

**ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR DE LAS PUERTAS EN  
MADERA AL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO**

**CLAUDIA PATRICIA MORA HADDAD**

**JOSÉ RAFAEL POLO BULA**

**CORPORACION UNIVERSITARIA TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR**

**FACULTAD ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**CARTAGENA DE INDIAS, D.T. y C.**

**2003**

**ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR DE LAS PUERTAS EN  
MADERA AL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO**

**CLAUDIA PATRICIA MORA HADDAD**

**JOSÉ RAFAEL POLO BULA**

**Tesis para optar al título de  
Administrador de Empresas**

**Asesor  
LUIS CARLOS ARRAUT  
Ingeniero Industrial**

**CORPORACION UNIVERSITARIA TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR**

**FACULTAD ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**CARTAGENA DE INDIAS, D.T. y C.**

**2003**

## **ARTICULO 107**

La institución se reserva el derecho de propiedad intelectual de todos los trabajos de grado aprobados, los cuales no pueden ser explotados comercialmente sin su autorización.

## CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	
1. PRESELECCIÓN DE PAÍSES	12
1.1 ENTORNO SOCIAL ECONÓMICO Y DEMOGRÁFICO	12
2. LOGÍSTICA DE TRANSPORTE PARA LOS PAÍSES MIEMBROS DEL MCCA. DESDE COLOMBIA	16
2.1 CONDICIONES GENERALES DE ACCESO DESDE COLOMBIA	16
2.1.1 País: Guatemala.	16
2.1.1.1 Transporte Marítimo.	16
2.1.1.2 Transporte Aéreo.	18
2.1.2 País: El Salvador.	20
2.1.2.1 Transporte Marítimo.	21
2.1.2.2 Transporte Aéreo.	22
2.1.3 País: Costa Rica.	24
2.1.3.1 Transporte Marítimo.	24
2.1.3.2 Transporte Aéreo.	26
2.1.4 País: Honduras.	28
2.1.4.1 Transporte Marítimo.	28

2.1.4.2	Transporte Aéreo.	29
2.1.5	País: Nicaragua.	30
2.1.5.1	Transporte Marítimo.	31
2.1.5.2	Transporte Aéreo.	33
3.	ARANCELES Y OTROS IMPUESTOS A LAS IMPORTACIONES	35
3.1	PAÍS: GUATEMALA	35
3.1.1	Regulación y Norma.	36
3.1.1.1	Cuota.	36
3.1.1.2	Regulaciones para la importación de algunos productos.	36
3.2	PAÍS: EL SALVADOR	37
3.2.1	Estructura Arancelaria.	37
3.2.1.1	Tarifa.	38
3.2.2	Regulación y Normas: Regulaciones de las importaciones.	38
3.2.2.1	Licencias.	38
3.2.2.2	Normas Técnicas.	38
3.2.2.3	Etiquetado.	39
3.3	PAÍS: COSTA RICA	39
3.3.1	Estructura Arancelaria.	39
3.3.1.1	Tarifas.	40
3.3.2	Regulaciones y Normas: Regulaciones de las importaciones.	40
3.3.2.1	Etiquetado.	41

3.4 PAÍS: HONDURAS	41
3.4.1 Estructura Arancelaria	41
3.4.1.1 Tarifas	41
3.4.2 Regulaciones y Normas: Regulaciones de las importaciones.	42
3.4.2.1 Etiquetado	44
3.5 PAÍS: NICARAGUA	44
3.5.1 Estructura Arancelaria.	44
3.5.1.1 Tarifas.	45
3.5.2 Regulaciones y Normas: Regulaciones de las importaciones.	45
3.5.2.1 Etiquetado.	47
4. TRATADO	48
4.1 ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN	48
5. ESTUDIO DE PRESELECCIÓN DE PAÍSES DEL MERCADO MCCA.	51
6. PAÍSES ELEGIDOS COMO DESTINO DE LAS EXPORTACIONES: COSTA RICA Y GUATEMALA	54
6.1 PAÍS DESTINO: COSTA RICA	55
6.1.1 Canales de distribución.	59
6.1.2 Las funciones en los canales de comercialización.	61
6.2 SEGUNDO PAÍS DESTINO DE LA EXPORTACIÓN: GUATEMALA	64
7. CONCLUSIÓN	67
BIBLIOGRAFÍA	69

## LISTA DE CUADROS

	<b>Pág.</b>
Cuadro 1. Comparativo de los países del MCCA.	51
Cuadro 2. Exportaciones totales del producto.	52
Cuadro 3. Destino actual de las exportaciones del producto hacia el MCCA.	52
Cuadro 4. Países competidores en la exportación de puerta de madera.	53
Cuadro 5. Comparativo entre Costa Rica y Guatemala	54
Cuadro 6. Transporte, frecuencia, tiempo de tránsito, tipo de carga y flete hacia Costa Rica.	62

## INTRODUCCION

Con la actual recesión económica que vive el país, la necesidad de buscar nuevos clientes es algo latente para todas las empresas que desean seguir en el mercado, aprovechando las oportunidades que nos brinda el gobierno en su política de fomento a las exportaciones. Analizando los posibles mercados de las PUERTAS DE MADERAS, encontramos que es factible que el producto tenga una gran acogida por parte de posibles nuevos clientes en el mercado común Centro Americano. Por tal motivo decidimos establecer cuáles son las condiciones económicas, políticas, sociales y legales que facilitarían la exportación de estos productos hacia ese mercado, lo cual buscaremos por medio de esta investigación.

En este trabajo identificaremos las variables más importantes para poder ingresar al Mercado Común Centroamericano, analizaremos cada una de ellas en cada país que hace parte de este mercado, para hacer una preselección del país destino y un país como alternativa para luego proceder a escoger el país que mas nos convenga para llevar a cabo la exportación de este producto.

Con la realización de este trabajo, lo que buscamos es tener las herramientas necesarias para la toma de decisiones como que mercados

alternos tendríamos para realizar la exportación y si es verdaderamente una oportunidad para que las empresas interesadas logren expandir su mercado.

## **1. PRESELECCION DE PAISES**

El Mercado Común Centroamericano esta conformado por los siguientes países: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, cuyo objetivo principal es unificar las economías, impulsar en forma conjunta el desarrollo de Centroamérica y mejorar las condiciones de vida de sus habitantes. El tratado general de integración económica centroamericana, entro en vigencia el 4 de junio de 1961 para Guatemala, El Salvador y Nicaragua; el 27 de abril de 1962 para Honduras y el 23 de Septiembre de 1963 para Costa Rica.

### **1.1 ENTORNO SOCIAL, ECONOMICO Y DEMOGRAFICO**

El bloque económico del Mercado Común Centroamericano, MCCA, abarca 423.140 Km<sup>2</sup>, de los 5 países que lo conforman, El Salvador es el país con menor extensión territorial, pero al mismo tiempo con la mayor densidad de población (304 habitantes por km<sup>2</sup>).

La región alcanza los 34 millones de habitantes, distribuidos uniformemente entre ambos géneros. Con 11 millones, Guatemala es el país más poblado de la región, sobresaliendo además por su marcada ruralidad.

Según cifras de la CEPAL, en el periodo comprendido entre 1995 y 2000, la tasa de crecimiento de la población del MCCA fue de 2.5%, superior a latinoamericana (1.6%). Honduras y Nicaragua presentaron las mayores tasas de crecimiento de población en la región (2.7%) y las menores relaciones de densidad de población.

En términos de bienestar, Costa Rica es el país que exhibe los mejores indicadores de la región: tiene la menor tasa de mortalidad infantil y la mayor esperanza de vida, el gasto público en la educación y salud es superior al de la región y muestra la menor concentración del ingreso. También es de destacar que Costa Rica presenta la menor tasa de dependencia, es decir, menor proporción de personas no trabajadoras entre el total.

Según datos de la Secretaria de Integración Económica Centroamericana, SIECA, Costa Rica es la economía más grande del MCCA: para el año 2001, registro un PIB de US \$ 11.7 millones. Costa Rica presenta además el PIB per. capita mas alto de la región, el cual es 8 veces mayor que el de Nicaragua.

Los países del MCCA, han experimentado una desaceleración de sus economías en los últimos años. Esto obedece a diferentes causas dependiendo del país, según la CEPAL. En Costa Rica influyo la contracción de la demanda interna y la baja del turismo luego de los acontecimientos del 11 de septiembre del 2001 en Estados Unidos. La economía Salvadoreña, se vio afectada por la recesión norteamericana y la disminución de la oferta exportable derivada de la sequía sufrida en el 2001.

Por problemas extraeconómicos internos y económicos como el débil desempeño de los ingresos tributarios, Guatemala sigue en desaceleración. Honduras, que para el año 2000 presento el mayor crecimiento del PIB de la región (5%), fue afectado en el año 2001 por la recesión norteamericana.

Nicaragua debe su desaceleración al entorno externo desfavorable, al elevado déficit fiscal y a la persistencia de las dificultades del sector bancario. Entre los factores externos se encuentra el deterioro de los términos de intercambio y la pérdida de dinamismo de la economía y el comercio mundial, que redundaron en una caída de la demanda de productos Nicaragüenses especialmente café, manufacturas ubicadas en zonas francas y la actividad turística. Como consecuencia se elevó la tasa de desempleo a 10.7% (fue la mayor de los países en estudio).

Cabe resaltar que todos los países se vieron afectados por la caída de los precios internacionales del café y la recesión norteamericana.

La balanza comercial de los países del MCCA ha sido deficitaria y con tendencia negativa a partir del año 1996, año en el que había presentado cierta recuperación.

Finalmente, el comercio intrarregional ha tenido gran dinamismo, al pasar de US \$ 8.6 millones en 1950 a US \$ 2626 millones en el año 2000, con una tasa de crecimiento del 12.1% promedio anual.

## 2. LOGÍSTICA DE TRANSPORTE PARA LOS PAISES MIEMBROS DEL MCCA DESDE COLOMBIA

### 2.1 CONDICIONES GENERALES DE ACCESO DESDE COLOMBIA

2.1.1 País: Guatemala. **Existen facilidades para el transporte de carga vía marítima y aérea. En cada una de estas modalidades, la oferta de servicios se basa casi en su totalidad en conexiones en los demás países de Centroamérica y el Caribe.**

Hay buena oferta de servicios consolidados de carga marítima. En general, los tiempos de tránsito tienden a ser relativamente altos.

2.1.1.1 Transporte marítimo. **La infraestructura portuaria de Guatemala, esta compuesta por tan sólo tres (3) puertos abiertos, para su intercambio comercial.**

Santo Tomás de Castilla y Puerto Barrios en el Atlántico son los principales puertos de entrada a Guatemala, se localizan a unos 300 Km. de Ciudad de Guatemala, con vías de acceso a los principales centros industriales y de producción del país.

En la Costa Pacífica, sobresalen Puerto Quetzal y Puerto San José, ubicados a 98 y 105 kilómetros respectivamente, de la capital.

Santo Tomás de Castilla, Puerto Barrios y Puerto Quetzal, cuentan con un importante complejo de servicios para el manejo, almacenamiento y transferencia de carga contenedorizada, gráneles líquidos y sólidos. Mientras Puerto San José se distingue únicamente por el manejo de granel líquido.

El mayor número de servicios se prestan desde la costa Atlántica colombiana.

Derivada de la competencia registrada, los fletes se mueven en el siguiente rango: US\$800 – US\$1.200 para contenedor de 20 pies y US\$1.200 – US\$1.500 el contenedor de 40 pies, en el tráfico entre Costa Atlántica colombiana hacia Costa Atlántica Guatemalteca. Y desde Buenaventura US\$1.300 y US\$1.600 por contenedor de 20 pies y entre US \$1.800 y US \$ 2.000.

Mientras que hacia las Costa Pacífica los fletes oscilan entre US\$1.200 – US\$1.500 para contenedor de 20 pies y entre US\$1.800 y US\$2.100 en contenedor de 40 pies. Para carga refrigerada el flete oscila entre US\$4.000 y US\$4.200 por contenedor de 40 pies.

Para carga suelta se puede contar con siete (7) consolidadores, este servicio lo realizan con transbordos en San José Y Puerto Limón - Costa Rica, Kingston - Jamaica, Puerto Cortés - Honduras y Miami. Los tiempos de tránsito oscilan entre 17-24 días, y las tarifas actualmente se mueven en el rango de US\$150 a US\$190 Tonelada o Metro Cúbico.

**2.1.1.2 Transporte aéreo. El aeropuerto internacional La Aurora, ubicado a 6 Km. de Ciudad de Guatemala, maneja casi la totalidad de la carga aérea del país.**

Este terminal se encuentra dotado de facilidades para el manejo y almacenamiento de carga, no obstante no dispone de capacidad suficiente para albergar grandes volúmenes de carga. Las mercancías sin nacionalizar permanecen un día en los predios del terminal y luego son trasladadas a la ciudad para su almacenamiento. En almacenamiento refrigerado, el aeropuerto La Aurora cuenta con facilidades para vacunas, así como para paquetes pequeños.

Desde Colombia no se cuenta actualmente con servicios aéreos directos. Las opciones de transporte corresponden a vuelos con conexiones en Costa Rica, Panamá y Miami, principalmente.

De acuerdo con la ruta y aerolínea seleccionadas, la carga es trasladada en aviones de pasajeros y/o aviones cargueros. Panamá, principalmente, y Miami, ofrecen alternativas en aviones cargueros.

Los rangos de las tarifas son disímiles, por ejemplo para envíos de carga general superiores a 500 Kg., se puede ubicar en un rango de US\$0.90 a US\$1.31/ Kg.

Adicional a la tarifa básica, las aerolíneas tienen autorización para cobrar US\$0.03 por kilo transportado por recargo de seguridad; también pueden cobrar un recargo por combustible, aunque no todas lo cobran, que oscila entre US\$0.05 y US\$0.15 por kilo.

Como alternativa para muestras sin valor comercial, envíos urgentes y exportaciones de pequeños volúmenes, están los servicios de carga y courier los cuales permiten garantizar tiempos de entrega precisos.

Dentro de esta modalidad puede contarse con DHL quien tiene en Panamá su centro de transferencia, DHL, FEDEX, SERVIENTREGA y UPS, entre otros.

Así mismo, por no contar con alternativa de transporte aéreo directo desde Colombia.

**2.1.2 País: El Salvador. Las cargas colombianas de exportación con destino a El Salvador, en la mayoría de los casos deben arribar a los puertos y aeropuertos del país, con conexiones previas. El desarrollo de rutas marítimas directas es escaso, se limita a una opción sujeta a los volúmenes que logren captar los buques en la ruta Pacífico - Pacífico, o Atlántico - Pacífico, con destino al puerto de Acajutla.**

El acceso por vía aérea, se encuentra condicionado a las conexiones que se logren en aeropuertos como Panamá, San José de Costa Rica o Miami.

Las circunstancias señaladas han facilitado la estructuración de servicios multimodales por parte de las navieras, aerolíneas y de agentes consolidadores. El desarrollo de estas opciones permite a las exportaciones colombianas arribar a puertos y aeropuertos de El Salvador, con tiempos de tránsito y costos que podrían considerarse elevados.

**2.1.2.1 Transporte marítimo. Acajutla, ubicado en el Pacífico, es el principal puerto de acceso a El Salvador, se encuentra a 85 kilómetros por carretera y 103 kilómetros por ferrocarril de la capital San Salvador.**

Este puerto cuenta con un importante complejo de servicios para el manejo, almacenamiento y transferencia de carga contenedorizada, gráneles líquidos, sólidos y fluidos.

El Salvador cuenta con conexiones desde Puerto Barrios y Santo Tomás de Castilla en Guatemala y Puerto Cortés en Honduras.

Dadas las diferentes opciones de transporte que se tienen para llegar a El Salvador, los fletes se mueven en rangos con una franja amplia. Por ejemplo desde Buenaventura a Acajutla se encuentran ofertas entre US \$1.600 y US \$1.800 para contenedor de 20 pies y para el de 40 pies entre US \$2.000 y US \$2.600. En la práctica este nivel de flete puede ser mejorado por las navieras, en la medida del tamaño y regularidad de los embarques que ofrezca el exportador.

El desarrollo de servicios de consolidación ha sido importante, facilitando colocar los productos colombianos en San Salvador. Para carga suelta se puede contar con varios consolidadores. Este servicio se realiza por lo general, vía Puertos de Costa Rica, Guatemala ó Miami. El costo del flete para estos casos, está dado de acuerdo al tamaño del embarque y punto de redespacho. Para consolidaciones vía puertos de Costa Rica o Guatemala, se encuentran rangos entre US\$110 y 130 por Metro Cúbico. Si se elige Miami, el flete se incrementa sustancialmente, puede llegar hasta US\$170 M3.

La mayoría de servicios en esta modalidad se prestan desde la costa Atlántica colombiana.

**2.1.2.2 Transporte aéreo. El Aeropuerto Internacional El Salvador esta ubicado a 42 Km. de distancia de la capital San Salvador, y unido a esta por una autopista de 4 carriles con un recorrido de 25 minutos aproximadamente.**

El aeropuerto ofrece facilidades a los usuarios exportadores tales como el almacenamiento de carga durante 45 días máximo, almacenamiento refrigerado y seguridad para carga valiosa.

No obstante, el exportador debe realizar una minuciosa planeación y coordinación con el agente de carga, el agente de aduana y aerolínea para hacer la reserva del espacio con la debida anticipación, ya sea en temporada alta (exportación de flores) o en temporada baja.

El movimiento de carga y pasajeros que se generan en la ruta Colombia- El Salvador- Colombia, determinan la ausencia de servicios directos. La carga debe transportarse en conexión o con trasbordo. Estos se realizan principalmente en Panamá, San José y Miami.

Las conexiones, dependiendo del tipo de carga y los servicios que ofrecen las aerolíneas, pueden efectuarse vía carretera o aérea.

Las tarifas presentan grandes variaciones dependiendo de la ruta y aerolínea. En la categoría de carga general, despachos superiores a 500Kg se encuentran fletes entre US\$1.05 y US\$1.27/ Kg.

Adicional a la tarifa básica, las aerolíneas tienen autorización para cobrar US\$0.03 por kilo transportado por recargo de seguridad; también pueden cobrar un recargo por combustible, aunque no todas lo cobran, que oscila entre US\$0.05 y US\$0.15 por kilo.

Como alternativa para muestras sin valor comercial, envíos urgentes y exportaciones de pequeños volúmenes, se prestan los servicios de carga y courier, igual para todos los países estudiados del mercado común centroamericano.

Dentro de esta modalidad puede contarse con DHL quien tiene en Panamá su centro de transferencia, DHL, FEDEX, SERVIENTREGA y UPS, entre otros.

**2.1.3 País: Costa Rica.** Después de Panamá, Costa Rica es el país centroamericano con mejores servicios para el transporte de exportaciones colombianas. Existen servicios marítimos y aéreos directos que facilitan el acceso físico de los productos, en condiciones adecuadas.

Una característica importante es la posibilidad de ubicar, especialmente en San José, mercancías inferiores a la capacidad de un contenedor, a través de servicios de consolidadores.

**2.1.3.1 Transporte marítimo.** Costa Rica posee infraestructura portuaria compuesta por 7 puertos, en ambas costas. Se destacan, en la Atlántica, Puerto Limón y en la Pacífica, Puerto Caldera, Puerto Limón, localizado sobre la Costa Atlántica a una distancia de 160 Km. por carretera y 167 Km. por ferrocarril de San José, la capital del país, es el puerto con mayor número de recaladas. Allí, las líneas provenientes de Europa arriban para recoger las exportaciones de café.

Puerto Caldera, situado en el Golfo de Nicoya, es considerado la puerta de entrada de Costa Rica sobre el Océano Pacífico. Este puerto se ha especializado en el manejo de carga general, refrigerada, gráneles, líquidos y carga rodante (RO-RO)

En el tráfico Colombia – Costa Rica, se manejan diferentes niveles de fletes marítimos; en la ruta desde Costa Atlántica hacia Puerto Limón, derivado de la competencia registrada, actualmente se mueven para carga seca en el siguiente rango: US\$750 - US\$950 para contenedor de 20 pies y US\$1.000 – US\$1.200 en contenedor de 40 pies; desde Buenaventura los fletes por contenedor de 20 pies fluctúan entre US\$ 1.600 y US\$1.900 y para contenedor de 40 pies entre US\$1.800 y US\$2.000. Mientras para carga refrigerada oscila entre US\$ 2000 y US\$2.300

Mientras hacía el Pacífico- Puerto Caldera, el rango de fletes se encuentra entre US\$1.000 y US\$1.400 para contenedor de 20 pies y entre US\$1.600 y US\$1.800 para contenedor de 40 pies, para carga refrigerada el flete se encuentra entre US\$3.800 Y US\$4.000.

San José de Costa Rica, concentra casi la totalidad de los servicios consolidados, por ser utilizado como punto de distribución hacia las demás ciudades del interior centroamericano. Desde Cartagena y Buenaventura, nueve (9) servicios son los que actualmente se ofrecen para este destino, vía Miami, Puerto Limón, Puerto Caldera y Puerto Cortés. En cuanto a los fletes para servicios con conexión en puertos de Centroamérica estos se encuentran en el siguiente rango; US\$80 y US\$110 por Tonelada o Metro Cúbico. Si se elige Miami, el flete se incrementa sustancialmente, puede llegar hasta US\$170 M3.

Puede afirmarse que el acceso al mercado de Costa Rica, cuenta con servicios de transporte marítimo que facilita al sector exportador colocar cualquier volumen de productos, con tiempos predecibles de tránsito.

El mayor número de servicios se ofrece desde los puertos del Atlántico colombiano.

**2.1.3.2 Transporte aéreo.** Costa Rica posee tres aeropuertos internacionales: San Juan de Santamaría situado en Alajuela, a 17 Km. de San José; Daniel Oduber, en la zona turística de la provincia de Guanacaste; y Puerto Limón.

El aeropuerto capitalino concentra parte sustancial de la carga aérea internacional, en particular la procedente de nuestro país. Está dotado de facilidades para el manejo y almacenamiento de carga general, perecedera y valores.

De acuerdo con la demanda de carga que se presenta en esta ruta, es frecuente encontrar la organización de vuelos charter, por parte de aerolíneas o de agencias de carga.

Como opción, especialmente para carga voluminosa, se estructuran por parte de aerolíneas y agentes redespachó por carretera desde Panamá.

Las tarifas para carga general, despachos superiores a 500kg oscilan entre US\$0.69 y US\$1.25/Kg. Para flores, en despachos mayores a 500 Kg., las tarifas oscilan entre US\$1.29 y US\$1.50/Kg. y para frutas entre US\$0.99 y US\$1.29/Kg.

Adicional a la tarifa básica, las aerolíneas tienen autorización para cobrar US\$0.03 por kilo transportado por recargo de seguridad; también pueden cobrar un recargo por combustible, aunque no todas lo cobran, que oscila entre US\$0.05 y US\$0.15 por kilo.

Como alternativa para muestras sin valor comercial, envíos urgentes y exportaciones de pequeños volúmenes, están los servicios de carga y courier los cuales permiten garantizar tiempos de entrega precisos. Dentro de esta modalidad puede contarse con DHL quien tiene en Panamá su centro de transferencia, DHL, FEDEX, SERVIENTREGA y UPS, entre otros.

**2.1.4 País: Honduras.** *Honduras no cuenta con servicios de transporte aéreo directos desde Colombia. En transporte aéreo, la carga es movilizada a través de conexiones en Panamá, San José y Miami. En transporte marítimo, la oferta se concentra en Puerto Cortés, con posibilidades de servicios de línea y de consolidación.*

La necesidad de conexiones tanto para el transporte marítimo como aéreo, incrementa los tiempos de tránsito internacional.

#### **2.1.4.1 Transporte marítimo. Puerto Cortés, Ubicado en Punta**

**Caballos al Noreste de la Bahía de Cortés sobre la Costa Atlántica**

Hondureña, es el principal destino marítimo de las líneas navieras regulares que zarpan desde Colombia.

Es importante señalar que la mayoría de las empresas de transporte marítimo, extienden sus servicios hasta Tegucigalpa y algunas de ellas hasta San Pedro de Sula, facilitando a los exportadores colombianos colocar las mercancías en las ciudades principales.

Se cuenta con una mayor oferta desde los puertos del Atlántico colombiano.

Las tarifas vigentes en el mercado oscilan entre US\$1.100 y US\$ 1.700 para contenedor de 20", y entre US\$1.300 y US\$2.100 el de 40 pies.

Para carga suelta, se presentan servicios por parte de siete (7) consolidadores, desde Cartagena y Buenaventura vía Miami, San José de Costa Rica y Kingston, los tiempos de travesía oscilan entre 14 y 29 días. Los niveles de fletes que actualmente se encuentran en el mercado oscilan entre US\$170 y US\$210 por Tonelada o Metro Cúbico.

**2.1.4.2 Transporte aéreo.** Honduras dispone de cuatro aeropuertos con servicio aduanero. El Tocopín en Tegucigalpa, y el Ramón Villeda Morales en San Pedro de Sula, manejan la carga aérea internacional del país.

La infraestructura aeroportuaria hondureña, presenta en general limitaciones para el manejo de productos que requieren refrigeración.

El transporte aéreo de carga hacia Honduras es factible gracias a las conexiones en las ciudades centroamericanas de San José de Costa Rica y Ciudad de Panamá, así como en Miami. De acuerdo con la ruta y la aerolínea, la carga es trasladada desde estas ciudades hasta Honduras, en servicios aéreos de pasajeros o cargueros, o vía terrestre, principalmente desde Panamá.

Los tiempos de tránsito hasta Tegucigalpa y otras ciudades hondureñas, varía en función del modo de transporte, y en transporte aéreo, del tipo de equipo utilizado.

En materia de tarifas, Honduras registra uno de los niveles más altos de Centroamérica. Para carga general, despachos superiores a 500Kg, estas oscilan entre US\$1.02 y US\$1.45/Kg.

Adicional a la tarifa básica, las aerolíneas tienen autorización para cobrar US\$0.03 por kilo transportado por recargo de seguridad; también pueden cobrar un recargo por combustible, aunque no todas lo cobran, que oscila entre US\$0.05 y US\$0.15 por kilo.

Como alternativa para muestras sin valor comercial, envíos urgentes y exportaciones de pequeños volúmenes, están los servicios de carga y courier los cuales permiten garantizar tiempos de entrega precisos.

**Fuente:** Subdirección Logística de Exportación Proexport – Colombia. La información incluida en este perfil es de carácter indicativo, ha sido obtenida directamente de los diferentes prestatarios de servicios y deberá confirmarse al programar un embarque específico.

*2.1.5 País: Nicaragua. El escaso comercio entre Colombia y Nicaragua no motiva a los transportadores a mantener servicios de transporte directos y regulares, razón por la cual, las opciones de transporte están sujetas en su mayoría a transbordos y/o conexiones previas.*

No obstante, el desarrollo de servicios multimodales en Centroamérica, por parte de navieras, aerolíneas y agentes consolidadores, permite a las exportaciones colombianas arribar a los principales puertos y aeropuertos del territorio. Circunstancia que determina tiempos de tránsito y costos, que pueden calificarse como elevados.

Nicaragua cuenta con una red vial de 17,145 Km., distribuidos en 1,717 Km. de carreteras asfaltadas, que componen el sistema troncal; 7,152 Km. de caminos revestidos transitables durante todo el año; y 8,256 Km. de caminos transitables durante la estación seca. A lo largo de la red pavimentada existen 243 puentes.

*2.1.5.1 Transporte marítimo. La infraestructura portuaria de Nicaragua, esta compuesta por 6 puertos habilitados para el manejo de carga.*

En el Atlántico se destacan: Blufields (El Bluff), por el cual ingresan las importaciones de combustibles, y se manejan las exportaciones de productos de mar y maderas para la construcción; Puerto Cabezas, cerca a la frontera con Honduras, maneja camarones y resinas y la importación de maquinaria para la minería.

En el Pacífico se destacan: Puerto Sandino que se ha especializado en el manejo de gráneles líquidos y Corinto, considerado el principal puerto de Nicaragua. Cuenta con un importante complejo de servicios para el manejo, almacenamiento y transferencia de carga contenedorizada, gráneles líquidos, sólidos y fluidos. Para las exportaciones menores colombianas puede considerarse este puerto como el principal.

Se cuenta con una mayor oferta desde la costa Atlántica colombiana.

Desde Buenaventura para Corinto, pueden encontrarse servicios dependiendo de las cargas que las navieras hayan recogido en los puertos previos de arribo.

Desde Cartagena la oferta es más amplia, por cuanto las navieras que tienen la ruta a los puertos del Atlántico Centroamericano, principalmente a Puerto Limón y Santo Tomás de Castilla, ofrecen la extensión terrestre hasta Managua.

Otra alternativa que permite el acceso de productos colombianos al mercado nicaragüense, es utilizar el acceso marítimo a los puertos panameños, y desde allí, a través de agentes u operadores logísticos, reexpedir por carretera a cualquier sitio de Nicaragua, toda vez que esta modalidad de transporte es la más utilizada en el intercambio comercial centroamericano.

Las alternativas descritas implican por parte del exportador un análisis detallado de los costos y tiempos de tránsito en que incurre para cada una de ellas, por cuanto estos presentan fluctuaciones marcadas.

Los niveles de tarifas ofrecidos actualmente desde Buenaventura con conexión en puertos del Pacífico oscilan entre US\$1.700 y US\$1.900 para contenedor de 20 pies y entre US\$2.100 y US\$2.500 en contenedor de 40 pies.

Desde Cartagena vía puertos del Atlántico Centroamericano los fletes se encuentran entre US\$1600 y US\$1.800 por contenedor de 20 pies y para contenedores de 40 pies fluctúan entre US\$2000 y US\$2.100

Para carga suelta se puede contar con varios consolidadores. Este servicio se realiza por lo general, vía Puertos de Costa Rica, Guatemala ó Miami. El costo del flete para estos casos, está dado de acuerdo al tamaño del embarque y punto de redespacho. Para consolidaciones vía puertos de Costa Rica o Guatemala, se encuentran rangos entre US\$ 120 y 150 por Metro Cúbico. Si se elige Miami, el flete se incrementa sustancialmente, puede llegar hasta US\$170 M3.

### **2.1.5.2 Transporte aéreo.** Entre Colombia y Nicaragua no se presentan opciones de transporte aéreo directo.

La carga de exportación se moviliza en vuelos de pasajeros y cargueros o en camión, desde puntos de conexión como Panamá, San José y Miami. La necesidad de trasbordo, incrementa los tiempos de tránsito y la manipulación de la carga, por lo que se pueden presentar dificultades para el traslado de perecederos. Todo tipo de mercancía, excepto perecederos, puede permanecer en las bodegas del aeropuerto hasta 60 días máximo sin

nacionalizar. El aeropuerto no posee ningún tipo de bodega especializada para el almacenamiento en frío, mercancías valiosas o radioactivas y los documentos deben ser diligenciados en el idioma oficial (Español).

El escaso movimiento de carga y pasajeros que se generan en la ruta Colombia- Nicaragua- Colombia, determinan la ausencia de servicios directos. La carga debe transportarse en conexión o con trasbordo. Estos se realizan principalmente en Panamá, San José y Miami.

Las tarifas presentan grandes variaciones dependiendo de la ruta y aerolínea. En la categoría de carga general, despachos superiores a 500Kg. los valores oscilan entre US\$0.95 y US\$1.45/Kg. Adicional a la tarifa básica, las aerolíneas tienen autorización para cobrar US\$0.03 por kilo transportado por recargo de seguridad; también pueden cobrar un recargo por combustible, aunque no todas lo cobran, que oscila entre US\$0.05 y US\$0.15 por kilo.

**Fuente:** MINCOMEX-PROEXPORT.Subdirección Logística de Exportación Proexport – Colombia. La información incluida en este perfil es de carácter indicativo, ha sido obtenida directamente de los diferentes prestatarios de servicios y deberá confirmarse al programar un embarque específico.

### **3. *ARANCELES Y OTROS IMPUESTOS A LAS IMPORTACIONES***

### **3.1 PAÍS: GUATEMALA**

Las tarifas arancelarias para el año 2001 oscilan entre el 0 y 15%, a la mayoría de productos se aplica el 0%, como bienes de capital e insumos industriales.

Los impuestos de importación que aplica Guatemala son: Tarifa de Derecho Arancelario a la Importación (D.A.I.) así: Bienes de Capital 0%, Materias Primas 0%, Bienes Intermedios 5% y Bienes Finales 15%, aplicables sobre el valor aduanero (CIF) de las mercancías y el 12% de IVA de aplica a los productos nacionales e importados, pagadero en el puerto de entrada. Una excepción son las llantas o neumáticos, los cuales tendrán 17% en el 2000, 16% en el 2001 y 15% en el 2002.

Los textiles y confecciones tienen aranceles superiores al 26%, los cuales serán reducidos al 15% en el 2005 y 10% para productos semi-elaborados.

#### **3.1.1 Regulación Y Normas: Limitaciones de las importaciones.**

**3.1.1.1 Cuotas.** *Guatemala a pesar de haber efectuado una liberalización de sus políticas comerciales, aplica el sistema de Tarifa / cuota a productos agrícolas, carne de aves y sus subproductos, carnes rojas frescas, refrigeradas o congeladas. En algunos casos la Tarifa / cuota es usada en*

*niveles variables, en productos estacionales y puede ser incrementada si los precios de exportación caen.*

Las tarifas y cuotas pueden variar dependiendo del producto y los países centroamericanos han acordado una reducción de estas tarifas con el propósito de mantener bajos los costos de los productos importados.

**3.1.1.2 Regulaciones para la importación de algunos productos.** *Los productos que requieren algún tipo de trámite para ingresar a Guatemala son: productos animales, vegetales, agroquímicos, medicamentos, productos veterinarios, jabón y preparaciones de limpieza y productos alimenticios, tabaco y bebidas alcohólicas.*

El Certificado de Libre Venta es exigido para la importación de productos como: farmacéuticos, cosméticos y de higiene, productos alimenticios y bebidas, el certificado debe ser autenticado en el país de origen por autoridad sanitaria competente y legalizada. Existen regulaciones específicas para la importación de tabaco y bebidas alcohólicas.

El sistema de normas de calidad no ha sido implementado aún, existe la Comisión de Normas de Guatemala (COGUANOR), integrado por funcionarios de los Ministerios de Economía, Salud, Trabajo, Cámara de Comercio, Industria y la Escuela de Ingeniería de Alimentos, para el control de alimentos.

## **3.2 PAIS: EL SALVADOR**

**3.2.1 Estructura arancelaria.** En El Salvador el compromiso de la reducción de las tarifas se cumplió a julio de 1999, actualmente las tarifas para los bienes de capital son 0%, para las materias primas están entre 0% y 5%, la tarifa para los productos intermedios de 5% a 10% y los productos terminados son cargadas máximo con el 15%. Los textiles, productos agrícolas, vehículos y otros pocos, se les carga una tarifa entre 15% y 30%.

Estas nuevas tarifas aplican para los productos que entran al país procedente de países distintos a los del Mercado Común Centroamericano.

**3.2.1.1 Tarifas.** La mayoría de las importaciones está sujeta al gravamen de importación (Derecho Aduanero de Importación – DAI) y además al Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA) del 13%, con algunas excepciones en alimentos, medicinas, servicios básicos y los bienes de capital. La eliminación de las exenciones del IVA para los productos agrícolas ocurrió en abril de 2000.

**3.2.3 Regulación Y Normas: Regulaciones de las importaciones.** *Los tranquilizantes, sedantes, antidepresivos y algunos antibióticos fueron adheridos a la lista de productos que requieren permiso del Consejo Superior de Salud y solo pueden ser vendidas mediante prescripción médica.*

**3.2.3.1 Licencias.** Las Aduanas generalmente no exigen licencias de importación, sin embargo cuando los productos son vegetales o animales requieren licencias del Ministerio de Agricultura para certificar que estos productos cumplen con las regulaciones sanitarias. Las armas requieren licencia del Ministerio de Defensa.

**3.2.3.2 Normas técnicas.** No existe una legislación para el uso de estándares. El Consejo Nacional para la Ciencia y la Tecnología

(CONACYT), creado en 1994 bajo el Ministerio de Economía, es el responsable del desarrollo de estándares internacionales y normas para una eventual aplicación. Los comerciantes usualmente se rigen bajo los estándares americanos. Muchas multinacionales se ha adherido al sistema de estándares ISO9000, sin embargo muchas de las compañías locales subsidiarias no utilizan estas normas.

**3.2.3.3 Etiquetado.** Los siguientes requerimientos están en la ley de protección al consumidor:

Los productos para venta al por menor deben tener el precio en el empaque es un lugar visible.

Los productos que son vendidos por peso o volumen, deben contener las medidas correspondientes en los sellos.

### **3.3 PAIS: COSTA RICA**

**3.3.1 Estructura Arancelaria.** Dentro del Programa de Desgravación Arancelaria de los Países Centroamericanos, Costa Rica tiene la siguiente estructura arancelaria para el año 2001: Bienes de Capital 0%, Materias Primas 0%, Bienes Intermedios 5 y 10% y Bienes Finales 15%.

**3.3.1.1 Tarifas.** Los impuestos a la importación en Costa Rica son: la tarifa de Derecho Arancelario a la Importación (DAI) sobre valor aduanero (CIF), Impuesto selectivo al Consumo (entre el 5 y 75%) aplicable sobre el valor aduanero más el DAI, armas y municiones (75%), joyería, fuegos artificiales y whiskey (50%), vino y cerveza (40%). Impuesto de Ley 6946 aplicable sobre CIF (1%), excepto medicamentos de uso humano y materias primas para la industria y el Impuesto de Ventas sobre valor CIF (13%).

**3.3.2 Regulaciones y Normas: Regulaciones de las importaciones.** Los productos agrícolas requieren Certificados Fitosanitarios; los productos químicos, farmacéuticos, cosméticos, insecticidas, pesticidas y sustancias tóxicas requieren Permiso de Importación del Ministerio de Salud.

Se requiere Certificado de Libre Venta en productos como: cosméticos químicos, sustancias tóxicas, pesticidas, agroquímicos e insecticidas para comprobar que son de libre venta en el país de origen, este debe llevar información acerca de los ingredientes u otra información pertinente y debe ser legalizado por el consulado de Costa Rica. Los medicamentos, farmacéuticos y cosméticos deben ser registrados con el Ministerio de Salud cada cinco años, todos los fabricantes e importadores deben solicitar el registro y llevar las muestras del producto y los insecticidas ante el Ministerio de Agricultura y Cría.

**3.3.2.1 Etiquetado.** En Costa Rica no existen requerimientos generales de etiquetado, excepto para los alimentos, que requieren etiqueta en español que contenga los siguientes datos: nombre del producto, lista de ingredientes en orden cuantitativo, contenido nutricional, nombre y dirección del importador, fecha de vencimiento y peso. Los productos químicos (fertilizantes, pesticidas, hormonas, preparaciones veterinarias, vacunas, sustancias

venenosas, enjuagues bucales y farmacéuticos también requieren un etiquetado especial.

### **3.4 PAIS: HONDURAS**

**3.4.1 Estructura Arancelaria.** En cumplimiento del Programa de Desgravación Arancelaria de los Países Centroamericanos, Nicaragua ha estructurado su arancel en los siguientes niveles: Bienes de Capital y Materias Primas 0% para los no producidos en Centroamérica y 5% para los producidos, bienes intermedios entre 0 y 5% y bienes finales 10%.

**3.4.1.1 Tarifas.** La mayoría de las importaciones está sujeta al gravamen de importación (Derecho Aduanero de Importación – DAI) y además al Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA) del 13% para todos los productos, con excepción de algunos suministros agroindustriales.

A raíz de la ratificación del Tratado de Delimitación marítima entre Colombia y Honduras, Nicaragua aplicó un arancel del 35% a todas las importaciones provenientes de los dos países, conocido como “ Impuesto por la Soberanía”, a partir de diciembre de 1999.

**Fuentes:** National Trade Data Bank, Estructura Arancelaria y Tarifas. Secretaría de Integración Económica Centroamericana - SIECA, Aranceles. Tomado el 10/04/02

**3.4.2 Regulaciones y Normas: Regulaciones de las importaciones.** Para importar a Nicaragua productos animales o vegetales deben llenar un

formulario de solicitud de importación otorgado por la Dirección General de Protección y Sanidad Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería, según sea el caso y cumplir con los requisitos que allí se dispongan. Una vez aprobada la importación, debe adjuntarse el certificado fitosanitario o zoosanitario expedido en el país de origen y la factura comercial.

Para los productos y subproductos de origen vegetal, previo a la gestión comercial debe solicitarse un permiso fitosanitario a la Unidad Nacional de Cuarentena Agrícola.

Productos veterinarios y alimentos para uso animal: para exportar productos veterinarios y alimentos para uso animal, es necesario llevara cabo un registro previo de estos productos ante el departamento correspondiente en el Ministerio Agropecuario y Forestal. Se debe tener presente que los plaguicidas de uso veterinario deben cumplir también con un conjunto de requisitos establecidos por el Departamento de Registro y Control de Productos Veterinarios. Además existe una lista de productos plaguicidas que tienen prohibida o restringida la entrada a Nicaragua.

Agroquímicos, productos veterinarios, insumos agropecuarios y sustancias peligrosas: para comercializar estos productos en Nicaragua, los mismos deben ser previamente registrados y las empresas inscritas como importadoras, una vez inscrita la empresa, se procede a efectuar las solicitudes de sus productos, para lo cual deberá cumplir con un conjunto de requisitos entre los cuales se incluye la presentación de muestras de productos, copia de la etiqueta, composición del producto y certificado de análisis.

Posteriormente, cuando se ha dado el visto bueno, se le entrega al interesado un edicto para ser publicado en la Gaceta Diario Oficial.

Alimentos: Cuando se trate de alimentos es necesario presentar una solicitud de registro en el Ministerio de Salud. Cada registro se realiza por producto y se solicita una licencia sanitaria por empresa. Es recomendable que antes de exportar a Nicaragua averigüe si el producto que va a vender ha sido registrado anteriormente, pues, de lo contrario debe hacerlo. Este registro se obtiene por un período de cinco años.

Productos farmacéuticos, cosméticos y del hogar: estos productos deben ser inscritos y registrados en el Ministerio de Salud. El registro tiene una vigencia de dos años.

**3.4.2.1 Etiquetado.** La Ley de Protección al Consumidor expedida en 1995, así como las regulaciones promulgada en 1999, introducen normas de etiquetado de productos y derechos del consumidor en Nicaragua. En la etiqueta se debe indicar el origen del producto, contenido, precio, peso, fecha de elaboración y expiración. Usos e instrucciones deben ser suministrados.

Toda información debe ir en español.

**Fuentes:** National Trade Data Bank, International Trade Report, Regulaciones y Normas. Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica - Procomer, Revista Enlace, "Exporte a Centroamérica sin Problemas". Tomado el 10/04/02.

### **3.5 PAIS: NICARAGUA**

**3.5.1 Estructura Arancelaria.** En cumplimiento del Programa de Desgravación Arancelaria de los Países Centroamericanos, Nicaragua ha estructurado su arancel en los siguientes niveles: Bienes de Capital y Materias Primas 0% para los no producidos en Centroamérica y 5% para los producidos, bienes intermedios entre 0 y 5% y bienes finales 10%.

**3.5.1.1 Tarifas.** La mayoría de las importaciones está sujeta al gravamen de importación (Derecho Aduanero de Importación – DAI) y además al Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA) del 13% para todos los productos, con excepción de algunos suministros agroindustriales.

A raíz de la ratificación del Tratado de Delimitación marítima entre Colombia y Honduras, Nicaragua aplicó un arancel del 35% a todas las importaciones provenientes de los dos países, conocido como “ Impuesto por la Soberanía”, a partir de diciembre de 1999.

**Fuentes:** National Trade Data Bank, Estructura Arancelaria y Tarifas. Secretaría de Integración Económica Centroamericana - SIECA, Aranceles. Actualizado 10/04/02

**3.5.2 Regulaciones y Normas: Regulaciones de las importaciones.** Para importar a Nicaragua productos animales o vegetales deben llenar un formulario de solicitud de importación otorgado por la Dirección General de Protección y Sanidad Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería, según sea el caso y cumplir con los requisitos que allí

se dispongan. Una vez aprobada la importación, debe adjuntarse el certificado fitosanitario o zoosanitario expedido en el país de origen y la factura comercial.

Para los productos y subproductos de origen vegetal, previo a la gestión comercial debe solicitarse un permiso fitosanitario a la Unidad Nacional de Cuarentena Agrícola.

Productos veterinarios y alimentos para uso animal: para exportar productos veterinarios y alimentos para uso animal, es necesario llevar a cabo un registro previo de estos productos ante el departamento correspondiente en el Ministerio Agropecuario y Forestal. Se debe tener presente que los plaguicidas de uso veterinario deben cumplir también con un conjunto de requisitos establecidos por el Departamento de Registro y Control de Productos Veterinarios. Además existe una lista de productos plaguicidas que tienen prohibida o restringida la entrada a Nicaragua.

Agroquímicos, productos veterinarios, insumos agropecuarios y sustancias peligrosas: para comercializar estos productos en Nicaragua, los mismos deben ser previamente registrados y las empresas inscritas como importadoras, una vez inscrita la empresa, se procede a efectuar las solicitudes de sus productos, para lo cual deberá cumplir con un conjunto de requisitos entre los cuales se incluye la presentación de muestras de productos, copia de la etiqueta, composición del producto y certificado de análisis.

Posteriormente, cuando se ha dado el visto bueno, se le entrega al interesado un edicto para ser publicado en el Diario Oficial del país.

Alimentos: Cuando se trate de alimentos es necesario presentar una solicitud de registro en el Ministerio de Salud. Cada registro se realiza por producto y se solicita una licencia sanitaria por empresa. Es recomendable que antes de exportar a Nicaragua averigüe si el producto que va a vender ha sido registrado anteriormente, pues, de lo contrario debe hacerlo. Este registro se obtiene por un período de cinco años.

Productos farmacéuticos, cosméticos y del hogar: estos productos deben ser inscritos y registrados en el Ministerio de Salud. El registro tiene una vigencia de dos años.

**3.5.2.1 Etiquetado.** La Ley de Protección al Consumidor expedida en 1995, así como las regulaciones promulgadas en 1999, introducen normas de etiquetado de productos y derechos del consumidor en Nicaragua. En la etiqueta se debe indicar el origen del producto, contenido, precio, peso, fecha de elaboración y expiración. Usos e instrucciones deben ser suministrados.

Toda información debe ir en español.

**Fuentes:** National Trade Data Bank, International Trade Report, Regulaciones y Normas. Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica - Procomer, Revista Enlace, "Exporte a Centroamérica sin Problemas". Actualizado 10/04/02.

## **4. TRATADOS**

### **4.1 ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN**

Organización supranacional del ámbito sudamericano que tiene como objetivo fomentar el desarrollo económico armonioso y equilibrado de la región, que conduzca al establecimiento de un mercado común. La ALADI se fundó en 1981 en sustitución de la Asociación Latinoamericana de libre comercio ALANC, creada veinte años antes, aunque no había tenido mucho éxito. Con el fin de ayudar a los miembros de menos recursos, la ALADI introdujo un programa de preferencia arancelaria regional (PAR), organizado según el grado de desarrollo económico de cada país, clasificados en más desarrollados, intermedios y menos desarrollados. De esa forma esperaba fomentar la expansión mutua de los mercados y del comercio; y promover la solidaridad y la amistad. Durante los últimos años de la década de 1980, el valor de las exportaciones dentro de la ALADI se sitúa alrededor del 11% de las exportaciones totales de todos los miembros.

El órgano responsable de determinar su política es el Consejo de Ministros de Asuntos Exteriores; éste se reúne de forma irregular, cuando así lo decide el Comité de Representantes. La Conferencia de Evaluación y Convergencia también se reúne por decisión del Comité. Su función es potenciar las negociaciones entre los miembros y evaluar el proceso a seguir. El comité de Representantes, por su parte, es el órgano político permanente de la ALADI y se encarga de asegurar la correcta aplicación de la política y normativas aprobadas. La Secretaría es el órgano técnico responsable de elaborar propuestas, desarrollar labores de investigación y evaluar actividades.

Los once miembros que integran la ALADI están clasificados de la siguiente manera:

**Países más desarrollados:** Argentina, Brasil y México

**Países intermedios:** Chile, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela

**Países menos desarrollados:** Bolivia, Ecuador y Paraguay

Participan también once países observadores: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Cuba, República Dominicana, Panamá, Italia, Portugal y España.

Una característica especial de la ALADI es que permite establecer vínculos o acuerdos multilaterales con organizaciones de integración y países latinoamericanos no miembros, y con grupos económicos y países subdesarrollados que no pertenezcan a la zona. A pesar de las nuevas políticas destinadas a reforzar la integración, modernizar la producción y armonizar las estrategias macroeconómicas, la ALADI fue objeto de fuertes críticas a principios de los noventa, cuando se realizaron diversos llamamientos que pedían una reestructuración de la asociación. La sede de la ALADI se encuentra en Montevideo, Uruguay.

5. ESTUDIO DE PRESELECCION DE PAÍSES DEL MCCA

Cuadro 1. Comparativo de los países del MCCA.

<b>Variable</b>	<b>Costa Rica</b>	<b>El Salvador</b>	<b>Guatemala</b>	<b>Honduras</b>	<b>Nicaragua</b>
<b>Capital</b>	San José	San Salvador	Guatemala	Tegucigalpa	Managua
<b>Población (miles)</b>	4.112	6.396	11.686	6.655	5.214
<b>Idioma</b>	Español	Español	Español	Español	Español

<b>Religión</b>	Católica	Católica	Católica	Católica	Católica
<b>PIB</b>	US \$15.548	US \$13.739	US \$20.564	US \$6.000	US \$2.397
<b>PIB per capita</b>	US\$3.816.00	US\$2.148.00	US\$1.760.0	US \$970	US \$473

Fuente: PROEXPORT

### Cuadro 2. Exportaciones totales del producto.

<b>EXPORTACIONES TOTALES DEL PRODUCTO</b>							
1999		2000		2001		2002 Enero -Agosto	
PESO NETO (Kg)	FOB (US\$)	PESO NETO (Kg)	FOB US\$	PESO NETO (Kg)	FOB US\$	PESO NETO (Kg)	FOB US\$
<b>296,777</b>	<b>892,569</b>	<b>586,822</b>	<b>1,650,050</b>	<b>961,857</b>	<b>3,039,720</b>	<b>574,722</b>	<b>1,346,406</b>

Fuente PROEXPORT

➤ **PRODUCTO:** puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales, de madera.

➤ **POSICIÓN ARANCELARIA:** 4418200000

**Cuadro 3. Destino actual de las exportaciones del producto hacia el  
MCCA.**

<b>DESTINO DE LAS EXPORTACIONES</b>									
<b>PAÍS</b>	<b>1999</b>		<b>2000</b>		<b>2001</b>		<b>Particip. (%)</b>	<b>2002 Enero -Agosto</b>	
	<b>PESO NETO (Kg)</b>	<b>FOB (US\$)</b>	<b>PESO NETO (Kg)</b>	<b>FOB (US\$)</b>	<b>PESO NETO (Kg)</b>	<b>FOB (US\$)</b>		<b>PESO NETO (Kg)</b>	<b>FOB (US\$)</b>
<i>COSTA RICA</i>	0	0	25,444	44,057	107,240	222,070	7.31	25,563	40,558
<b>EL SALVADOR</b>	196	793	157	728	7,000	24,242	0.80	26,320	44,801
<b>GUATEMALA</b>	93	348	0	0	0	0	0.00	42,075	57,056
<b>TOTAL</b>	<b>289</b>	<b>1141</b>	<b>25601</b>	<b>44785</b>	<b>114240</b>	<b>246312</b>		<b>93058</b>	<b>142415</b>

Fuente PROEXPORT

**Cuadro 4. Países competidores en la exportación de puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales, en madera**

<b>PAIS</b>	<b>VALOR CIF US\$</b>	<b>PARTICIPACIÓN ( % )</b>
ESTADOS UNIDOS	3.504.100.000	53.53
MEXICO	381.700.000	5.83
VENEZUELA	298.500.000	4.56
JAPON	230.100.000	3.51
COLOMBIA	154.200.000	2.36

Fuente: PROEXPORT

**6. PAISES ELEGIDOS COMO DESTINO DE LAS EXPORTACIONES: COSTA RICA  
Y GUATEMALA**

**Cuadro 5. Comparativo entre Costa Rica Y Guatemala**

<b>VARIABLES</b>	<b>COSTA RICA</b>	<b>GUATEMALA</b>
IDIOMA	ESPAÑOL	ESPAÑOL
GOBIERNO	REPUBLICA DEMOCRATICA. PRESIDENTE: ABEL PACHECO (2002-2006)	DEMOCRÁTICO. PRESIDENTE ALFONSO PORTILLO Y VICEPRESIDENTE FRANCISCO REYES, PERÍODO 2000

RELIGIÓN	95% CATOLICOS ROMANOS. OTROS 5%	CATOLICOS ROMANOS, PROTESTANTES
MONEDA	COLON	QUETZAL

**Variables cuantificables:**

VARIABLE	COSTA RICA	GUATEMALA
POBLACIÓN	4. 030.000	11.686.729
PIB	US \$15.548	US \$20.564
PIB (var)	0.30	2
PIB PER CAPITA US	3.816.00	1.760.00
TASA DE INTERES ACTIVA %	11.40	17.90
INFLACIÓN %	11.00	8.91
TASA DE DESEMPLEO %	6.10	4.0
TASA DE DEVALUACIÓN %	7.0	3.50
TIPO DE CAMBIO DÓLAR	328.85	7.85
TIPO DE CAMBIO BILATERAL	6.99	292.96
EXPORTACIONES FOB	5,042,800,000	3,701,000,000
IMPORTACIONES CIF	6,546,300,000	5,342,000,000
BALANZA COMERCIAL	-1,503.500	-1,641,000,000
IMPORTACIONES COL. CIF	14.858.086	10,990,194
EXPORTACIONES COL. FOB	149,796,763	76,697,563
BALANZA COMERCIAL CON COL.	134.938.677	65,707,369
EXPORTACIONES AL MERCADO	40.558.000	57.056.000

Fuente PROEXPORT

## 6.1 PAIS DESTINO: COSTA RICA

Elegimos Costa Rica por ser el país que exhibe los mejores indicadores de la región: tiene la menor tasa de mortalidad infantil y la mayor esperanza de vida, el gasto público en la

educación y salud es superior al de la región y muestra la menor concentración del ingreso. También es de destacar que Costa Rica presenta la menor tasa de dependencia, es decir, menor proporción de personas no trabajadoras entre el total.

Según datos de la Secretaria de Integración Económica Centroamericana, SIECA, Costa Rica es la economía más grande del MCCA: para el año 2001, registro un PIB de US \$ 11.7 millones. Costa Rica presenta además el PIB per. capita mas alto de la región, el cual es 8 veces mayor que el de Nicaragua.

Las puertas en madera es un producto que se puede exportar hacia este país ya que en general los países centroamericanos no poseen una infraestructura en la construcción, su nivel de desarrollo es menor y son abiertos a las importaciones Colombianas. Este producto no tiene arancel a los países Centroamericanos, y Cartagena ofrece una posición geográfica excelente para la exportación. Tiempo para alcanzar 6 meses. Por otra parte vemos que desde el año 2000 se están haciendo exportaciones de este producto en mayor cantidad que a los demás países, por lo tanto ya tenemos un mercado como destino.

Costa Rica es signatario de la mayoría de acuerdos y convenciones sobre propiedad intelectual. Es miembro de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO) desde 1980, ha ratificado el acuerdo del GATT en Tra Related Aspect Intellectual Property (TRIPS). En mayo de 1995, la asamblea legislativa ratifico la convención de Paris para la protección de la propiedad industrial.

Las marcas comerciales son protegidas si se registran en el Registro Nacional, la cual guarda permanentemente archivos de marcas extranjeras

La distribución es restringida a los residentes costarricenses, a excepción de firmas extranjeras que fabriquen sus productos en Costa Rica. Las compañías extranjeras que no

cumplan con esta condición, pueden hacer negocios libremente a través de distribuidores, concesionarios , ya sean ciudadanos costarricenses o extranjeros residentes con un mínimo de 10 años o con negocios de 3 años.

Los negocios se basan generalmente en las relaciones personales y las decisiones de compra se basan en la comparación de precios, calidad, especificaciones técnicas, conveniencia y la disponibilidad de soporte local al producto al servicio post-venta.

Las ventas por catalogo y folletos deberán ser traducidos en español, los productos deben tener precios competitivos.

Todas las compañías extranjeras pueden hacer negocios en Costa Rica a través de distribuidores o concesionarios, mediante apoderado o agente o través de representantes de compañías extranjeras.

Las licencias no son difundidas en Costa Rica. Las compañías extranjeras han exportado a este país o tiene operaciones de fabricación o a través de acuerdos de joint venture.

Después de Panamá, Costa Rica es el país centroamericano con mejores servicios para el transporte de exportaciones colombianas. Costa Rica posee una infraestructura portuaria compuesta por 7 puertos en ambas costas.

Actualmente la ruta Colombia – Puerto Limón, cuenta con 23 alternativas de servicios todos en trayecto directo: 21 navieras ofrecen servicios desde puertos del Atlántico. Adicionalmente se puede contar con una oferta desde Cartagena para carga suelta por parte de una naviera.

La cultura de negocio es la siguiente:

- ❖ Los negociadores deben ser respetuosos, confiables y persistentes, pero no se les debe presionar.
- ❖ Las citas, inclusive para comer, deben ser concertadas con anticipación.
- ❖ La entrega de presentes tiene mayor importancia en Costa Rica que en la mayoría de países latinoamericanos. Se deben entregar presentes tipos de souvenir, mas que productos manufacturados como ropa y electrodomésticos.
- ❖ Es importante reconocer sobre los aspectos culturales, históricos y geográficos del país.
- ❖ La familia es buen tema de conversación.
- ❖ Preferiblemente no se debe tocar temas de religión, problemas locales y asuntos personales.

La Ley costarricense dispone que todos los viajeros colombianos pueden viajar solo con su pasaporte, no se requiere visa.

**Fuente:** MINCOMEX – PROEXPORT

**6.1.1 Canales de Distribución.** Entendemos por canales de comercialización los conjuntos de organizaciones interdependientes que intervienen en el proceso por el cual un producto o servicio está disponible para el consumo.

Para comprender los canales de marketing es importante conocer las razones explicativas de la aparición de las estructuras de canales. La aparición y organización de una amplia variedad de entidades de distribución llamadas “intermediarios”, por que se ubican entre el productor, por un lado, y

el consumidor, por otro, puede explicarse a través de las cuatro etapas que conforman de manera lógica el proceso económico.

1. Los intermediarios aparecen en el proceso de intercambio porque pueden aumentar su eficiencia.
2. Los intermediarios aparecen en los canales de distribución para solucionar los problemas de incoherencia del surtido por medio del proceso de selección.
3. Las empresas de marketing crean canales comunes a fin de sistematizar las transacciones.
4. Las empresas facilitan el proceso de búsqueda de artículos.

Además de aumentar la eficiencia de las transacciones, los intermediarios facilitan la circulación de bienes y servicios, creando utilidades de posesión, de lugar y de tiempo. Estas utilidades incrementan la cobertura del surtido del consumidor. Un aspecto de este proceso de facilitación consistente en la función de selección que ejercen los intermediarios. Este procedimiento es necesario para salvar la incoherencia que existe entre el surtidor de bienes y servicios que genera el productor y la variedad que exige el consumidor. La incoherencia se origina en el hecho de que los productores acostumbran a fabricar una variedad limitada de artículos en gran cantidad, mientras que los consumidores suelen desear tan solo una pequeña cantidad de una gran variedad de artículos.

La función de selección que realizan los intermediarios incluye las actividades siguientes:

1. **Selección.** La selección consiste en descomponer un surtido heterogéneo de artículos en grupos separados y relativamente homogéneos. (Un buen ejemplo de selección es la clasificación de los productos agrícolas, como los huevos según el tamaño o la carne en diferentes piezas)

2. **Acumulación.** Consiste en reunir surtidos semejantes provenientes de distintas fuentes para formar un surtido homogéneo y mayor. (Los mayoristas acumulan artículos diversos para los minoristas y estos los acumulan para sus clientes).
3. **Asignación.** Consiste en dividir un surtido homogéneo en conjuntos cada vez más pequeños. Los artículos que se reciben al por mayor se venden en lotes. Los compradores de los artículos en lotes, a su vez, los venden por unidades. El proceso de asignación coincide generalmente con la dispersión geográfica y con los traslados sucesivos que sufren los artículos desde su origen hasta llegar al consumidor.
4. **Clasificación.** Se refiere a la formación de un surtido de productos para ser revendidos en conjunto. (Los mayoristas conforman surtidos de artículos para los minoristas y los minoristas los forman para venderlos a sus clientes)

**6.1.2 Las funciones en los canales de comercialización.** Los fabricantes, los mayoristas y los minoristas, así como otros integrantes de los canales de distribución, se integran en éstos para desempeñar una o más de las funciones generales siguientes:

Mantener inventarios; generar demanda, o ventas; distribuir físicamente los productos; proporcionar servicios posventa y otorgar crédito a los clientes. Cuando el fabricante hace llegar sus productos a los usuarios finales, debe asumir todas estas funciones o delegar algunas de ellas o todas en los intermediarios del canal de distribución.

Lo dicho anteriormente subraya tres principios básicos de la estructura de los canales de marketing:

1. Es posible suprimir o sustituir entidades de la organización del canal de distribución.
2. Sin embargo, no se pueden eliminar las funciones que desempeñan estas entidades.

3. Cuando se eliminan entidades, sus funciones se transfieren hacia delante o hacia atrás a lo largo del canal del canal de distribución, por lo que deben ser asumidas por lo demás integrantes del mismo.

En la medida en que la misma función se realiza a más de un nivel del canal, el trabajo que implica la función pasa a ser compartido por los miembros que se hallan en todos los demás niveles.

**Fuente:** Adaptado con autorización de The Free Press, pie de imprenta de Simón & Shuster de Competitive Advantage; Creating and Sustaining Performance, por Michel E. Porter, pags. 33-53 Copyright 1985 por Michel E, Porter. Citado por Stern W. Louis. Canales de Comercialización. Quinta Edición. Prentice Hall.

### Cuadro 6. Transporte, frecuencia, tiempo de transito, tipo de carga y flete hacia Costa Rica

INEA MARITIMA	FRECUENCIA	TIEMPO DE		TIPO DE CARGA						FLETE					
	(días)	Min(días)	Máx(días)	20'	40'	45'	20'R	40'R	40'HC	40'HCR	BB	BB1	PP	CC	CC1
CMA-CGM	7	5	7	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
MAERSK SEALAND	8	5	7	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
HAPAG LLOYD	7	5	7	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	SI
NORDANA LINE	7	5	7	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	SI
H. STINNES LINIEN GMBH	7	4	8	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI
N.V.O.C.C. PANTAINER EXPRESS LINE	7	3	4	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	SI	NO
N.V.O.C.C. AIRSEATRANS S.A.	7	5	7	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	SI	NO

N.V.O.C.C. AMIREX - AGENCIA MARITIMA INTERNACIONAL	7	3	5	NO	SI	SI	SI	NO								
HAMBURG S_D	7	5	7	SI	SI	NO	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI	
N.V.O.C.C. ECULINE	15	24	25	NO	SI	SI	NO	SI								
P & O NEDLLOYD CONTAINER LINE	7	5	7	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI	
N.V.O.C.C. TRANSBORDER LTDA.	15	18	20	NO	SI	NO	SI	SI	NO							
N.V.O.C.C. AIRMAR CARGO	7	4	6	SI	NO	SI	SI	SI	NO							
HORN LINE	7	7	9	SI	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	SI	NO	SI	
N.V.O.C.C. EXPRESS CARGO LINE	7	24	26	NO	SI	SI	NO	SI								
CROWLEY LINER SERVICES	7	9	10	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI	

Fuente Datos obtenidos en una SIA.

#### ➤ Navieras de Costa Rica.

##### **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.

## 6.2 SEGUNDO PAÍS DESTINO DE LA EXPORTACIÓN: GUATEMALA

La Republica de Guatemala con una extensión de 108.889 kilómetros, es la tercera nación en tamaño en la región centroamericana y es el país mas poblado con 11.4 millones de habitantes, con un crecimiento promedio anual del 3.1%, su territorio esta dividido en 22

departamentos, su capital Ciudad de Guatemala tiene 2 millones de habitantes. La población urbana en Guatemala es del 41.47% con una densidad de 98 habitantes km<sup>2</sup>.

Las exportaciones de productos colombianos a Guatemala ha mostrado un crecimiento a un promedio anual del 16.5%, básicamente influenciado por la alta participación de la exportaciones de productos no tradicionales. Con respecto al producto estudiado en este trabajo, PUERTAS Y SUS MARCOS, CONTRAMARCOS Y UMBRALES, DE MADERA, vemos que las exportaciones entraron con un gran auge, casi duplicando, en peso, las exportaciones hechas a Costa Rica, por eso lo vemos como una gran alternativa, ya que se puede mantener ese mercado aplicando diferentes estrategias de mercadeo.

Las tarifas y cuotas pueden variar dependiendo del producto y los países centroamericanos han acordado una reducción de estas tarifas con el propósito de mantener bajos costos de los productos importados.

Las firmas extranjeras que deseen vender sus productos en Guatemala deberán seleccionar un representante o distribuidor calificado y competente, un distribuidor bien posesionado es mejor que un local comercial.

La obtención de contratos gubernamentales es difícil a menos que se realice a través de un agente guatemalteco, ya que los procedimientos son complejos y burocráticos por la vaguedad de las reglas

Los tres factores mas importantes que afectan las decisiones de compra son el precio, calidad y servicio. Ventas directas a los usuarios finales, importadores, mayoristas y minoristas son igualmente exitosos cuando el producto es bastante conocido o cuando hay un numero limitado de compradores. Las ventas a través de agentes y distribuidores locales son muy efectivas en la penetración exitosa del mercado.

Existen facilidades para el transporte de carga vía marítima y aérea. Desde Colombia, hacia la costa Atlántica Guatemalteca, actualmente se puede contar con oferta de 11 servicios.

La cultura de negocios es la siguiente:

- ❖ Los guatemaltecos hablan con voz suave, la voz fuerte y ruidosa es considerada ruda e irrespetuosa.
- ❖ Los negocios son basados en las relaciones personales y se discuten ampliamente dentro del contexto de los negocios y no en eventos sociales.
- ❖ Las citas de negocios deben ser concertadas con dos semanas de anticipación, son puntuales y prefieren negociar con personas de igual rango.
- ❖ Conocer aspectos de la cultura e historia de Guatemala es bastante apreciado, así como hablar en español. Temas importantes de conversación son la familia, niños y trabajos.
- ❖ Evitar los temas relacionados con la raza, política, religión, sexo y violencia local.
- ❖ No haga criticas directas individuales, ya que los guatemaltecos se sentirán obligados a defender su honor, inclusive físicamente.

**Fuente:** MINCOMEX – PROEXPORT

## **7. CONCLUSIONES**

Al terminar esta investigación podemos concluir los siguientes aspectos:

- El país destino de las exportaciones de las puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales de madera debe ser Costa Rica, ya que es el país que muestra los mejores indicadores entre los países que conforman el Mercado Común Centroamericano, mostrando el mayor PIB per capita y el mejor acceso desde Colombia y en especial desde el puerto de Cartagena. Además ya se han realizado exportaciones de este producto hacia este país.

- El país que elegimos como alternativa para la exportación es Guatemala. Es el segundo país que exhibe los mejores indicadores, mostrando ser el segundo con el mayor PIB per capita, después de Costa Rica. Hacia este país también se han venido realizando exportaciones de este producto, entrando con una gran fuerza en lo que va corrido de este año.
- Estos países presentan una gran afinidad cultural con Colombia, en lo que respecta al idioma, religión, costumbres, entre otros aspectos.
- Otro país que se puede tener muy en cuenta en caso tal de que queramos expandir el mercado aún más, se debe tener en cuenta El Salvador, ya que es un país al que también se ha venido realizando exportaciones de este producto, además, este país muestra a su vez buenos indicadores que nos muestran la viabilidad de que nuestro producto sea vendido en dicho mercado.
- Los países del MCCA, no tienen acceso directo para transporte de mercancías o productos de exportación desde Colombia, solo se dispone de este servicio a través de conexiones en otros países como Panamá y Costa Rica, que es el único país del MCCA que tiene transporte directo desde Colombia. Para envíos urgentes exportaciones de pequeños volúmenes y muestras sin valor comercial se dispone para todos los países del servicio de carga y courier, que permiten hacer entregas rápidas y a tiempo.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Disponible en Internet: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)

Disponible en Internet: [www.mincomex.gov.co](http://www.mincomex.gov.co)

Disponible en Internet: [www.negociosinternacionales.com](http://www.negociosinternacionales.com)

Disponible en Internet: [www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)

Disponible en Internet: [www.sieca.org.gt/op2.htm](http://www.sieca.org.gt/op2.htm)

