ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

BIBLIOGRAFÍA

- Nasn, Edgar L. Mercadotecnia directa: Estrategia, planeación y control. 2ª. ed. McGraw Hill. México, D.F., 1989. Pág. 25-38

- Kotler, Philip. Dirección de mercadotecnia: Análisis, planeación, implementación y control. 8ª. ed. Prentice Hall. México, D.F., 1999. Pág. 308-311

- Orozco, Arturo. Investigación de mercado. Norma. Colombia, Bogotá. 1999. Pág. 194-199

- Hernández Sampieri, Roberto; et al. Metodología de la investigación. 2ª. ed. McGraw Hill. México, D.F., 2000. Pág. 27-177

- Porter, Michael. Ventajas competitivas. Continental. México, D.F., 1982. Pág. 149-151

- Chávez Pineda, Carlos Romero; et al. Tesis. Propuesta de un modelo de comercialización para las artesanías de barro en la ciudad de Ilobasco. Universidad Tecnológica de El Salvador, San Salvador, 1997. Pág. 282-315

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

- Revista Cultural Semestral. Ruta Artesanal. El Salvador, San Salvador, 2001. Pág. 1-75

- Ministerio de Economía. Ley de reactivación de las exportaciones. El Salvador, San Salvador, 2001. Pág. 15-50

- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa: CONAMYPE. Enfoque cultural. El Salvador, San Salvador, 2001. Pág. 25-30

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

ANEXOS

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

ANEXO 1. CUESTIONARIO

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Me alegro en saludarlo(a), mi nombre es Cristian Lorena López Merino, egresada de la Universidad Tecnológica en la Carrera de Licenciatura en Mercadotecnia, y se esta realizando una investigación sobre la comercialización de artesanías Salvadoreñas para exporta al mercado de los Estados Unidos.

Usted puede estar seguro que no se le preguntara nada que le moleste.

De antemano le doy las gracias por permitirme un momento de su valioso tiempo

Datos de Clasificación

Sexo:

Femenino ☐ Masculino ☐

Estado Civil

Soltero(a) ☐ Casado(a) ☐

Edad

20-25 años ☐

26-30 años ☐

31-35 años ☐

36-40 años ☐

41 a más ☐

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

1. ¿Cuántos modelos de productos fabrican? Menciónelos.

_____

_____

2. ¿Exporta actualmente a los Estados Unidos?

Si ☐ No ☐

(si su respuesta es si, pasar a la pregunta 4)

3. ¿Cuál es el motivo que le impide no poder exportar?

_____

_____

4. ¿Tiene algún conocimiento de lo que son las exportaciones?

Si ☐ No ☐

5. ¿Conoce usted instituciones que le brinde apoyo o información a los talleres artesanales sobre exportaciones?

Si ☐ No ☐

¿Cuáles?

6. ¿Recibe apoyo del gobierno para realizar las exportaciones?

Si ☐ No ☐

7. ¿Tiene conocimientos de la documentación o requisito que se utiliza al momento de hacer una exportación?

Si ☐ No ☐

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

8. ¿Le motivaría a usted realizar exportaciones para incrementar sus ventas sin intermediarios?

Si ☐ No ☐

9. ¿Cómo comercializa sus productos actualmente en el mercado?

_____

_____

10. ¿Cuál es la ventaja competitiva que tiene sus productos artesanales que se comercializan en nuestro país?

_____

_____

11. ¿Conoce usted sobre Estrategias de Mercado?

Si ☐ No ☐

12. ¿Aplica estrategias en su empresa?

Si ☐ No ☐

13. ¿Cuáles son las estrategias que implementa a nivel nacional como internacional?

_____

_____

14. ¿Considera que aplicando estrategias de mercado mejoraría el ingreso en su empresa?

Si ☐ No ☐

¿Por qué?

15. ¿Conoce algunos tratados de exportación de los Estados Unidos para poder realizar el envío de sus productos?

Si ☐ No ☐

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

16. ¿Considera que los materiales con los cuales elaboran los productos de artesanías son de primera calidad?

Si ☐ No ☐

17. ¿El empaque que utiliza para sus productos le brinda seguridad y protección al momento de ser trasladado a su lugar de destino?

Si ☐ No ☐

18. ¿Dentro del empaque de sus productos incluye la forma de cómo está elaborado el artículo?

Si ☐ No ☐

19. ¿Realiza algún tipo de promoción o publicidad de los productos que comercializan?

Si ☐ No ☐

Encuestado: _____

Encuestador: _____

Tipo de producto artesanal: _____

Lugar y fecha: _____

.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

ANEXO 2. GUÍA DE ENTREVISTA

1. ¿Que tipo de artesanía exportan?

Madera _____

Artesanía en barro _____

Textil _____

Cuero _____

Otros _____

2. ¿Hacia que país exportan frecuentemente?

Estados Unidos _____

México _____

Europa _____

Otros _____

3. ¿Existe diferencia entre los productos que se exportan y los que se venden en el mercado nacional?

_____

_____

4. ¿Podría mencionar algunas exigencias o requisitos que deben tener los productos que se exportan?

_____

5. ¿Qué países considera de mayor competencia para los productos que usted exporta?

_____

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

ANEXO 3. GLOSARIO

SGP: Sistema generalizado de preferencias

Cuenca del Caribe: es el que otorga la entrada libre de impuestos a EE UU de productos artesanales originarios de Centro América y las Islas del Caribe.

CENTREX: Centro de trámites de exportaciones (Banco Central de Reserva).

CBI: Iniciativa Caribeña (Caribbean Basin Iniciative)

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Estrategias de mercadeo para mejorar la competitividad en la comercialización de artesanías en el mercado de los Estados Unidos.

Las artesanías representan la expresión viva de un pueblo, sus costumbres, sus tradiciones, sus valores y su creatividad, porque en cada pieza elaborada se integra un proceso histórico productivo en el que se utiliza materia prima propia del medio en que se encuentra cada centro artesanal.

En concepto artesanía es, una actividad de transformación para la producción creativa de productos que cumplen una función utilitaria o decorativa, la cual se realiza a través de la estructura operativa de los oficios y se lleva a cabo en pequeños talleres con máquinas y herramientas relativamente simple.

El tamaño del mercado de las artesanías en los Estados Unidos esta estimado entre los ocho y doce billones de dólares, el cual experimenta un alto crecimiento en las ventas. El exportar al mercado internacional como lo es EE.UU. Permite tener un mejor desarrollo social económico, además se tiende a ser más competitivo y se enfrenta a un comercio global.

Para poder estar dentro de un mercado internacional compitiendo con otros productos es muy importante conocer acerca de que son las exportaciones. Las exportaciones no sólo consisten en comercializar los productos internacionalmente, sino que también trabajan para posicionar en los mercados mediante innovación, creatividad, servicio y la calidad de los productos que se están exportando.