969; los aretes con un precio entre \$84.572 y \$472.470; los collares obtienen un precio de \$141.741 y \$472.479, y finalmente los dijes con un precio de \$81.894 y \$440.972. La tasa de cambio utilizada en este caso fue 1 Peso Mexicano= 157.49 Pesos colombianos

**Tabla 2** Costo Final joyas Colombianas

<b>ARTÍCULO DE JOYERÍA</b>	<b>PESOS MÉXICANOS \$</b>	<b>PESOS COLOMBIANOS \$</b>
<b>ANILLOS</b>	1.142 – 5.143	180.000 – 810.000
<b>ARETES</b>	952 – 4.317	150.000 – 680.000
<b>COLLARES</b>	1.142 – 3.301	180.000 – 520.000
<b>DIJES</b>	584 – 3.555	92.000 – 560.000

Realización propia (2016). Costo final de las joyas colombianas, con base en datos tomados de MOZT la joyería colombiana [Tabla]. Recuperado de: [http://www.mozt.com.co/col/index.php?option=com\\_content&view=article&id=47&Itemid=83&lang=es](http://www.mozt.com.co/col/index.php?option=com_content&view=article&id=47&Itemid=83&lang=es)

La tabla anterior se diseño con referencia a los datos tomados de la página web de la joyería MOZT, en donde se obtuvo un precio promedio de anillos, aretes, collares y dijes. Al comparar los datos de la tabla No. 2 y la Tabla No. 1 se puede contemplar que el costo final de las joyas de 14k elaboradas en México podrán ser obtenidas por el consumidor a un costo más bajo. Lo que demuestra que al desarrollar una exportación de estas joyas mexicanas a Colombia, se logrará una distribución hacia el consumidor colombiano a un costo más bajo en comparación con la demás competencia del mercado en Colombia.

En este caso como en la tabla anterior también se aplico una tasa de cambio

1 Peso Mexicano=157.49 Pesos colombianos

## **Análisis**

Las actividades realizadas a lo largo de la duración de la misión académica y cultural a México, lograron contribuir a afianzar muchos de los conocimientos que ya habían sido adquiridos a lo largo de la carrera; en esta experiencia se pudo percibir la importancia de adquirir un conocimiento referente a las culturas de los demás países para así lograr y promover negociaciones completamente exitosas, junto a ello al lograr realizar este intercambio cultural y académico también se logro dar lugar a la identificación de oportunidades de negocio de este país Azteca.

En esta misión se lograron identificar muchas de las oportunidades de negocio que se pueden encontrar a nivel global, con tan solo desarrollar estudios de mercado de otras culturas y otros países, y percatándose que al permitirse viajar y cruzar fronteras se podrán desarrollar por uno mismo nuevas relaciones internacionales que permitan afianzar y tranzar nuevas negociaciones extranjeras, bien sea por medio de alianzas entre empresarios de un país y otro, o por la colaboración del asesoramiento para la penetración de un nuevo mercado en el que el otro ya se encuentre posicionado gracias al previo conocimiento de este.

## **Análisis De Las Actividades Realizadas Durante La Misión Académica**

Referente a toda las visitas realizadas en la misión de México, vale la pena resaltar las más importantes y enriquecedoras tanto para mi perfil profesional como personal, bien sea por todo la información que se proporciono durante estas conferencias y visitas guiadas, o por las experiencias y conocimientos adquiridos de una manera empírica ante todas las vivencias experimentadas en esta misión, experiencias las cuales apoyaron también una visión más amplia

de mi carrera profesional de negocios internacionales; por ende resalto las siguientes actividades de la presente misión académica:

- **Coca-Cola Femsa**

De la visita a esta empresa logre concluir la importancia que genera en toda empresa implementar un correcto proceso logístico, para así de esta manera lograr abastecer toda la demanda del público hacía los productos Coca-Cola. Con esto pude reafirmar mis conocimientos en logística y la importancia de esta en cualquier ámbito de negociación exitoso, y este fue un claro ejemplo ya que Coca-Cola es una gran multinacional que debe cumplir con grandes exigencias del público, buscando abastecer a todos sus distribuidores y estos al consumidor final. Junto a ello esta empresa no solo maneja un excelente plan logístico sino también busca mantener su buen nombre y sus altos estándares de calidad, factor que va de la mano con la logística ya anteriormente mencionada. Sin dejar de lado los factores ya mencionados, Coca-Cola como la gran empresa que es, también rescata como valor fundamental el buen trato hacía sus empleados y colaboradores, y añadido a ello también desarrollan un alto grado de responsabilidad ambiental y por ende social.

- **México y su red de libre comercio mundial (Tecnológico de Monterrey Puebla)**

Esta conferencia fue una de las que genero mayor interés ya que la temática tratada en este caso me resulto bastante interesante, en donde expuso con base en la empresa automotriz Volkswagen y su ensambladora en México, especificándose los detalles y los porcentajes de la producción y la fabricación de automóviles de esta marca en México, detalles los cuales demostraron que una gran cantidad de empresas automotrices poseen en México. Junto a ello al hacer referencia de todos indicadores de producción y consumo automotriz, también se hizo

énfasis determinados factores que inciden en la negociación con México, como lo fueron los tratados comerciales de los que esta nación hace parte, en donde se especifico una información de 12 acuerdos de libre comercio, con 46 países, en donde 32 son de inversión, 6 de complementación económica y 3 de alcance parcial; En donde se hizo un mayor énfasis en los referentes al TLCAN, al TPP y al TLCBUEM. Junto a ello en esta ponencia también se logro crear un pensamiento crítico y analítico referente a las fortalezas y aéreas de oportunidad que poseía México como mercado potencial y líder en Latinoamérica, en lo que resaltaron fortalezas como la excelente localización geográfica, el libre comercio, la macroeconomía estable, los costos competitivos y la mano de obra; posteriormente se profundizo un poco más en la temática de áreas de oportunidades en donde resaltaron factores como la educación vocacional, la educación básica, el mercado doméstico, los instrumentales y las cadenas de valor.

- **Negociación con México (Tecnológico de Monterrey México D.F)**

Se desarrollo una temática bastante interesante en donde se planteaba una nueva manera de hacer negocio, de cómo sacar lucro de ayudar a los más necesitado a desarrollar algún tipo de negocio que beneficioso tanto para la persona que lo necesita como para la persona que está brindando su conocimiento y su ayuda para el desarrollo de un pequeño negocio, idea la cual era denominada como empresa social en donde se han de tener en cuenta dos factores fundamentales, impacto y ganancia, en donde se indicia que ayudar a las personas necesitadas no debe conllevar obligatoriamente a perder, por el contrario se es establecida aquella manera en que ambas partes se vean lucradas al buscar el bien y la ganancia ajena. Idea que incentiva a ayudar a la creación de pequeñas empresas de personas que no poseen el conocimiento o visión necesaria para desarrollarlas, y así lograr una mayor apertura económica en la sociedad obteniendo de esta manera la persona que desarrolle el plan de negocio un lucro propio.

## **Análisis De Los Nexos Entre La Asignatura De “Negocios En Latinoamérica” Y Misión Académica**

A lo largo de la carrera de Negocios internacionales en la Universidad Piloto de Colombia, se podía observar en el pensum el estudio de diferentes asignaturas las cuales estaban enfocadas a negociar como determinado territorio del mundo, como lo fue negocios en Estados Unidos, Negocios en Asia, Negocios en Europa y la signatura empleada para este caso Negocios en Latinoamérica en donde se logro estudiar, identificar y analizar, muchas de las características de negociación que poseían los países latinoamericanos para las negociaciones, lo cual es fundamental para un profesional en Negocios Internacionales, respecto a la información obtenida en esta asignatura referente a México fue primordial analizar e identificar los datos básicos de este país como lo fueron su PIB, tendencias del mercado, características principales de su mercado, como preferencias, capacidad de compra, cultura, población potencial, su PIB percapita, la situación actual de México ante el mundo, como su balanza general y su nivel de exportación e importación ante los demás países. Datos que permitían conocer mucho más al fondo el país, y así logrando tener plena claridad de qué tipo de negociaciones se pueden llevar a cabo con este país, que oportunidades de negocio existen o pueden crearse, las tendencias de los negocios internacionales y la capacidad de adquisición del consumidor hacía el producto o el servicio que se esté interesado en posicionar en el mercado.

Por ende al describir un poco la economía Mexicana y su desempeño, cabe añadir que México es una de las economías líderes de Latinoamérica en donde la mayoría de las empresas y de los sectores económicos han ido evolucionando de un entorno nacional a uno global, en donde la competitividad de este ante el mundo es cada vez mayor y más fuerte, desarrollando unos costos y una calidad cada vez más eficiente; todo esto ha sido el resultado de los buenos lazos

estratégicos que se han desarrollado al interior del país entre el gobierno y las empresa bien sean pequeñas, medianas o grandes lo que ha producido un fortalecimiento en el mercado interno del país y por consiguiente el fortalecimiento de su mercado interior con el exterior. Una estrategia base que ha ido desarrollando México a lo largo del tiempo como fortalecimiento económico ha sido desarrollar y solventar el fortalecimiento de la PYMES y de las exportaciones, ya que estos dos son factores fundamentales para el crecimiento económico tanto interno como externo de este país líder, en donde estos factores producen un incremento en la generación de empleos logrando incrementar los ingresos de la población aumento de esta manera la demanda de los productos y por ende los ingresos adquiridos por la venta de estos insumos o servicios.

Tras lo anteriormente mencionado surge una temática a analizar en la cual interfiere la temática de las exportaciones del sector de la bisutería más específicamente de joyas de oro de México hacía Colombia, en donde resalta una gran oportunidad de negocio entre México y Colombia ante la exportación de estos insumos, teniendo en cuenta que el costo final de la producción de estas joyas resulta ser más viable que el costo de producción en Colombia, lo que conlleva que al momento de realizar la exportación de estas joyas el exportador Colombiano obtendrá una ganancia neta al momento de realizar la distribución y venta del mismo. Junto a ello cabe añadir que “México es el tercer productor joyero a nivel mundial y obteniendo un crecimiento del 4% al aumentar sus exportaciones a países latinoamericanos y centroamericanos como Guatemala, Honduras, El Salvador, Chile, Uruguay y Colombia”.<sup>1</sup> Es de esta manera como se encuentra el auge que ha ido obteniendo la comercialización de joyas por parte de México hacía otros países, tornándose como un país posicionado en esta industria por su precios competitivos y su excelente

---

<sup>1</sup> Miguel Coteró (2015, 03 de junio). La industria joyera brilla más que la economía nacional. *Revista Milenio*. Recuperado de [http://www.milenio.com/negocios/industria-joyera-brilla-economia-nacional-productividad-joyas-oro-Miguel-Coteró\\_0\\_476352409.html](http://www.milenio.com/negocios/industria-joyera-brilla-economia-nacional-productividad-joyas-oro-Miguel-Coteró_0_476352409.html)

calidad, lo que resulta bastante llamativo para el mercado Colombiano por sus bajos costos y por su gran demanda en el consumidor, factores que conllevarían a una negociación exitosa por la excelente demanda de este bien en Colombia. Junto a ello y teniendo en cuenta que la negociación buscada fuera la exportación de joyería desde Colombia hacia México se deberían tomar en cuenta los requerimientos necesarios por parte de México para lograr establecer una empresa distribuidora colombiana de joyería, para lo cual las exigencias por parte del estados son las siguientes:

- 1) Solicitud ante la secretaria de relaciones exteriores: En esta solicitud se deben establecer cinco denominaciones sociales posibles, para que así esta secretaria pueda corroborar y definir un nombre único para la empresa sin que este sea ya existente, ni de manera nacional ni internacional.
- 2) Creación y protocolización del acta constitutiva: Posteriormente de que la secretaria de relaciones exteriores haya hecho elección de la denominación social, se creará el acta constitutiva, en donde se establecen los datos básicos y fundamentales de la empresa, como lo es el nombre social, objetivo, tipo de empresa, administración y duración, luego de ello se deberá procederá a apostillar el documento bajo un notariado.
- 3) Inscripción ante el servicio de administración tributaria: luego de obtener el acta constitutiva debidamente legalizada, se procede a realizar la inscripción al servicio de administración tributaria, en donde se es otorgada la cédula fiscal que contiene el número de registro federal de contribuyentes (RFC).
- 4) Registro público de la propiedad y el comercio: Posteriormente se realizara el registro de la empresa y de los bienes inmuebles que le conforman ante el registro público de la propiedad y el comercio. Para este proceso es requerido el Acta constitutiva y el RFC.

- 5) Inscripción ante el instituto mexicano del seguro social: Paso requerido para que se realicen las respectivas aportaciones de seguridad social.
- 6) Inscripción ante los demás organismos requeridos: Dependiendo del giro que tenga la empresa, se puede requerir la inscripción a distintos organismos siendo los más comunes: Secretaría de Salud, Secretaría de Ecología y Medio Ambiente, Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual, etc.<sup>2</sup>

### **Perfil de las joyas**

Desarrollando una corta y concisa descripción de las joyas a exportar, y determinando que las piezas básicas a implementar serán aretes, pulseras, collares, dije y anillos, se puede decir de manera general que estos artículos están compuestos por oro sólido amarillo de 14 quilates quintado y con un estricto quilataje, el cual contiene 583 milésimas de oro en su contenido total.

Por otro lado y al enfocarse completamente en el perfil general de esta mercancía se añade que el código arancelario que aplica a este producto es 7113.19.00.00, el cual está referido como: Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o de chapado de metal precioso- De los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso.

En la tabla No. 3, expuesta a continuación se plantean los datos generales de las joyas de oro, según lo establecido por DIAN, exponiendo que medidas aplican para estos productos ante una exportación o una importación.

---

<sup>2</sup> Okairy Zúñiga (2016). Cómo crear una empresa en México. *Pymerang*. Recuperado de <http://www.pymerang.com/emprender/1038-5-maneras-garantizadas-de-perder-clientes>

Junto a ello se añade la información oportuna de cada uno de los ítems mencionados en la tabla posteriormente vinculada, para complementar de la manera más exacta posible el perfil exacto de la mercancía:

- Gravamen: 15% Importaciones
- IVA: 16% Importaciones
- Gravámenes por acuerdos internacionales: Los gravámenes por acuerdos internacionales que aplica con México por tratados de comercio son de 0.00% por la alianza Pacifico y por el tratado del Grupo de los tres igualmente un arancel de 0.00%
- Régimen de comercio: Libre importación
- Índice alfabético arancelario Importación: Artículos de joyería, de oro.
  - Índice alfabético arancelario Exportación: Artículos de joyería, de oro.
- Documento soporte en exportaciones: Consignación de regalías/Municipios - Servicio Geológico Colombiano, se necesita un diligenciamiento previo, es de requisito opcional y no se puede tramitar electrónicamente; El documento de Contribución parafiscal - Servicio Geológico Colombiano, se necesita un diligenciamiento previo, es de requisito opcional y se puede diligenciar vía electrónica.
- Restricciones en exportaciones: No permite muestras sin valor comercial
- Descripción de la mercancía para importaciones: El nombre comercial y las características son un requisito obligatorio, requieren una longitud de 60 y 4000 respectivamente, ambas diligenciadas de forma textual.
- Descripción mercancía para exportaciones: Para ello se requiere el nombre comercial, otras características y la cantidad de unidades comerciales, todas estas se deben diligenciar de manera textual con una longitud de 60, 4000 y 60, respectivamente.

**Tabla 3** Perfil de la mercancía

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen			
IVA			
Otras tarifas generales			
Gravámenes por acuerdos internacionales			
Medidas de protección comercial			
Régimen de comercio			
Bienes de capital			
Índice Alfabético Arancelario			
Notas de nomenclatura			
Correlativas por apertura			
Correlativas por cierre			
Requisitos Específicos de Origen (REO)			
Documentos soporte			
Características especiales			
Restricciones			
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Modalidades permitidas			
Descripciones de mercancías			
Documentos soporte por zona de RAE			
Cupos de Mercancía			

DIAN, Dirección de impuestos y aduanas nacional, (2016).Perfil de la mercancía. [Tabla]. Recuperado de: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefPerfilMercancia.faces>

Posteriormente se añade una ejemplificación de las joyas en las cuales se promovería la exportación:

- **Aretes**

Aretes en oro amarillo de 14 Kilates, rombo centro rodinado, con broche tipo gancho.



Kevin's Joyeros, (2016). Aretes en Oro sin perlas preciosas. [Figura]. Recuperado de: <http://www.kevins.com.co/joyas/aretes>

- **Pulseras**



Pulsera en oro amarillo de 14 kilates, tejido figaro 1-3, 21 centímetros de largo, 2 milímetros de ancho

Kevin's Joyeros, (2016). Pulsera en oro amarillo. [Figura]. Recuperado de: <http://www.kevins.com.co/joyas/pulseras>

- **Collares**



Collar en oro amarillo de 14 kilates, perlas, 45 centímetros de largo, 8.5 milímetros de ancho.

Kevin's Joyeros, (2016). Collar en oro amarillo. [Figura]. Recuperado de: <http://www.kevins.com.co/joyas/collares>

- **Dijes**



Dije en oro amarillo de 14 kilates, hexágono satinado.

Kevin's Joyeros, (2016). Dije en oro amarillo sin piedras. [Figura]. Recuperado de: <http://www.kevins.com.co/joyas/dijes>

- **Anillos**

Anillo en oro amarillo de 14 kilates con visos, 6.5 milímetros de ancho



Kevin's Joyeros, (2016). Anillo en oro amarillo sin piedras. [Figura]. Recuperado de: <http://www.kevins.com.co/joyas/anillos>

Las anteriores piezas mencionadas son un pequeño brochure de productos similares que se manejarían en la presente exportación entre México y Colombia, fueron piezas tomadas de una de las joyerías con mejor status y más reconocidas en la mayor parte de Colombia (Kevin's Joyeros).

## CAPITULO II

### Mercado Joyero en Colombia

La joyería en Colombia surgió desde tiempos inmemorables, siendo una tradición transmitida de generación en generación y permaneciendo hasta el día de hoy, convirtiéndose en uno de los sectores económicos más importantes del país, teniendo en cuenta que “la joyería fue el producto más exportado por Colombia, con USD21,9 millones. Siguiéndole los metales preciosos, con USD5,6 millones y las piedras preciosas con USD691.672”<sup>3</sup>, de esta manera logrando proporcionar un sustento económico a miles de personas en el país, esta tradición ha ido perfeccionándose con el pasar de los años llegando al punto de adquirir la fuerza necesaria para convertirse en objeto de exportación. En la actualidad el consumo de joyería al interior del país ascendió a un 2,2 billones de pesos en lo que constan las cifras de finales del año 2015. “En el primer semestre de 2015 se exportaron 2,2 millones dólares, para un crecimiento de 42,3% con respecto al mismo periodo del año anterior”.<sup>4</sup> “A finales del año 2015 el sector joyero en Colombia presento un amplio crecimiento con referencia a los datos obtenidos en el año 2014, se afirma que el aumento de estas exportaciones fueron promovidas principalmente por Estados Unidos, Chile, Uruguay y Panamá, países los cuales incentivaron la movilidad de la joyería en Colombia hacía el extranjero, lo que demuestra un crecimiento estable por parte de este sector joyero. Junto a ello y al analizar la producción minera del oro se puede encontrar como ascendió

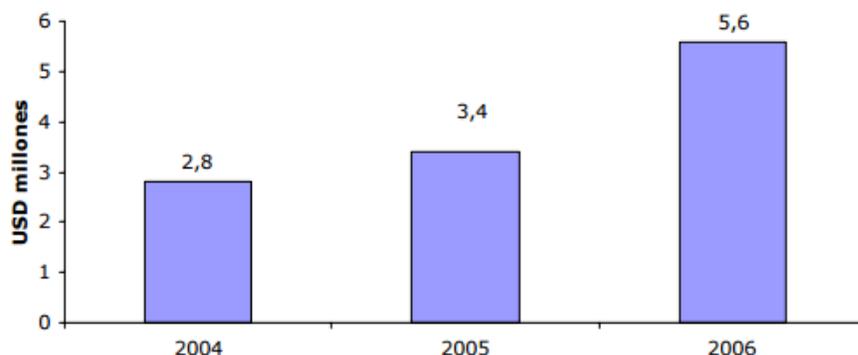
---

<sup>3</sup> Legiscomex (2013). *Inteligencia de mercados- Joyería y bisutería en Colombia*. Recuperado de [http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio\\_joyeriacol.pdf](http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio_joyeriacol.pdf)

<sup>4</sup> Fenalco Antioquia (2015). Boletín económico sentorial- Sector joyerías. *Investiga dirección económica e investigaciones*. Recuperado de [https://www.fenalcoantioquia.com/sites/default/files/pdf/boletin\\_36\\_joyeria.pdf](https://www.fenalcoantioquia.com/sites/default/files/pdf/boletin_36_joyeria.pdf)

en el último año la extracción de este metal precioso, mostrando en el 2015 un ascenso de 57.015 kilogramos, lo que demuestra un aumento del 2.3% con referencia al año 2014”<sup>5</sup>.

**Gráfico 1** Importaciones Colombianas de metales preciosos 2004- 2006



Legiscomex, (2013). Importaciones de metales preciosos. [Gráfico]. Recuperado de: [http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio\\_joyeriacol.pdf](http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio_joyeriacol.pdf)

Al hablar de las importaciones de joyas en Colombia se puede denotar un aumento a partir del año 2014, circunstancia que se puede observar en la siguiente tabla, con datos proporcionados de las entidades del DANE y la DIAN.

**Tabla 4** Análisis DOFA del sector joyero colombiano

<p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Tradición artesanal, joyera y orfebre.</li> <li>➤ Industria de la joyería con alto potencial de expansión.</li> <li>➤ Fuente de generación de divisas.</li> <li>➤ Costos bajos de mano de obra.</li> <li>➤ Materia prima nacional (oro, plata y esmeraldas).</li> </ul>	<p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Insuficiente calidad y diseño de productos.</li> <li>➤ Ineficiencia en los procesos de producción.</li> <li>➤ Escasa integración de la cadena productiva.</li> <li>➤ Reducido número de empresas exportadoras.</li> <li>➤ Informalidad.</li> </ul>
<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Aranceles preferenciales.</li> </ul>	<p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Contrabando</li> <li>➤ Los trámites de exportación de joyas con esmeraldas solo se pueden realizar en Bogotá.</li> </ul>

Legiscomex, (2014). Análisis DOFA del sector joyero colombiano. [Tabla]. Recuperado de: [http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio\\_joyeriacol.pdf](http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio_joyeriacol.pdf)

<sup>5</sup> Fenalco Antioquia (2015). Boletín económico sentorial- Sector joyerías. Investiga dirección económica e investigaciones. Recuperado de [https://www.fenalcoantioquia.com/sites/default/files/pdf/boletin\\_36\\_joyeria.pdf](https://www.fenalcoantioquia.com/sites/default/files/pdf/boletin_36_joyeria.pdf)

Para entender de una manera más apropiada como se desempeña el mercado de la joyería en Colombia es bastante apropiado adjuntar el diseño de un análisis DOFA en donde se tienen en cuenta las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, por ende al hablar de las fortalezas se puede encontrar que la joyería ha sido una tradición artesanal desde ya hace mucho tiempo atrás, se encuentra que la joyería es un sector de alto potencial para la expansión de la economía colombiana convirtiéndolo por este hecho en un gran generador de divisas ya que genera un alto porcentaje de exportaciones. Por otro lado al hablar de los puntos en contra los cuales son las amenazas y las debilidades, se halla el contrabando lo cual permite que la joyería se venda a un costo más bajo al no hacer pago de impuestos y aranceles: la limitación del mercado ante la exportación de joyas con esmeraldas, la cual solo se permite realizar desde Bogotá, lo que incrementa los costos de la producción y por ende el costo final al consumidor, ya que se debe implementar una mayor inversión para el transporte de estas hasta Bogotá; Junto a ello entre las mayores debilidades se encuentra un proceso deficiente ante la cadena productiva, un gran manejo de la informalidad de este negocio, y muy poca innovación en el diseño y la calidad de los productos, lo que genera el deterioro del mercado joyero colombiano.

Tabla 5 Consumo de artículos de joyería, otros personales millones de pesos

	Ene-jul 2014	Ene-jul 2015
<b>Artículos de joyería, otros personales</b>	2.001.732	2.190.909
<b>Artículos de joyería</b>	<b>1.819.574</b>	<b>1.991.536</b>
Relojes	137.495	150.489
Joyería, oro y plata	1.682.079	1.841.047
<b>Otros personales</b>	<b>182.158</b>	<b>199.373</b>

Fenalco Antioquia y Raddar, (2015). Consumo de artículos de joyería, otros personales millones de pesos. [Tabla]. Recuperado de: [https://www.fenalcoantioquia.com/sites/default/files/pdf/boletin\\_36\\_joyeria.pdf](https://www.fenalcoantioquia.com/sites/default/files/pdf/boletin_36_joyeria.pdf)

En la tabla anterior se puede observar el cambio de consumo que ha surgido referente a los distintos artículos de bisutería en donde específicamente se puede denotar el aumento del consumo de joyería, oro y plata, el cual tuvo un ascenso de 158.968 pesos, lo cual resulta no ser un crecimiento bastante amplio, pero sí un crecimiento constante en el mercado.

**Tabla 6** Exportación de joyería por país de destino I semestre 2015, valor FOB Dólares

País	7113110000	7113190000	7113200000	7114111000	7116100000	7116200000	Total general	% part
ESTADOS UNIDOS	619.202	260.777	0	0	0	0	879.979	39,1
CHILE	597.927	16.500	0	0	0	995	615.421	27,3
URUGUAY	243.189	0	0	0	0	0	243.189	10,8
PANAMA	219.053	2.795	0	0	0	0	221.848	9,9
ESPAÑA	57.413	80.209	0	0	17	19	137.657	6,1
ALEMANIA	6.000	78.000	0	0	0	0	84.000	3,7
REPUBLICA DOMINICANA	19.680	0	0	0	0	398	20.078	0,9
ECUADOR	0	0	0	10.941	0	0	10.941	0,5
COSTA RICA	8.472	0	2	0	0	543	9.017	0,4
VENEZUELA	9.004	0	0	0	0	0	9.004	0,4
MEXICO	215	0	0	0	0	6.300	6.514	0,3
CHINA	0	5.180	0	0	0	0	5.180	0,2
GUATEMALA	0	0	0	0	10	2.933	2.943	0,1
PERU	0	0	0	0	0	1.764	1.764	0,1
SINGAPUR	0	0	0	0	0	1.548	1.548	0,1
COLOMBIA	1.012	0	0	0	0	0	1.012	0,0
ZONA FRANCA DE BOGOTÁ	202	0	0	0	0	0	202	0,0
PUERTO RICO	63	0	0	0	0	126	188	0,0
EL SALVADOR	0	0	0	0	0	186	186	0,0
HONDURAS	0	0	0	0	1	0	1	0,0
<b>Total general</b>	<b>1.781.432</b>	<b>443.461</b>	<b>2</b>	<b>10.941</b>	<b>28</b>	<b>14.809</b>	<b>2.250.672</b>	<b>100,0</b>

Fenalco Antioquia y Raddar, (2015). Exportación de joyería por país de destino I semestre 2015, valor FOB Dólares. [Tabla]. Recuperado de: [https://www.fenalcoantioquia.com/sites/default/files/pdf/boletin\\_36\\_joyeria.pdf](https://www.fenalcoantioquia.com/sites/default/files/pdf/boletin_36_joyeria.pdf)

La información proporcionada a continuación hace referencia a las subpartidas arancelarias utilizadas en la tabla No. 6, la cual refiere al producto de exportación y sus destinos de Colombia al mundo.

- 7113110000 artículos de joyería y sus partes de plata
- 7113190000 artículos de joyería y sus partes de otros metales preciosos
- 7113200000 de chapado de metal precioso
- 7114111000 artículos de orfebrería y sus partes, de plata ley 0.925,
- 7116100000 de perlas finas (naturales) o cultivadas
- 7116200000 de piedras preciosas o semipreciosas

De la tabla anterior cabe analizar la exportaciones realizadas hacía México en la cual se indica que los mayores productos exportados son las joyas de piedras preciosas o semipreciosas y los artículos de joyería y sus partes de plata, mostrando que no existe exportación alguna de joyas con partes de otros metales preciosos, ni joyas enchapas en otros metales preciosos, ni joyas con partes de perlas finas. Con lo que se puede analizar que los metales preciosos no son un fuerte en las negociaciones de joyería de Colombia hacía México. Por esta razón resultaría bastante apropiado realizar un proceso de exportación de joyas mexicanas a Colombia, ya que de cierta manera esta transacción resultaría un poco innovadora tanto para Colombia como para México, y para el consumidor colombiano en donde resaltarían factores diferenciadores en estas joyas como lo son el diseño, la calidad y el precio, convirtiéndose así en un producto bastante llamativo para el consumidor colombiano.

### **CAPITULO III**

#### **Viabilidades a las que conlleva la exportación de joyas de oro mexicanas hacía Colombia**

Respecto a toda la investigación realizada anteriormente se lograron definir las múltiples variables a las que conllevaría realizar la exportación de joyas de oro mexicanas hacía Colombia, las cuales las más resaltantes fueron las siguientes:

- 1) Mayor crecimiento del sector joyero, al crear un aumento en las exportaciones de México a Colombia, y el beneficio para el distribuidor joyero colombiano al lograr obtener una mayor y mejor demanda de joyas.

- 2) Las pequeñas joyerías que decidan exportar generaran un crecimiento de “hasta un 20% y su probabilidad de que fracasen como negocio es 9% menor comparado con las compañías que no exportan”.<sup>6</sup>
- 3) Al generar mayores volúmenes de venta se producirá una posible reducción de los costos.
- 4) Promover al interior de Colombia a mejorar la calidad y el costo de los productos joyeros a base de oro sólido.
- 5) Al crear alianzas estratégicas entre exportadores e importadores colombianos y mexicanos se lograra promover y aumentar la venta y la demanda de las joyas de oro al interior de cada uno de los países.
- 6) Se forzará al mercado interno colombiano a generar una mejora en sus diseños, calidad y costos lo que proporcionara a futuro un mercado más competente, ofreciendo un mejor producto al consumidor
- 7) A través de las exportaciones se logra prolongar el ciclo de vida de un producto, en este caso el de las joyas, por la prolongación de la fase de madurez de este producto, en donde se incrementará la frecuencia de compra de los consumidores de joyas, al brindarles la posibilidad de hacer selección entre mayores opciones de estilos y aun menor precio.

---

<sup>6</sup> Trabajo México (2015). La exportación y sus beneficios. Recuperado de [http://www.trabajo.com.mx/la\\_exportacion\\_y\\_sus\\_beneficios.htm](http://www.trabajo.com.mx/la_exportacion_y_sus_beneficios.htm)

## Conclusiones

- Al realizar la investigación pertinente referente a las oportunidades de negocio que serian brindadas por el mercado colombiano hacía las joyas de oro mexicanas, se logro deducir que sería bastante factible la generación de estas exportaciones ya que México logra proporcionar una excelente calidad en las joyas que son entregadas al consumidor sin dejar de lado al costo más bajo que ofertan al producto, logrando así establecerse de una manera competitiva ante un mercado ya establecido.
- Referente a la actualidad del mercado colombiano ante la industria de la bisutería se denota un crecimiento no acelerado pero si constante, en donde se analizo un aumento en la extracción del metal precioso (oro) y en donde también se pudo analizar que en la actualidad no existe mayor intercambio comercial entre México y Colombia con referencia a las joyas en oro; existe un bajo porcentaje en el cual se encuentra la exportación y la importación de utensilios de bisutería pero no relevantes a metales divinos ni piedras preciosas. Lo que como segundo factor conllevaría al desarrollo de un nuevo mercado y nuevo lazo comercial ante esta industria por parte de estos dos países.

## Recomendaciones

- Es importante realizar un previo análisis de los tratados de libre comercio en los cuales interfieran México y Colombia, en donde se cree un mejor cubrimiento para toda la materia de bisutería, donde se tengan en cuenta gravámenes y aranceles, ya que según lo investigado por mi parte no logre obtener una respuesta satisfactoria al respecto.
- Sí el mercado joyero en Colombia buscara ser más competitivo se recomienda implementar un plan de desarrollo para todo lo relativo a su producción como lo es la innovación en los diseños, perfeccionamiento de la calidad, agilizar el proceso productivo y ofertar el producto a un costo más bajo.

## Bibliografía

Anamara Arias, M. C. (Agosto de 2014). *Banco interamericano de desarrollo- Fondo multilateral de inversión (BID- FOMIN)*. Recuperado el Junio de 2016, de Estudio de Mercado México- Sector joyería y bisutería: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36160778>

*Camara regional de la insdustria de joyeria y plateria.* (2016). Obtenido de Cámara de joyería Jalisco : <http://www.camaradejoyeria.com.mx/servicios/integracion-del-sector/>

Cotero, M. (03 de 06 de 2015). *Revista milenio* . Recuperado el 14 de 06 de 2016, de [http://www.milenio.com/negocios/industria-joyera-brilla-economia-nacional-productividad-joyas-oro-Miguel-Cotero\\_0\\_476352409.html](http://www.milenio.com/negocios/industria-joyera-brilla-economia-nacional-productividad-joyas-oro-Miguel-Cotero_0_476352409.html)

investigaciones, I. d. (2015). *Fenalco Antioquia*. Obtenido de Boletín económico sectorial- sector joyerías: [https://www.fenalcoantioquia.com/sites/default/files/pdf/boletin\\_36\\_joyeria.pdf](https://www.fenalcoantioquia.com/sites/default/files/pdf/boletin_36_joyeria.pdf)

Latinports. (08 de 09 de 2014). *latinports.org*. Obtenido de <http://latinports.org/ranking-de-los-mejores-puertos-de-america-latina-2014/>

LEGISCOMEX. (2013). Recuperado el 14 de 06 de 2016, de Inteligencia de mercados- Joyería y bisutería en Colombia : [http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio\\_joyeriacol.pdf](http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio_joyeriacol.pdf)

*México y su red de libre comercio mundial* . (06 de junio de 2016). Tecnológico de Monterrey, Puebla .

México, S. d. (2015). *CEDOCS* . Obtenido de <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/centros-de-documentacion-de-la-secretaria-de-economia-y-sector-coordinado-cedocs>

MORATO, Y. P. (01 de julio de 2010). *SUPERINTENDENCIA DE PUERTOS Y TRANSPORTE*. Obtenido de <http://www.supertransporte.gov.co/documentos/2014/delegada%20puertos/caracterizacion%20puertos/LOGISTICA%20PORTUARIA.pdf>

*PROCOLOMBIA* . (01 de JUNIO de 2016). BOLSA DE VALORES , MÉXICO D.F .

*Proexport* . (01 de 01 de 2011). Obtenido de [http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/Perfil%20Brasil\\_0.pdf](http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/Perfil%20Brasil_0.pdf)

*PROMEXICO*. (2015). Obtenido de DECÍDETE A EXPORTAR : <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf>

Revista Logística. (25 de 04 de 2014). *logisticasud.com*. Obtenido de <http://rm-forwarding.com/2014/04/25/brasil-su-logistica-y-la-perdida-de-competividad/>

*TAL INTERNATIONAL*. (01 de 01 de 2012). Obtenido de <http://www.talinternational.com/equipment/dry>

*Trabajo México*. (2015). Obtenido de la exportación y sus beneficios : [http://www.trabajo.com.mx/la\\_exportacion\\_y\\_sus\\_beneficios.htm](http://www.trabajo.com.mx/la_exportacion_y_sus_beneficios.htm)

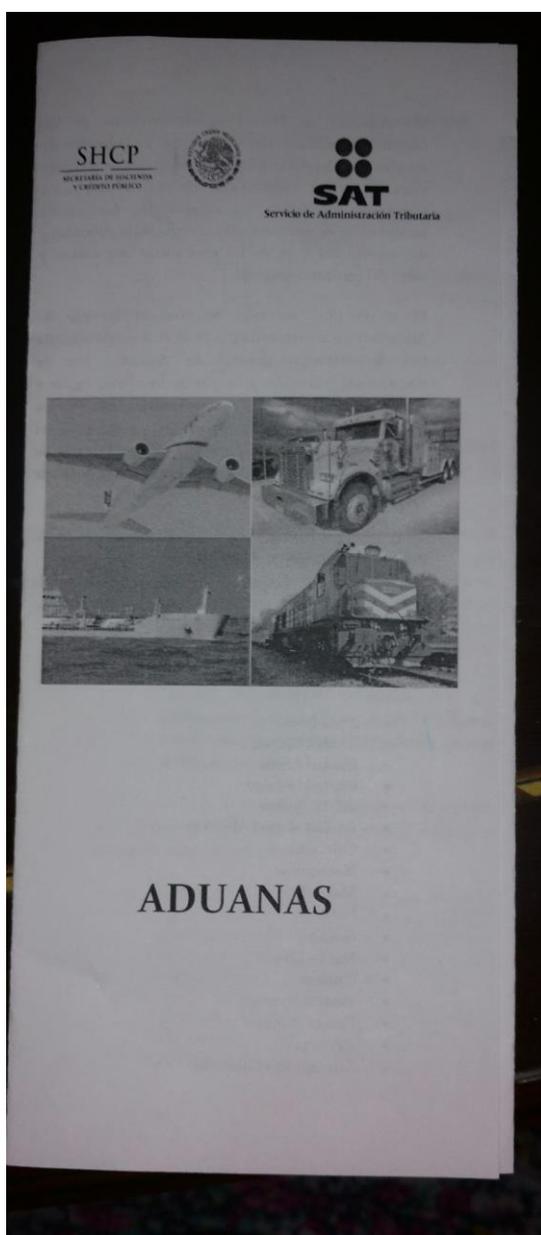
Zúñiga, O. (2016). *Pymerang*. Obtenido de Cómo crear una empresa en México: <http://www.pymerang.com/emprender/1038-5-maneras-garantizadas-de-perder-clientes>

## Anexos

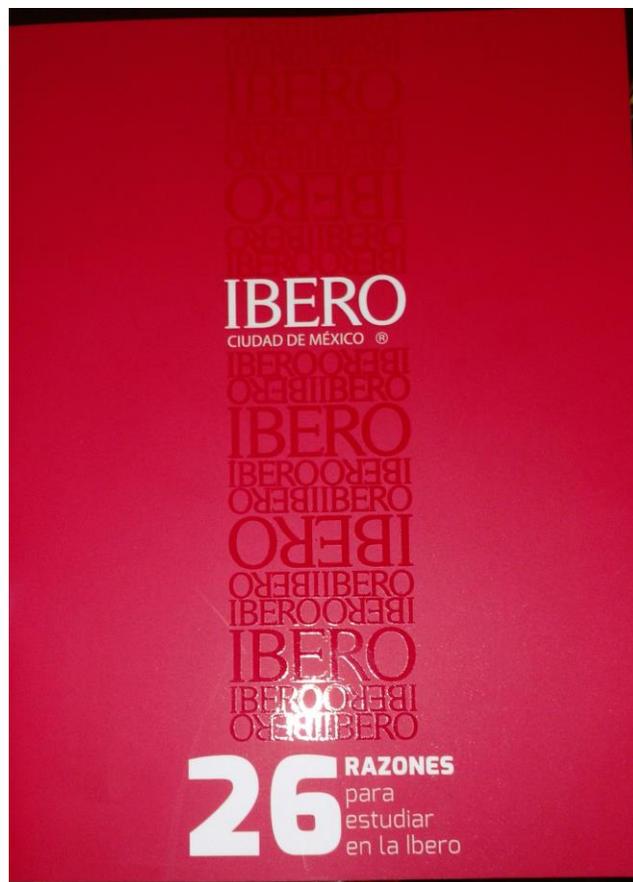
Como anexos adjunto:

1. Folleto aduana de México.
2. Folleto universidad IBERO
3. Folleto UDLAP
4. Fotos visitas empresas
5. Fotos visitas culturales

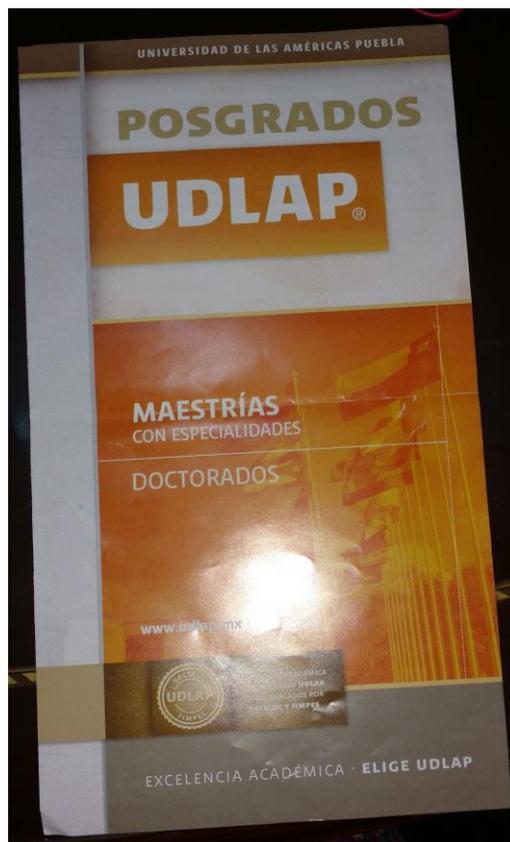
## ADUANAS



IBERO



UDLAP



FOTOS VISITAS EMPRESA

COCA-COLA



TELEVISA



VISTAS CULTURALES

