

COLEGIO MAYOR UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



ANDRES FELIPE JAIME ACEVEDO

**MODELO DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN AL
TRIANGULO NORTE**

TESIS DE GRADO

BOGOTA D.C.,

2013

COLEGIO MAYOR UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



ANDRES FELIPE JAIME ACEVEDO

**MODELO DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN AL
TRIANGULO NORTE**

TESIS DE GRADO

Tutor

ANDRES MAURICIO CASTRO

BOGOTA D.C.,

2013

DEDICATORIA

A Dios, por estar siempre conmigo y poner en mi camino personas maravillosas como mi familia, mi novia y mis amigos. A mi familia, a mis padres por su amor y su apoyo incondicional ante toda circunstancia, y a mis hermanos por estar siempre conmigo y llenar mi vida de alegrías.

AGRADECIMIENTOS

Doy las gracias a todas las personas que participaron en este proyecto con apoyo palabras de motivación, sugerencias e ideas para hacerlo lo mejor posible. A Juan Esteban Sánchez, Lina Vinchira, Félix Gutiérrez y a los profesores Hernán Quintanilla y Andrés Mauricio Castro. A Proexport Colombia, la empresa por la cual surgió este proyecto.

Contenido

INTRODUCCIÓN	17
I. IMPORTANCIA DEL MERCADO DEL TRIÁNGULO NORTE	19
1. Aspectos Generales	19
2. Comercio Bilateral de Colombia con el Triángulo Norte	21
3. Indicadores: Estructura logística y comercio.....	23
3.1 Estructura Logística	23
3.2 Comercio	26
4. Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte.....	26
4.1 Antecedentes	26
4.2 Temas Abordados en la Negociación	27
4.3 Otros Logros.....	29
II. MODELO DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES:	31
II.1. CLASIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES POR SECCIÓN DEL CÓDIGO ARANCELARIO	33
1. Sección I: ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	33
2. Sección II: PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	35
3. Sección III: GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL.....	38
4. Sección IV: PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS Y TABACO	40
5. Sección V: PRODUCTOS MINERALES	43
6. Sección VI: PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	45
6.1 Productos químicos Varios.....	45
6.2 Jabones, cosméticos y otros químicos	48
7. Sección VII: PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	50
8. Sección VIII: PIELES, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; ARTÍCULOS DE TALABARTERIA O GUARNICIONERIA; ARTÍCULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPA	53
9. Sección IX: MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS; MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA	

10.	<i>Sección X: PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTÓN PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS); PAPEL O CARTÓN Y SUS APLICACIONES</i>	57
11.	<i>Sección XI: MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS.....</i>	59
12.	<i>Sección XII: CALZADO, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS, FUSTAS, Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTÍCULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO</i>	62
13.	<i>Sección XIII: MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA O MATERIAS ANÁLOGAS; PRODUCTOS CERAMICOS; VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS.....</i>	63
14.	<i>Sección XIV: PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUE) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERÍA; MONEDAS.....</i>	66
15.	<i>Sección XV: METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES ..</i>	68
15.1	<i>Artículos Industriales</i>	68
15.2	<i>Herramientas y útiles de Metal Común.....</i>	71
16.	<i>Sección XVI: MÁQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS.....</i>	73
17.	<i>Sección XVII: MATERIAL DE TRANSPORTE</i>	75
18.	<i>Sección XVIII: INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISION; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRURGICOS; APARATOS DE RELOJERIA; INSTRUMENTOS MUSICALES; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS</i>	77
19.	<i>Sección XIX: ARMAS, MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS</i>	80
20.	<i>Sección XX: MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS</i>	82
21.	<i>Sección XXI: OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGÜEDADES.....</i>	84
II.2.	OPORTUNIDADES PUNTUALES TRIÁNGULO NORTE	86
1.	<i>Oportunidades en Triángulo Norte</i>	86
2.	<i>Oportunidades Triángulo Norte en Productos con aranceles diferentes entre países</i>	90
II.3.	ANÁLISIS DE LA DISMINUCIÓN DE BARRERAS ARANCELARIAS POR MACROSECTORES.....	93
1.	<i>Agroindustria.....</i>	93
2.	<i>Manufacturas.....</i>	94
3.	<i>Prendas de Vestir.....</i>	95

III. PRESENTACIÓN DE LA VIABILIDAD FINANCIERA DE UN PROYECTO DE EXPORTACIÓN PARA UNA EMPRESA TÍPICA COLOMBIANA: 97

1. *El Mercado de Herramientas de mano en Guatemala* 98
2. *Clasificación Arancelaria*..... 98
3. *Importaciones y Exportaciones* 99
4. *Análisis Cualitativo de la Demanda*..... 101
5. *Precios y su Formación*..... 101
6. *Transporte: costos y tiempos*..... 101

III.1. MODELO FINANCIERO, EVALUACIÓN VIABILIDAD FINANCIERA PROYECTO DE EXPORTACIÓN 103

1. *Información Financiera Básica*..... 104
2. *Formación de Precios* 105
3. *Presupuesto* 106
 - 3.1 *Ingresos* 106
 - 3.2 *Costos* 107
 - 3.3 *Almacenamiento y Transporte*..... 108
 - 3.4 *Costos de Personal y Nómina*..... 110
 - 3.5 *Costos de Oficina/bodega, costos a terceros, otros costos* 112
4. *Activos Fijos* 113
5. *Flujo de Caja*..... 114
6. *Estado de resultados*..... 115
7. *Balance General*..... 116
8. *Indicadores de Resultados*..... 117
9. *Pestañas Adicionales*..... 120

IV. CONCLUSIONES..... 122

RECOMENDACIONES 124

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... 125

ANEXOS..... 128

CONTENIDO DE TABLAS

<i>Tabla 1 Principales socios comerciales Mercado Triángulo Norte</i>	19
<i>Tabla 2. Indicadores Macroeconómicos 2012</i>	21
<i>Tabla 3 Exportaciones Hacia TN. Por grupo de productos</i>	23
<i>Tabla 4 Capacidad Infraestructura Competitiva TN</i>	24
<i>Tabla 5 Índice de Desempeño Logístico</i>	25
<i>Tabla 6 Indicadores de Comercio Transfronterizo</i>	26
<i>Tabla 7 Canastas de Desgravación</i>	29
<i>Tabla 8 Capítulos sección I</i>	33
<i>Tabla 9 Oportunidades sección I</i>	34
<i>Tabla 10 Capítulos sección II</i>	35
<i>Tabla 11 Oportunidades sección II</i>	36
<i>Tabla 12 Capítulos sección III</i>	38
<i>Tabla 13 Oportunidades sección III</i>	39
<i>Tabla 14 Capítulos sección IV</i>	40
<i>Tabla 15 Oportunidades sección IV</i>	41
<i>Tabla 16 Capítulos sección V</i>	43
<i>Tabla 17 Oportunidades sección V</i>	44
<i>Tabla 18 Capítulos sección VI-Parte 1</i>	46
<i>Tabla 19 Oportunidades sección VI-Parte 1</i>	46
<i>Tabla 20 Capítulos sección VI-Parte 2</i>	48
<i>Tabla 21 Oportunidades sección VI-Parte 2</i>	49
<i>Tabla 22 Capítulos sección VII</i>	50
<i>Tabla 23 Oportunidades sección VII</i>	51
<i>Tabla 24 Capítulos sección VIII</i>	53

<i>Tabla 25 Oportunidades sección VIII.....</i>	<i>53</i>
<i>Tabla 26 Capítulos sección IX.....</i>	<i>55</i>
<i>Tabla 27 Oportunidades sección IX</i>	<i>55</i>
<i>Tabla 28 Capítulos sección X.....</i>	<i>57</i>
<i>Tabla 29 Oportunidades sección X.....</i>	<i>57</i>
<i>Tabla 30 Capítulos sección XI.....</i>	<i>59</i>
<i>Tabla 31 Oportunidades sección XI</i>	<i>60</i>
<i>Tabla 32 Capítulos sección XII.....</i>	<i>62</i>
<i>Tabla 33 Oportunidades sección XII</i>	<i>62</i>
<i>Tabla 34 Capítulos sección XIII.....</i>	<i>64</i>
<i>Tabla 35 Oportunidades sección XIII.....</i>	<i>64</i>
<i>Tabla 36 Capítulos sección XIV</i>	<i>66</i>
<i>Tabla 37 Oportunidades sección XIV.....</i>	<i>67</i>
<i>Tabla 38 Capítulos sección XV-Parte 1.....</i>	<i>69</i>
<i>Tabla 39 Oportunidades sección XV-Parte 1</i>	<i>69</i>
<i>Tabla 40 Capítulos sección XV-Parte 2.....</i>	<i>71</i>
<i>Tabla 41 Oportunidades sección XV-Parte 2</i>	<i>71</i>
<i>Tabla 42 Capítulos sección XVI</i>	<i>73</i>
<i>Tabla 43 Oportunidades sección XVI.....</i>	<i>74</i>
<i>Tabla 44 Capítulos sección XVII</i>	<i>76</i>
<i>Tabla 45 Oportunidades sección XVII.....</i>	<i>76</i>
<i>Tabla 46 Capítulos sección XVIII.....</i>	<i>78</i>
<i>Tabla 47 Oportunidades sección XVIII</i>	<i>78</i>
<i>Tabla 48 Capítulos sección XIX</i>	<i>80</i>
<i>Tabla 49 Oportunidades sección XIX.....</i>	<i>81</i>

<i>Tabla 50 Capítulos sección XX.....</i>	<i>82</i>
<i>Tabla 51 Oportunidades sección XX</i>	<i>83</i>
<i>Tabla 52 Capítulos sección XXI</i>	<i>84</i>
<i>Tabla 53 Oportunidades sección XXI.....</i>	<i>85</i>
<i>Tabla 54 Oportunidades en Triángulo Norte</i>	<i>87</i>
<i>Tabla 55 Oportunidades en productos con aranceles no armonizados entre países</i>	<i>91</i>
<i>Tabla 56 Portafolio de productos empresa típica colombiana</i>	<i>97</i>
<i>Tabla 57 Partidas arancelarias portafolio de productos</i>	<i>99</i>
<i>Tabla 58 Importaciones y exportaciones Herramientas y Artículos de cuchillería</i>	<i>99</i>
<i>Tabla 59 Herramientas en el Top 20 de importaciones de origen colombiano</i>	<i>100</i>
<i>Tabla 60 Modelo Financiero-Información financiera básica</i>	<i>104</i>
<i>Tabla 61 Modelo Financiero -Formación de precios 1.....</i>	<i>105</i>
<i>Tabla 62 Modelo Financiero-Formación de precios 2.....</i>	<i>106</i>
<i>Tabla 63 Modelo Financiero -Presupuesto</i>	<i>107</i>
<i>Tabla 64 Modelo Financiero -Costos.....</i>	<i>107</i>
<i>Tabla 65 Modelo Financiero-Almacenamiento y transporte.....</i>	<i>108</i>
<i>Tabla 66 Modelo Financiero-Información contenedores.....</i>	<i>109</i>
<i>Tabla 67 Costos por contenedor.....</i>	<i>110</i>
<i>Tabla 68 Modelo Financiero-Costos de personal y nómina</i>	<i>111</i>
<i>Tabla 69 Modelo Financiero-Costos personal anuales.....</i>	<i>111</i>
<i>Tabla 70 Modelo Financiero-Costos de oficina/bodega</i>	<i>112</i>
<i>Tabla 71 Modelo Financiero-Activos fijos</i>	<i>113</i>
<i>Tabla 72 Modelo Financiero-Flujo de caja.....</i>	<i>114</i>
<i>Tabla 73 Modelo Financiero-Estado de resultados</i>	<i>115</i>
<i>Tabla 74 Modelo Financiero-Balance general.....</i>	<i>117</i>

<i>Tabla 75 Modelo Financiero-Indicadores de resultados</i>	<i>119</i>
---	------------

CONTENIDO DE GRÁFICAS

<i>Gráfica 1 Balanza comercial Colombia-TN.....</i>	<i>22</i>
<i>Gráfica 2 Mapa de oportunidades Sección I.....</i>	<i>35</i>
<i>Gráfica 3 Mapa de oportunidades sección II.....</i>	<i>38</i>
<i>Gráfica 4 Mapa de oportunidades sección III.....</i>	<i>40</i>
<i>Gráfica 5 Mapa de oportunidades sección IV.....</i>	<i>43</i>
<i>Gráfica 6 Mapa de oportunidades sección V.....</i>	<i>45</i>
<i>Gráfica 7 Mapa de oportunidades sección VI-Parte 1.....</i>	<i>48</i>
<i>Gráfica 8 Mapa de oportunidades sección VI-Parte 2.....</i>	<i>50</i>
<i>Gráfica 9 Mapa de oportunidades sección VII.....</i>	<i>52</i>
<i>Gráfica 10 Mapa de oportunidades sección VIII.....</i>	<i>54</i>
<i>Gráfica 11 Mapa de oportunidades sección IX.....</i>	<i>56</i>
<i>Gráfica 12 Mapa de oportunidades sección X.....</i>	<i>59</i>
<i>Gráfica 13 Mapa de oportunidades sección XI.....</i>	<i>61</i>
<i>Gráfica 14 Mapa de oportunidades sección XII.....</i>	<i>63</i>
<i>Gráfica 15 Mapa de oportunidades sección XIII.....</i>	<i>66</i>
<i>Gráfica 16 Mapa de oportunidades sección XIV.....</i>	<i>68</i>
<i>Gráfica 17 Mapa de oportunidades sección XV-Parte 1.....</i>	<i>70</i>
<i>Gráfica 18 Mapa de oportunidades sección XV-Parte 2.....</i>	<i>73</i>
<i>Gráfica 19 Mapa de oportunidades sección XVI.....</i>	<i>75</i>
<i>Gráfica 20 Mapa de oportunidades sección XVII.....</i>	<i>77</i>
<i>Gráfica 21 Mapa de oportunidades sección XVIII.....</i>	<i>80</i>
<i>Gráfica 22 Mapa de oportunidades sección XIX.....</i>	<i>82</i>

<i>Gráfica 23 Mapa de oportunidades sección XX.....</i>	<i>84</i>
<i>Gráfica 24 Mapa de oportunidades sección XXI.....</i>	<i>86</i>
<i>Gráfica 25 Oportunidades en productos Triángulo Norte</i>	<i>90</i>
<i>Gráfica 26 Oportunidades en productos con partidas no armonizadas.....</i>	<i>92</i>

Glosario

Derecho Arancelario a la Importación (DAI): Es el tributo que se aplica a los bienes que son objeto de importación.

Tratado de Libre Comercio: acuerdo comercial, regional o bilateral que permite ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Consiste en la eliminación o disminución gradual de los derechos arancelarios para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios.

Integración Económica: proceso mediante el cual las economías se integran gradualmente eliminando barreras al comercio entre mercados. Consiste en eliminar las fronteras económicas entre países, eliminando barreras arancelarias, armonizando políticas macroeconómicas, etc.

Triángulo Norte: bloque de países conformado por El Salvador, Guatemala y Honduras. Denominado de esta manera a partir de un proceso de integración económica que inició en 1991.

Importaciones: En economía, la importación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para el uso o consumo interno de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales.

Exportaciones: En economía, una exportación es cualquier bien o servicio enviado fuera del territorio nacional. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios desde un territorio aduanero hacia otro territorio aduanero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera aduanera de un Estado o bloque económico.

Proexport Colombia: es la entidad del Gobierno Colombiano encargada de promocionar las exportaciones no tradicionales, atraer inversión extranjera y posicionar el país como destino turístico de talla mundial.

Bid Network: es una entidad que ofrece servicios profesionales para emprendedores, mentores, inversionistas, ángeles de negocios y proveedores de servicios para PyMEs. Está enfocada en negocios de alto crecimiento en países en desarrollo y con necesidades financieras de entre 10.000 y cinco millones de dólares. A través de una red de socios internacionales permite que las ideas de

los pequeños emprendedores se hagan realidad, poniendo sus proyectos a disposición de inversionistas que puedan interesarse en los mismos.

RESUMEN

Este proyecto busca desarrollar un modelo para la identificación de oportunidades de exportación hacia el mercado del Triángulo Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador) para una empresa típica colombiana.

Se dividirá en cuatro partes. En la primera parte se expondrá el perfil macroeconómico de cada uno de los países del mercado objetivo. En la segunda parte, se desarrolla un modelo en Microsoft Excel (en adelante Modelo de identificación de Oportunidades), que hará uso de información tal como partidas arancelarias y derechos arancelarios vigentes para el año 2013 en Guatemala, Honduras y El Salvador y aranceles del año 2012 para Guatemala, lo cual permitirá por medio del uso de fórmulas condicionales, identificar las ventajas comerciales para la exportación de productos colombianos hacia el Triángulo Norte.

En la tercera parte, se elaborará un análisis financiero, para obtener un soporte de la viabilidad financiera del proyecto de exportación para una empresa típica y así poder justificar la ejecución del mismo. Se analizarán aspectos determinantes de la rentabilidad del proyecto como características de la empresa (existe o se constituye para el proyecto), características de los productos a ofertar, posibles canales de distribución, precios, plan de inversión y financiación, etc. Finalmente, en la cuarta parte del documento se exponen las conclusiones y recomendaciones. Esta herramienta podrá ser utilizada por cualquier agente interesado en exportar desde Colombia hacia el Triángulo Norte, bajo criterios de viabilidad financiera, en un proyecto de exportación, asumiendo escenarios diferenciados por tipos de productos, por país y por cargos arancelarios.

PALABRAS CLAVE

Tratado de Libre Comercio, aranceles, comercio internacional, exportaciones, diversificación de las exportaciones, crecimiento económico, Indicadores macroeconómicos, estadísticas comerciales, plan exportador, Triángulo Norte.

ABSTRACT

This project seeks to develop a model for identifying export opportunities to the Northern Triangle (Guatemala, Honduras and El Salvador) for a typical Colombian company.

It is divided into four parts. In the first part we will present the macroeconomic profile of each of the countries of the target market. In the second part, a model is developed in Microsoft Excel (hereinafter Model to identify opportunities) that make use of information such as tariff and tariff duties in 2013 in Guatemala, Honduras and El Salvador and tariffs of the year 2012 for Guatemala, which will through the use of conditional formulas, identify the business benefits for Colombian exports to the Northern Triangle.

In the third part, we will prepare a financial analysis support for the financial viability of exportation for a typical company and be able to justify the execution of the project. It will be analyzed determinants aspects of the profitability of the project and firm characteristics (exist or its going to be established for the project), characteristics of the products to offer, potential distribution channels, pricing, investment and financing plan, etc.. Finally, the fourth part of the paper presents the conclusions and recommendations. This tool can be used by any agent interested in export from Colombia to the Northern Triangle, following financial feasibility criteria in an export project, assuming different scenarios by product, by country and tariff charges.

KEYWORDS

Free trade Agreement, import taxes, international trade, exports, exports diversification, economic growth, macroeconomic indicators, trade statistics, exports plan, the Northern Triangle.

Introducción

Según lo indica Palacio (2010), basándose en su experiencia profesional de varios años, hay un déficit de conocimiento en Colombia a nivel de evaluación financiera de proyectos. Ahora bien, si suponemos que una empresa quiere exportar, ¿tendrá todos los elementos necesarios para identificar la viabilidad de un proyecto de exportación hacia determinada región o país? Calderón y Castaño (2005) identifican los obstáculos más importantes para las pymes a la hora de incursionar en mercados internacionales: los trámites a la exportación y el deficiente acceso a los recursos. Teniendo en cuenta esta deficiencia en el acceso a los recursos, para que la inversión en un proyecto de exportaciones sea considerada como una inversión inteligente, se requiere de un análisis y evaluación de la misma. Es decir requiere un soporte que la justifique. Dicho soporte incluye los pasos que hay que seguir para tomar la mejor decisión, para lo cual es necesario someterla a un análisis multidisciplinario.

Es por esta razón que la primer parte de este trabajo se enfoca en crear un contexto del mercado en el cual se desarrollaría el proyecto, para darle al agente interesado una mirada macro de todo el entorno, para que luego pueda adentrarse en detalles cada vez más puntuales y pueda decidir con criterio si es o no rentable emprender su proyecto de exportación. Pero, ¿cómo decidir a qué mercado entrar?

A partir del año 2009 entró en vigencia el TLC entre Colombia y Guatemala, y en Febrero y Marzo del año 2010, entre Colombia y El Salvador y Colombia y Honduras respectivamente, a partir de este momento alrededor del 53% de productos quedaron libres de aranceles a la importación, a partir de lo cual se puede esperar una dinámica exportadora importante para varios sectores exportadores de valor agregado, tales como el agroindustrial, las autopartes, los artículos para el hogar, los envases y empaques, entre otros. De esta manera se pretende aprovechar las oportunidades generadas para empresas con potencial exportador, para lo cual se plantea un modelo que permita no sólo consultar de forma eficiente el Derecho Arancelario a la Importación (DAI) que debe pagar determinado producto para ser importado desde Colombia, si no que se categorizaran las oportunidades resultantes de la disminución de las barreras arancelarias a la importación de productos colombianos permitiendo sintetizar la información de las barreras arancelarias de los tres países. Una vez identificado el mercado objetivo, se plantea

un proyecto de exportación, y contando con un portafolio de productos con oportunidad potencial, se evalúa la viabilidad financiera de dicho proyecto mediante el modelo financiero planteado en la tercera parte del trabajo, y se determina si es rentable o no exportar al Triángulo Norte.

I. Importancia del mercado del Triángulo Norte

1. Aspectos Generales

Se define como el Triángulo Norte (En adelante TN) al Bloque de países conformado por Guatemala, Honduras y El Salvador. Es un mercado con una población de cerca de 28,7 millones de habitantes y un PIB que en 2012 alcanza los US\$ 92.4 millones, soportado en el sector agrícola, las manufacturas y en el sector de servicios. Estos países se distinguen por ser productores y exportadores de productos agrícolas como café, azúcar, banano, pescado, camarón y minerales de metales preciosos. En cuanto a manufacturas sobresalen las exportaciones en confecciones, productos de madera y muebles y componentes electrónicos que se maquilan en sus zonas francas. En el sector servicios se destaca el turismo.

Los países del TN exportan e importan principalmente de Estados Unidos, aunque su comercio intrarregional es significativo. Los principales países de destino de sus exportaciones son Estados Unidos (52.6%), México (6,2%), Nicaragua (5,1%), Costa Rica (4,7%) y Panamá (2,8%). Colombia tiene una participación del 0,7%. Por otra parte los principales países de origen de sus importaciones son Estados Unidos (43,6%), México (12,7%), China (6,3%), Colombia (5,0%) y Costa Rica (3,4%)¹. Colombia ocupa la posición número 4 en el top 5 de países de los cuales se originan las importaciones del TN.

Tabla 1 Principales socios comerciales Mercado Triángulo Norte

Top 5 Origen de importaciones	Participación	Top 5 Destinos de exportación	Participación
Estados Unidos	43,6%	Estados Unidos	52,6%
México	12,7%	México	6,2%

¹ Oficina de Estudio Económicos. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. República de Colombia.

China	6,3%	Nicaragua	5,1%
Colombia	5,0%	Costa Rica	4,7%
Costa Rica	3,4%	Panamá	2,8%

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. República de Colombia

Otra característica importante del mercado del TN es el interés de estos países en profundizar la integración regional. En referencia a esto, el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, consolida el Subsistema de Integración Económica, formado por Nicaragua, Costa Rica, Guatemala, Honduras y El Salvador. En este se establece un mercado de libre comercio en el que los productos con certificado nacional de origen no incluidos en la Lista de Excepciones², disfrutan de libre comercio. Como resultado, el Mercado Común Centroamericano, MCCA, constituye el segundo socio comercial de los países de la región, al participar dentro del intercambio comercial total con el 26.1% de las exportaciones totales y el 12.8% del total de las importaciones.³ Lo anterior hace de los países del TN, mercados estratégicos para abordar relaciones comerciales con la totalidad de los países centroamericanos, tanto en el corto como en el largo plazo, pues estos países vienen trabajando en un proceso de integración económica y actualmente se encuentran desarrollando el establecimiento de una Unión aduanera.

Sumado a lo anterior, se deben mencionar las relaciones comerciales de los países del TN con el resto del mundo. Estos países tienen vigentes Tratados de Libre Comercio con Colombia, Estados Unidos, México, Panamá, Taiwán, República Dominicana y Chile. Actualmente se encuentra en proceso de ratificación un TLC con la Unión Europea.

En conjunto, estas características de los países del TN, se traducen en oportunidades de negocios que pueden conllevar a resultados positivos para las empresas colombianas interesadas en exportar.

² La lista de Excepciones ha decrecido con el pasar del tiempo y en la actualidad aplica solamente al café, azúcar, bebidas alcohólicas y productos petroleros. Fuente: SICE – Mercado Común Cetro Americano: http://www.sice.oas.org/sica/bkgrd_s.asp

³ Ver <http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentoId=2&DocumentoId=1707> p.4

Tabla 2. Indicadores Macroeconómicos 2012

Indicador	Guatemala	Honduras	El Salvador
Población	14.757.316	7.754.687	6.227.491
PIB (USD millones)	50.296	18.180	23.985
PIB per cápita (USD, PPA)	5191,7	4593,5	7734,2
Crecimiento del PIB (Var% 2012/11)	3%	3,5%	1,2%
Inflación (Var%)	3,45%	5,4%	0,8%

Fuente: Doing Business, FMI, Bancos Centrales. Datos a 2012

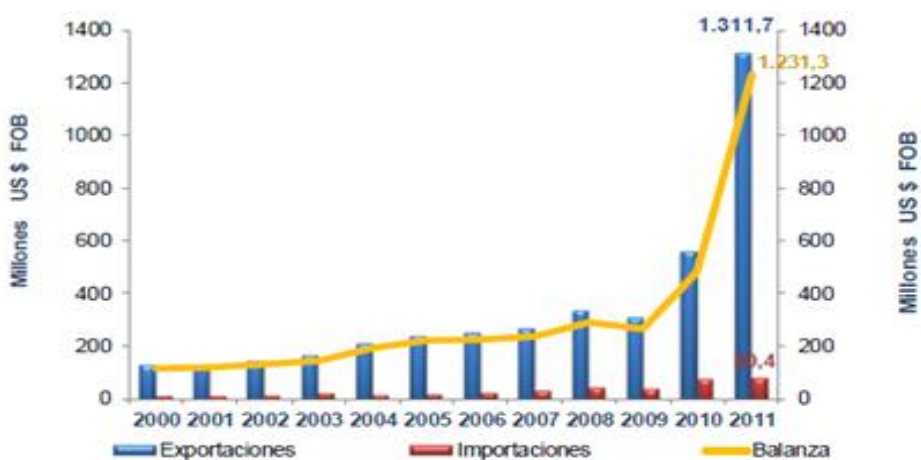
2. Comercio Bilateral de Colombia con el Triángulo Norte⁴

En cuanto a las relaciones comerciales de Colombia y el TN, la balanza comercial se ha mantenido en superávit para Colombia desde el año 2000 hasta el año 2011, año en el cual se presentó un balance comercial a favor de Colombia por más de US\$ 1.231 Millones, resultantes de los US\$ 1.311,7 millones exportados por Colombia hacia el TN y los US\$ 80,4 millones exportados por el TN hacia Colombia.

Las exportaciones colombianas hacia el TN pasaron de US\$ 560,8 millones FOB en el 2010, a US\$ 1.311,7 millones FOB, lo cual representa un incremento del 134%, incremento que se generó tan sólo un año después de la entrada en vigencia del TLC Colombia-TN.

⁴ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Oficina de Estudios Económicos.

Gráfica 1 Balanza comercial Colombia-TN



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. República de Colombia

La tabla 3, expone las exportaciones colombianas hacia el TN. Debido a que gran parte de las exportaciones colombianas están relacionadas con los sectores mineros y energéticos, y lo que buscamos es conocer el total de las exportaciones de los demás tipos de bienes hacia el TN, se clasifica la información en 2 grandes grupos de productos: Productos minero-energéticos y productos no minero-energéticos. Se puede observar que del total de las exportaciones del año 2011, la mayor participación es para el Sector de productos Minero-energéticos, con una participación del 54,1%, sin embargo es sobresaliente la variación que presentó el sector No minero-energético del 92%, compuesto principalmente por exportaciones orientadas a la industria, las cuales a su vez representaron un 44,6% del total de las exportaciones colombianas hacia el TN en el 2011.

Tabla 3 Exportaciones Hacia TN. Por grupo de productos

Sector	Miles de US\$ FOB		Variación	Participación % 2011
	2010	2011		
Total	560.810	1.311.336	134%	100%
Minero-energéticos	247.833	709.461	186%	54,1%
No minero-energéticos	312.878	602.275	92%	45,9%
Agrícolas	5.029	4.518	-10%	0,3%
Agroindustriales	13.089	13.124	0%	1,0%
Industriales	294.859	584.633	98%	44,6%

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. República de Colombia

En

el año 2012 se exportaron desde Colombia hacia los países del TN cerca US\$ 1.013,2 millones en valor FOB. Hacia el territorio salvadoreño se exportó la suma de US\$ 239 millones en valor FOB, equivalentes a 21.531 toneladas, mientras que, hacia Guatemala se exportaron US\$ 588,7 millones en valor FOB, que se traducen en aproximadamente 1'048.663 toneladas y hacia Honduras se exportaron US\$ 185,3 millones en valor FOB, semejantes a 174.781 toneladas. El mayor volumen de las exportaciones hacia estos países se realizó por vía marítima, el 95.41% en el caso de El Salvador, el 99.86% en el caso de Guatemala y el 99.79% en el caso de Honduras.⁵

3. Indicadores: Estructura logística y comercio

Es importante tener en cuenta la capacidad logística del TN, así como indicadores de comercio que permiten medir objetivamente las normas que regulan la actividad empresarial y el clima de negocios de cada país.

3.1 Estructura Logística

En cuanto a la infraestructura y capacidad logística de los países del TN, y en general la infraestructura necesaria para el comercio internacional de mercancías ya sea por medio marítimo, aéreo o terrestre, los países del TN cuentan con la siguiente capacidad instalada: El

⁵ Cifras tomadas de Proexport Colombia. Portal de Exportaciones Colombia Trade.

Salvador Cuenta con 3 puertos, 1 aeropuerto internacional, aproximadamente 6.453 kilómetros de carreteras y 17 zonas francas. Guatemala cuenta también con 3 puertos, 2 aeropuertos internacionales y 7 locales, cerca de 15.000 kilómetros de carreteras y 22 zonas francas. Por su parte Honduras cuenta con 3 puertos, 4 aeropuertos internacionales, alrededor de 4.044 kilómetros de carreteras y 23 zonas francas. La siguiente tabla sintetiza la capacidad en infraestructura competitiva de los países del TN.

Tabla 4 Capacidad Infraestructura Competitiva TN

Infraestructura	El Salvador	Guatemala	Honduras
Puertos	3 puertos	3 puertos	3 puertos
Aeropuertos	1 aeropuerto internacional	2 aeropuertos internacionales y 7 locales	4 aeropuertos internacionales
Carreteras	6.453 km aprox. de carreteras	15.000 km aprox. de carreteras	4.044 km aprox. de carreteras
Zonas Francas	17	22	23

Fuente: Proexport Colombia

De acuerdo a información de la Oficina Comercial para el Triángulo Norte de Proexport Colombia, en referencia al transporte de mercancías desde Colombia hacia el TN, se ha encontrado que para carga marítima, más de 10 (diez) líneas marítimas ofrecen servicio desde los puertos colombianos ubicados en la Costa Atlántica y Pacífica con destino a puertos en TN. En cuanto a consolidación de mercancías, para embarques menores a un contenedor, se cuenta con servicios de 7 (siete) operadores de carga marítima⁶. Y en cuanto al transporte aéreo, se han identificado más de 7 (siete) aerolíneas con servicios en aviones cargueros y de pasajeros con cupo de carga hacia el TN⁷. Esto refleja el nivel de competencia para el transporte de mercancías, lo cual es favorable para las empresas interesadas en exportar.

⁶ Entre las navieras y consolidadores para el Triángulo Norte encontramos entre otras: Hapag Lloyd, Hamburg Sud, Panalpina, DHL, Airmar Cargo S.A., Maersk, Evergreen y Consolcargo.

⁷ Aerolíneas y prestadoras de servicio de carga aérea al Triángulo Norte: Copa Airlines, Avianca, Cirag air Cargo, Trans AM, Strike, Aerolog, UPS, Otras.

Con el objeto de evaluar la capacidad de la logística comercial de los países sujetos de estudio, a través de Índices de Desempeño Logístico, el Banco Mundial realiza una medición en la que se incluyen 155 países, que son evaluados con una encuesta exhaustiva sobre el despacho de carga y transportes expreso internacionales. En una escala de 1-5, donde 1 es el desarrollo más bajo y 5 el más alto, el índice de desempeño logístico de los países del TN es de 3 (tres). De estos, el país que se encuentra en la posición más favorable en el ranking mundial es Guatemala en el puesto 74, seguido por El Salvador en el puesto 93 y Honduras en el puesto 105. Ninguno de los países supera en ninguna característica la escala de 3. Guatemala supera a los países pares en la eficiencia aduanera y la calidad de la infraestructura, y los tres logran la misma clasificación en la competitividad del transporte internacional de carga y puntualidad en el transporte de carga, ambas características logísticas muy importantes para la competitividad comercial de un país.

Tabla 5 Índice de Desempeño Logístico

	El Salvador	Guatemala	Honduras
Índice de desempeño logístico (Banco Mundial)	3	3	3
Eficiencia aduanera	2	3	2
Calidad de la infraestructura	2	3	2
Competitividad de transporte internacional de carga	3	3	3
Competencia y calidad en los servicios logísticos	3	3	2
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	3	3	2
Puntualidad en el transporte de carga	3	3	3
Ranking	93	74	105

Fuente: Banco Mundial

3.2 Comercio

Para poder comparar comercialmente los diferentes países del mundo, Doing Business realiza una medición para evaluar la facilidad para hacer negocios, mediante la cual, clasifica en un ranking un total de 185 economías. Al evaluar la posición en el ranking mundial de los países del TN en la categoría de Comercio Transfronterizo, encontramos que El Salvador se encuentra en la posición más favorable de los tres países, ocupando la posición 80, seguido por Honduras en la posición 90 y Guatemala en la posición 117. Esto se debe en parte a que El Salvador es el país en el que toma menos tiempo importar, tan sólo 10 días y a su vez, comparando con Honduras (US\$1510) y Guatemala (US\$1425), es menos costoso hacerlo, alcanzando un diferencia en costos que alcanza los US\$530. Por su parte el tiempo para importar en Honduras y Guatemala es de 16 y 17 días respectivamente.

Tabla 6 Indicadores de Comercio Transfronterizo

Indicadores de comercio transfronterizo	El Salvador	Guatemala	Honduras
Ranking	80	117	90
Documentos para importar	8	8	8
Tiempo para importar	10 días	17 días	16 días
Costo de importación	US\$980	US\$1425	US\$1510
Fuente : Doing Business			

4. Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte

4.1 Antecedentes

Las relaciones comerciales entre Colombia y el Triángulo Norte empezaron a fortalecerse con Acuerdos de Alcance Parcial suscritos en 1984 en el marco de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), sin embargo estos acuerdos cubrían un grupo reducido de

productos mediante preferencias arancelarias fijas, otorgadas por Colombia sin reciprocidad de los países miembros del TN.

Rico (2004), explica que el interés por parte de Colombia en fortalecer las relaciones comerciales con el Triángulo Norte mediante un TLC, tenía dos orígenes. La proximidad geográfica y el potencial de mercado de estos países, y, que existía una necesidad de modificar el carácter no recíproco de los acuerdos negociados en la década de los años ochenta. En cuanto al interés por parte de los países del TN, según Ramírez (2007), estas tres naciones aceptaron iniciar el proceso de negociación sobre la base de que Colombia les daría un tratamiento asimétrico favorable, considerando el menor tamaño de sus economías.

Así pues, en el año 2006, Colombia y los países del TN empiezan a negociar un Tratado de Libre Comercio, que le permita a los cuatro países mejorar las condiciones de acceso a sus respectivos mercados y aprovechar las complementariedades de sus economías. Para agosto del año 2007 ya se habían cerrado las negociaciones y en noviembre de 2009 entró en vigencia el TLC Colombia-Guatemala, en Febrero de 2010 Colombia y El Salvador y en marzo de 2010 Colombia y Honduras.

4.2 Temas Abordados en la Negociación

Acceso a mercados: se determinan las disciplinas que regirán el comercio de mercancías entre el TN y Colombia. Se parte por reconocer que las mercancías hechas en uno de los países partes del Acuerdo serán tratadas con las mismas condiciones que se aplican a las mercancías nacionales.

Normas de origen: se definen los criterios y condiciones para que las mercancías califiquen como originarias y, de esta manera, accedan a las preferencias arancelarias del Tratado. Para efectos del control y la verificación de origen, hay procesos detallados, plazos precisos y posibles visitas de verificación.

⁸ Ver Cartilla de oportunidades, Colombia & Triángulo Norte, El Salvador, Guatemala y Honduras. Proexport Colombia. <http://www.proexport.com.co/>

Facilitación del comercio: se crean procedimientos simplificados para importar mercancías de manera ágil y eficiente, sin descuidar el control aduanero.

Salvaguardias: se establecen mecanismos que permiten al sector productivo contar con un instrumento de defensa de la producción nacional en caso de daño (limitación temporal de importaciones durante el período de transición).

Derechos antidumping y medidas compensatorias: en caso de prácticas comerciales desleales (dumping o subsidios), las partes conservan derechos y obligaciones de conformidad con la OMC para proteger el mercado interno de este tipo de competencia desleal.

Medidas sanitarias y normas técnicas: se busca evitar que se impongan barreras injustificadas al comercio argumentando razones sanitarias y normas técnicas. Se busca armonizar medidas sanitarias y fitosanitarias y se establece un comité para tal efecto.

Servicios: se eliminan las barreras que afectan el comercio e imponen trato discriminatorio a los proveedores de servicios de las partes o se evita que a futuro estas medidas se vuelvan más limitantes que en la actualidad.

Inversión: se busca incentivar y proteger la inversión bilateral, otorgando a los inversionistas colombianos y del Triángulo Norte, seguridad a sus inversiones en el territorio de la otra parte según estándares internacionales, junto con la posibilidad de ir a arbitraje internacional en caso de que surjan controversias.

Contratación pública: se acordaron reglas para garantizar la participación en igualdad de condiciones de los proveedores, productos y servicios colombianos en las compras estatales de los países del TN, lo cual abre un importante mercado para las exportaciones colombianas.

Entrada temporal de personas de negocios: se acuerda regular el ingreso de personas de negocios entre las partes tanto para el comercio de bienes como de servicios y para las inversiones.

4.3 Otros Logros

La negociación se llevó a cabo estableciendo listas de desgravación arancelaria, de modo que se acordaron categorías de productos en las cuales se especifican los plazos y condiciones de desgravación. Los plazos de desgravación acordados para cada una de las categorías fueron:

Tabla 7 Canastas de Desgravación

Canasta	Descripción	Detalle
A	Inmediata	Los aranceles aduaneros serán eliminados íntegramente y dichas mercancías quedarán libres de aranceles aduaneros a la entrada en vigor del Tratado.
B	Hasta 5 años	Los aranceles aduaneros serán eliminados hasta en cinco (5) etapas anuales iguales, comenzando en la fecha de entrada en vigor del Tratado
C	Hasta 10 años	Los aranceles aduaneros serán eliminados hasta en diez (10) etapas anuales iguales, comenzando en la fecha de entrada en vigor del Tratado
C+	Hasta 10 años	Los aranceles aduaneros se mantendrán en su tasa base durante los años especificados a la par de la categoría de desgravación. A partir del 1 de enero del año siguiente al período de gracia, los aranceles se reducirán hasta en nueve (9) etapas anuales iguales y tales mercancías quedarán libres de aranceles aduaneros a partir del 1 de enero del año especificado entre paréntesis, a la par de la letra que representa la categoría de desgravación y el período de gracia.
D	Hasta 15 años	Los aranceles aduaneros serán eliminados hasta en quince (15) etapas anuales iguales, comenzando en la fecha de entrada en vigor del Tratado
D+	Hasta 15 años	Los aranceles aduaneros de la categoría D+, se mantendrán en su tasa base por dos (2) años. A partir del 1 de enero del año tres (3), los aranceles se reducirán en diez (10) etapas anuales iguales y tales mercancías quedarán libres de aranceles aduaneros a partir del 1 de enero del año doce (12).

E	Excluidos	Las mercancías en las líneas arancelarias de la categoría E estarán exentas de cualquier disciplina u otro tipo de compromiso establecido en el Tratado.
F	Hasta 20 años	Los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias serán eliminados en veinte (20) etapas anuales iguales, comenzando en la fecha de entrada en vigor del Tratado
F+	Hasta 20 años	Los aranceles aduaneros de la categoría F+ en la lista de una Parte, se mantendrán en su tasa base por ocho (8) años. A partir del 1 de enero del año nueve (9), los aranceles se reducirán en doce (12) etapas anuales iguales y tales mercancías quedarán libres de aranceles aduaneros a partir del 1 de enero del año veinte (20).
G	Arancel preferente constante	Los aranceles se mantendrán con el porcentaje de preferencia arancelaria especificado a la par de la letra que representa la categoría de desgravación.
H	Contingentes arancelarios	Se les asigna en forma específica un contingente arancelario libre de aranceles aduaneros y fuera de contingente, las mercancías estarán exentas de cualquier compromiso de reducción de aranceles.
I	Desgravación limitada inmediata	Los aranceles serán reducidos hasta el nivel arancelario especificado a la par de la letra que indica la categoría de desgravación, a la fecha de entrada en vigor del Tratado y luego permanecerán a ese nivel, sin reducción alguna.
J	Desgravación progresiva limitada	Los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias serán reducidos hasta el nivel arancelario especificado a la par de la letra que indica la categoría de desgravación, en cinco (5) etapas anuales iguales a partir de la entrada en vigor del Tratado y luego permanecerán a ese nivel, sin reducción alguna.
K	Desgravación progresiva limitada	Los aranceles serán reducidos hasta el nivel arancelario especificado a la par de la letra que indica la categoría de desgravación, en nueve (9) etapas anuales iguales a partir de la entrada en vigor del Tratado y luego permanecerán a ese nivel, sin reducción alguna.
Fuente: Tratado de Libre comercio entre las repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras. Disponible en www.sice.oas.org		

Alrededor del 53% de productos quedaron libres de aranceles a la importación, a partir de la entrada en vigencia del tratado, mientras tanto, los aranceles de los productos de las demás categorías empiezan a disminuir gradualmente en el plazo estipulado para cada una, de modo que cuando este plazo se termine el arancel sea del 0% ó según lo condicione la categoría a la que pertenece el producto.

II. Modelo de identificación de oportunidades:

El Modelo de identificación de oportunidades básicamente busca, identificar el Derecho Arancelario a la Importación (DAI) que debe pagar un producto de origen colombiano para la entrada a cualquiera de los mercados del TN. Partiendo de la utilización de fórmulas condicionales, es posible generar variables, dependientes del tipo de producto y de la variación que presentó el DAI del año 2012 al año 2013. Con esta variación, se pueden clasificar los productos en diferentes categorías de oportunidades que se definen a continuación, y que permiten tener una idea sobre el potencial que tiene el producto en el mercado del TN. Además dado que para algunas partidas, los aranceles exigidos por cada país del TN son distintos, se generó otra variable llamada *Puerta de Entrada*, esta permite identificar para cada partida, el país en el cual el DAI es más bajo, de manera se puede utilizar esta información para la elaboración de estrategias de penetración y para ganar competitividad vía precio. Dado lo extenso del Código Arancelario, el modelo se divide en las 21 secciones en las que se divide el mismo.

1. Elaboración del modelo

Para comenzar se tomó el listado de desgravación arancelaria para los productos de origen colombiano de cada uno de los países del TN. En el caso de Guatemala se tomó el listado de desgravación de los años 2012 y 2013. Para Honduras y El Salvador se tomó el listado de desgravación para el año 2013. Posteriormente, sobre la misma base de datos se compila la información de los DAI exigidos por los tres países del TN, dejando como base el código arancelario de Guatemala. Seguido de lo anterior, se calcula la variación arancelaria de cada una de las partidas del código arancelario utilizando la información de las listas de desgravación de Guatemala⁹. La variación que presenta cada partida, se utiliza como criterio para clasificarla en uno de los tipos de oportunidad que se detallan a continuación. Una vez clasificadas todas las

⁹ Se utilizó Guatemala por ser el país del Triángulo Norte con mayores importaciones de origen colombiano. Al utilizar la variación porcentual de cada uno de los países, se podían generar para una sola partida arancelaria, diferentes tipos de oportunidades, lo cual se puede solucionar utilizando como generador del tipo de oportunidades al más representativo de los países.

partidas, utilizando el arancel vigente para el año 2013 de los tres países, se puede analizar de acuerdo a cada tipo de oportunidad cuál de los tres países puede escogerse como puerta comercial, realizando una comparación entre los tres mercados en términos de barreras arancelarias. Como fuente de información se utilizarán las páginas web de la Secretaría de Industria y Comercio de Honduras, del Ministerio de Economía del Salvador y la del Ministerio de Economía de Guatemala respectivamente. Se utilizará también como fuente, la página web de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana, SIECA.

Las oportunidades se clasifican en las siguientes categorías:

- **Oportunidad Vigente:** Oportunidad comercial para determinado producto que puede ser importado con arancel del 0%.
- **Oportunidad Potencial Alta:** Oportunidad comercial para productos en los cuales la disminución arancelaria 2012-2013 se ubicó entre 75% y 20%.
- **Oportunidad Media:** Oportunidad para aquellos productos correspondientes a las partidas que no presentaron ninguna variación de 2012 a 2013.
- **Oportunidad Baja:** Oportunidad para todos aquellos productos de las partidas arancelarias que presentan una disminución gradual del DAI, es decir disminuciones que oscilan entre el 1% y 19%
- **Oportunidad Limitada:** Incluye los productos de las partidas arancelarias que fueron excluidas del TLC y que por ende no reciben ningún tratamiento preferencial. Sin embargo algunas de estas partidas pueden presentar arancel de 0%.

- **Nación Más Favorecida:** Se incluyeron los productos de las partidas que aunque pueden haber presentado disminución, están cubiertos bajo el principio comercial de la Nación más Favorecida. (El importador puede aplicar el arancel NMF, cuando el arancel en el Tratado de Libre Comercio es más alto de acuerdo al programa de desgravación arancelaria anual para las mercancías originarias de Colombia.)

Finalmente, también por medio del uso de condicionales, se subdividirá el Código Arancelario en las 21 Secciones para designación de mercancías. Posteriormente, se identifican, por sección del código arancelario los productos que presentan mayor potencial exportador. Se utilizan gráficos radiales como apoyo para la presentación de la información.

II.1. Clasificación de oportunidades por Sección del Código Arancelario

1. Sección I: ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL

En esta sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 8 Capítulos sección I

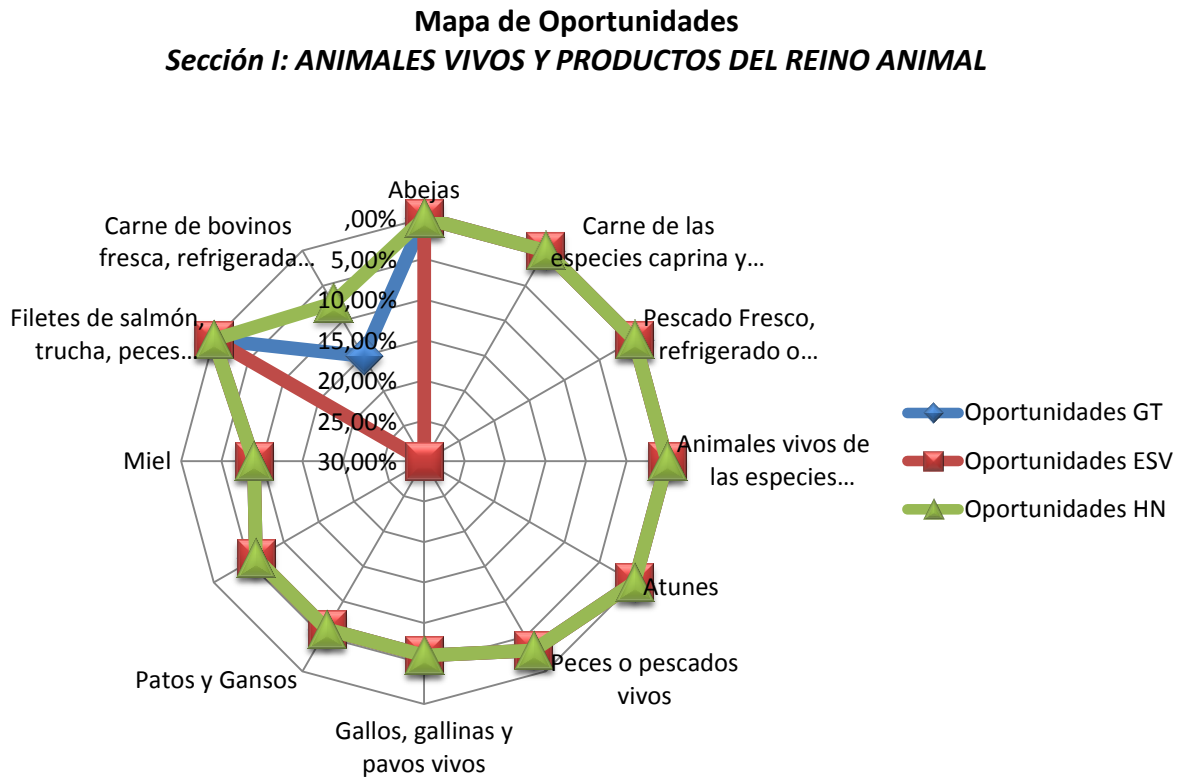
CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 1	ANIMALES VIVOS
CAPÍTULO 2	CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES
CAPÍTULO 3	PESCADOS Y CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS Y DEMÁS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS
CAPÍTULO 4	LECHE Y PRODUCTOS LÁCTEOS; HUEVOS DE AVE; MIEL NATURAL; PRODUCTOS COMESTIBLES DE ORIGEN ANIMAL
CAPÍTULO 5	LOS DEMÁS PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE

Como se puede observar en la siguiente tabla, en esta sección se han identificado como productos con mayor potencial para ser exportados al TN, animales vivos como abejas, gallos, gallinas, pavos, patos, gansos y animales de las especies bovinas y porcinas. Así mismo se identificaron oportunidades para la exportación de carne de las especies caprina, ovina, de conejos y de liebres. También se identificaron en esta sección productos como los atunes, peces vivos, filetes congelados de salmón, trucha, peces planos, y otros productos como la miel. La carne de bovinos fresca, refrigerada o congelada, está excluida del TLC, pero puede entrar a Honduras pagando un 7.5% de arancel.

Tabla 9 Oportunidades sección I

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
0106.41.00	Abejas	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
0204 / 0208.10.00	Carne de las especies caprina y ovina, de conejos y liebres.	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
0302	Pescado Fresco, refrigerado o congelado excepto los filetes y Tilapias	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
0104	Animales vivos de las especies caprina y ovina	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
0302.3	Atunes	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
0301.19.00	Peces o pescados vivos	6.0%	3.0%	3.0%	3.0%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
0105.11.00	Gallos, gallinas y pavos vivos	7.0%	6.0%	6.0%	6.0%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
0105.13.00	Patos y Gansos	7.0%	6.0%	6.0%	6.0%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
0102.29.00 / 0103.91.00	Animales vivos de las especies bovinas, porcinas	7.0%	6.0%	6.0%	6.0%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
0409.00.00	Miel	10.5%	9.0%	9.0%	9.0%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
0304.81.00/0304.87.00	Filetes de salmón, trucha, peces planos, congelados	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
0201/0202	Carne de bovinos fresca, refrigerada o congelada.	EXCL.	15.0%	30.0%	7.5%	-	Oportunidad Limitada	Honduras

Gráfica 2 Mapa de oportunidades Sección I



2. Sección II: PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL

En esta sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 10 Capítulos sección II

CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 6	Plantas vivas y productos de la floricultura
CAPÍTULO 7	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
CAPÍTULO 8	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
CAPÍTULO 9	Café, té, yerba mate y especias
CAPÍTULO	Cereales

10	
CAPÍTULO 11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
CAPÍTULO 12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje
CAPÍTULO 13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales
CAPÍTULO 14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte

En la siguiente Tabla se registran los productos de esta sección, que se estima, presentan mayor potencial. Entre estos se destacan por poder entrar con arancel del 0%, productos como las aceitunas, las alcaparras, las almendras, nueces, avellanas y semillas frutos y esporas para la siembra. Se encuentran también frutas como las frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa, frescas, hongos del género *Agaricus frescos o conservados*, tomillo, curry, laurel y granos como el trigo, la avena y la cebada. Por su parte:

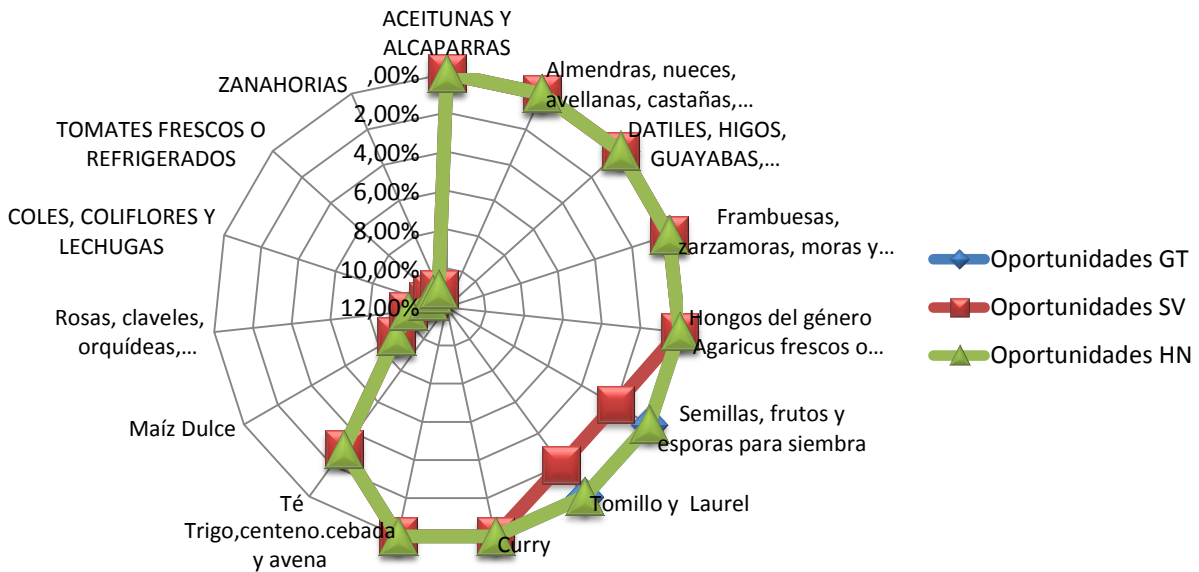
Tabla 11 Oportunidades sección II

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
a0709.92.00	ACEITUNAS Y ALCAPARRAS	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
0802	Almendras, nueces, avellanas, castañas, pistachos y macadamias. Con o sin cáscara	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
0804.10.00/0804.20.00/0804.50.10/0804.50.20	DÁTILES, HIGOS, GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
0810.20.00	Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa, frescas.	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
0709.51.00/0711.51.00	Hongos del género <i>Agaricus frescos o conservados</i>	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
1209	Semillas, frutos y esporas para siembra	0.0%	0.0%	2.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	GT o HN

0910.99.10/ 0910.99.20	Tomillo y Laurel	0.0%	0.0%	2.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	GT o HN
0910.99.30	Curry	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
1001/1004	Trigo, centeno, cebada y avena	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
0902	Té	6.0%	3.0%	3.0%	3.0%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
0709.99.10	Maíz Dulce	10.5%	9.0%	9.0%	9.0%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
0603	Rosas, claveles, orquídeas, crisantemos, arreglos florales.	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	0.0%	Oportunidad Media	Triángulo Norte
0704.10.00	COLES, COLIFLORES Y LECHUGAS	12.0%	11.0%	11.0%	11.0%	8.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
0702.00.00	TOMATES FRESCOS O REFRIGERADOS	12.0%	11.0%	11.0%	11.0%	8.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
0706.10.00	ZANAHORIAS	12.0%	11.0%	11.0%	11.0%	8.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte

Gráfica 3 Mapa de oportunidades sección II

Mapa de Oportunidades Sección II: PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL



3. Sección III: GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL

En la sección III, se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 12 Capítulos sección III

CAPÍTULO	CONTENIDO
----------	-----------

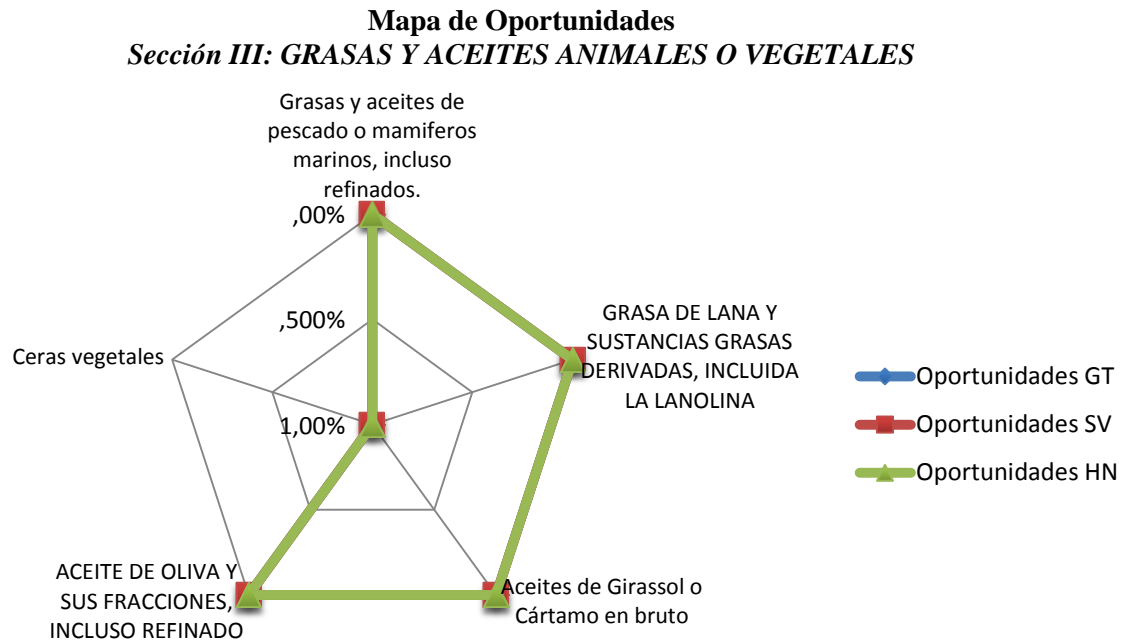
CAPÍTULO 15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal vegetal
-------------	---

En la siguiente Tabla se registran los productos de esta sección, que se estima, presentan mayor potencial. Productos tales como las grasas y aceites de pescado, grasas de lana y el aceite de oliva y de girasol, tienen entrada al TN con 0% de arancel. Las ceras vegetales pueden entrar a estos países pagando un 1% de arancel.

Tabla 13 Oportunidades sección III

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
1504	Grasas y aceites de pescado o mamíferos marinos, incluso refinados.	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
1505.00.00	GRASA DE LANA Y SUSTANCIAS GRASAS DERIVADAS, INCLUIDA LA LANOLINA	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
1512.11.00	Aceites de Girasol o Cártamo en bruto	EXCL.	0.0%	0.0%	0.0%	-	Oportunidad Limitada	Triángulo Norte
1509.10.00	ACEITE DE OLIVA Y SUS FRACCIONES, INCLUSO REFINADO	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
1521.10.00	Ceras vegetales	2.0%	1.0%	1.0%	1.0%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte

Gráfica 4 Mapa de oportunidades sección III



4. Sección IV: PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS Y TABACO

En esta sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 14 Capítulos sección IV

CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos
CAPÍTULO 17	Azúcares y artículos de confitería
CAPÍTULO 18	Cacao y sus preparaciones
CAPÍTULO 19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería

CAPÍTULO 20	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
CAPÍTULO 21	Preparaciones alimenticias diversas
CAPÍTULO 22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre
CAPÍTULO 23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales
CAPÍTULO 24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados

En esta sección, se identificaron productos con oportunidades comerciales tales como el caviar, la lactosa y el jarabe de lactosa, hongos preparados y conservados, tabaco, puros, sopas listas para consumir, langostas, cangrejos, salsa de soya, y maíz dulce y aceitunas conservadas.

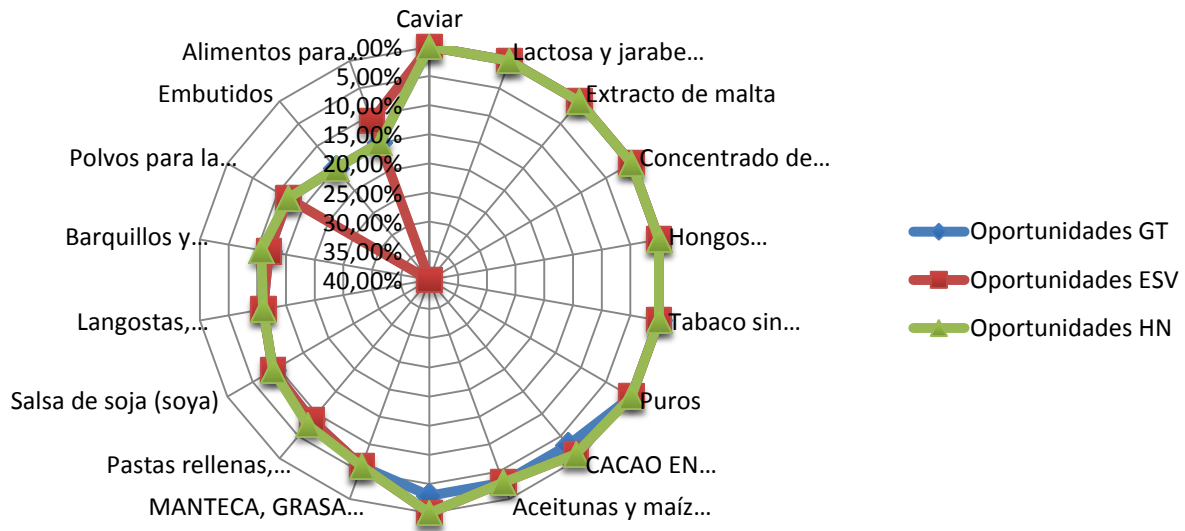
Tabla 15 Oportunidades sección IV

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT- CO	OPORTU NIDAD	Puerta de Entrada
1604.31 .00	Caviar	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
1702.11 .00	Lactosa y jarabe de lactosa	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
1901.90 .10	Extracto de malta	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
2002.90 .10	Concentrado de tomate	EXCL.	0.0%	0.0%	0.0%	-	Oportunidad Limitada	Triángulo Norte
2003.10 .00	Hongos preparados o conservados	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
2401.10 .10	Tabaco sin desvenar o desnervar:	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
2402.10	Puros	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad	Triángulo

.00							Vigente	lo Norte
1801.00 .00	CACAO EN GRANO, ENTERO O PARTIDO, CRUDO O TOSTADO	3.5%	3.0%	1.0%	1.0%	14.3%	Oportunidad Baja	ESV o HN
2005.80 .00	Aceitunas y maíz dulce conservados	6.0%	3.0%	3.0%	3.0%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
2104.10 .00AA	Sopas preparadas instantáneas, listas para su consumo inmediato al agregarles agua caliente (tipo Ramen)	6.0%	3.0%	-	0.0%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	Honduras
1804.00 .00	MANTECA, GRASA Y ACEITE DE CACAO	7.0%	6.0%	6.0%	6.0%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
1902.20 .00	Pastas rellenas, incluso cocidas o preparadas de otra forma	10.7%	8.6%	8.6%	7.5%	19.6%	Oportunidad Baja	Honduras
2103.10 .00	Salsa de soja (soya)	10.5%	9.0%	9.0%	9.0%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
1605.40 .10	Langostas, cangrejos	12.0%	11.0%	11.0%	11.0%	8.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
1905.32 .00	Barquillos y obleas, incluso rellenos ("gaufrettes", "wafers") y "waffles" ("gaufres")	13.5%	12.0%	12.0%	10.7%	11.1%	Oportunidad Baja	Honduras
2106.90 .20	Polvos para la preparación de budines, cremas, helados, entremeses, gelatinas y preparados análogos, incluso azucarados	12.8%	12.0%	12.0%	12.0%	6.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
1601.00 .10	Embutidos	EXCL.	15.0%	40.0%	15.0%	-	Oportunidad Limitada	GT o HN
2309.10 .00	Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor	15.0%	15.0%	11.0%	15.0%	0.0%	Oportunidad Media	El Salvador

Gráfica 5 Mapa de oportunidades sección IV

Mapa de oportunidades Sección IV: PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA



5. Sección V: PRODUCTOS MINERALES

En esta sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 16 Capítulos sección V

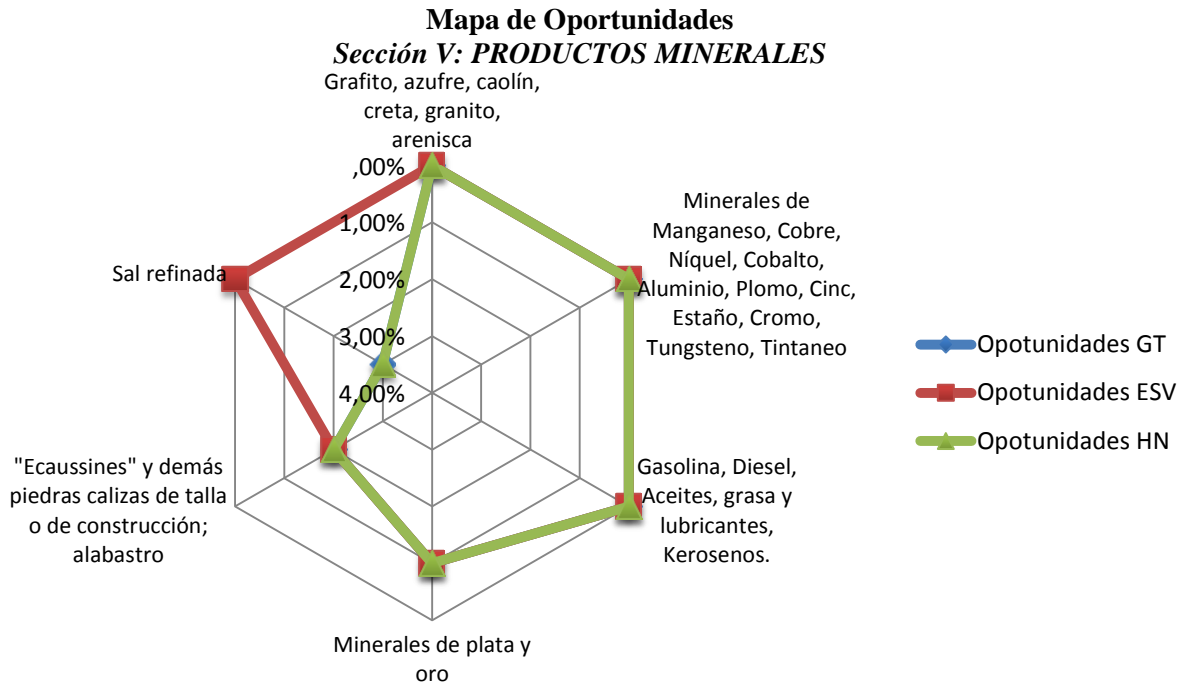
CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
CAPÍTULO 26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas
CAPÍTULO 27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales

En la siguiente Tabla se registran los productos de esta sección, que se estima, presentan mayor potencial:

Tabla 17 Oportunidades sección V

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
2504.10.00	Grafito, azufre, caolín, creta, granito, arenisca	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
2602.00.00	Minerales de Manganeso, Cobre, Níquel, Cobalto, Aluminio, Plomo, Cinc, Estaño, Cromo, Tungsteno, Titanio	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
2710.12.30	Gasolina, Diésel, Aceites, grasa y lubricantes, Kerosenos.	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
2616.10.00	Minerales de plata y oro	2.0%	1.0%	1.0%	1.0%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
2515.20.00	"Ecaussines" y demás piedras calizas de talla o de construcción; alabastro	4.0%	2.0%	2.0%	2.0%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
2501.00.20	Sal refinada	6.0%	3.0%	0.0%	3.0%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	El Salvador

Gráfica 6 Mapa de oportunidades sección V



Como se puede observar en el mapa de oportunidades, la sal refinada, puede entrar con 0% de arancel a El Salvador, mientras que para Guatemala y Honduras, debe pagar un 4% de arancel. Los demás productos como la gasolina, lubricantes, aceites, minerales y grafitos tienen entrada con 0% de arancel.

6. Sección VI: PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS

Debido a lo extenso de esta sección, se dividió la misma en dos partes: Productos químicos Varios y Jabones cosméticos y otros químicos.

6.1 Productos químicos Varios

En esta parte de la sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 18 Capítulos sección VI-Parte 1

CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos
CAPÍTULO 29	Productos químicos orgánicos
CAPÍTULO 30	Productos farmacéuticos
CAPÍTULO 31	Abonos
CAPÍTULO 32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas

En la primera parte de esta sección, se identificó un gran número de productos con entrada a los países del TN con 0% de arancel. Así pues en la siguiente tabla se enlistan dichos productos entre los que podemos mencionar las vacunas para uso medicinal y veterinario, botiquines, para primeros auxilios, guatas, gasas y vendas, barnices, lacas y esmaltes, entre otros.

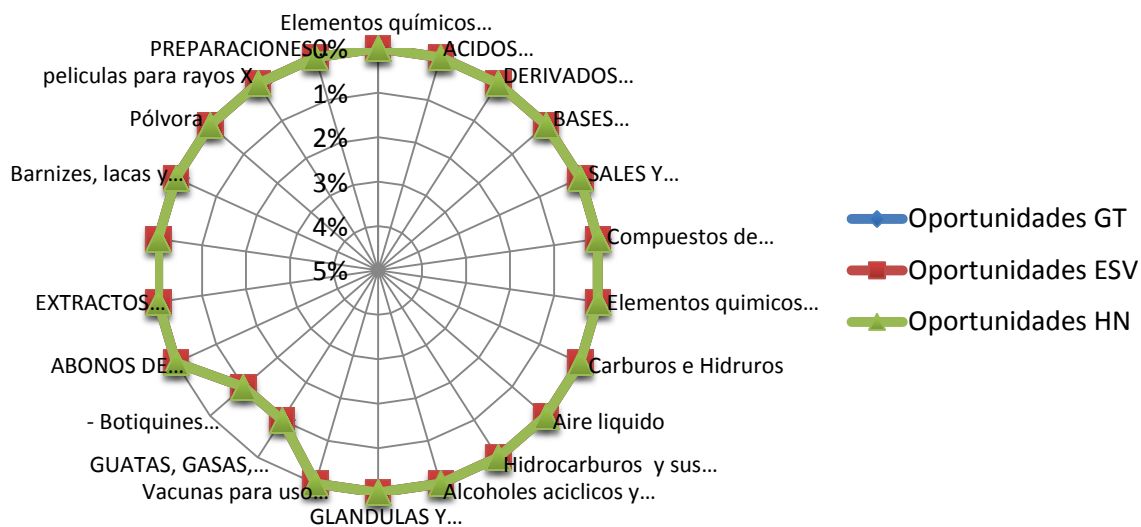
Tabla 19 Oportunidades sección VI-Parte 1

Productos Químicos Varios							
PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
Elementos químicos excepto Hidrógeno y Oxígeno	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
ACIDOS INORGANICOS Y COMPUESTOS OXIGENADOS INORGANICOS DE LOS ELEMENTOS NO METALICOS	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
DERIVADOS HALOGENADOS, OXIHALOGENADOS O SULFURADOS DE LOS ELEMENTOS NO	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte

	METALICOS								
	BASES INORGANICAS Y OXIDOS, HIDROXIDOS Y PEROXIDOS DE METALES	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte	
	SALES Y PEROXOSALES (PERSALES) METALICAS DE LOSACIDOS INORGANICOS EXCEPTO HIPOCLORITOS	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte	
	Compuestos de plata, oro, mercurio y otros metales	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte	
	Elementos químicos Radioactivos	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte	
	Carburos e Hidruros	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte	
	Aire liquido	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte	
	Hidrocarburos y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte	
	Alcoholes aciclicos y cíclicos y Éteres	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte	
	GLANDULAS Y DEMÁS ORGANOS PARA USOS OPOTERICOS, HUESOS, ORGANOS Y TEJIDOS HUMANOS	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte	
3002.20.00	Vacunas para uso en medicina y veterinaria	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte	
3005.90.00	GUATAS, GASAS, VENDAS Y ARTÍCULOS ANALOGOS	2%	1%	1%	1%	0.5	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte	
3006.50.00	- Botiquines equipados para primeros auxilios	2%	1%	1%	1%	0.5	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte	
3101.00.00	ABONOS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL, SIN NITRATOS Y FOSFATOS	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte	
	EXTRACTOS CURTIENTES DE ORIGEN VEGETAL	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte	
	MATERIAS COLORANTES DE ORIGEN VEGETAL O ANIMAL	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte	
	Barnices, lacas y esmaltes	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte	
	Pólvora	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte	
	películas para rayos X	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte	
	PREPARACIONES QUÍMICAS PARA USO FOTOGRAFICO	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte	

Gráfica 7 Mapa de oportunidades sección VI-Parte 1

Mapa de Oportunidades Sección VI: PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS



6.2 Jabones, cosméticos y otros químicos

En esta parte de la sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 20 Capítulos sección VI-Parte 2

CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética

CAPÍTULO 34	Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, «ceras para odontología» y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable
CAPÍTULO 35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas
CAPÍTULO 36	Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables
CAPÍTULO 37	Productos fotográficos o cinematográficos
CAPÍTULO 38	Productos diversos de las industrias químicas

En esta segunda parte de la sección, se identificaron productos como aceites esenciales, ceras artificiales y betunes para calzado y muebles que tienen entrada al TN con arancel del 0%. Otros productos como disoluciones para lentes de contacto, cremas de afeitar, maquillaje y perfumes pueden entrar al TN pagando aranceles que oscilan entre el 3.6% y el 15%.

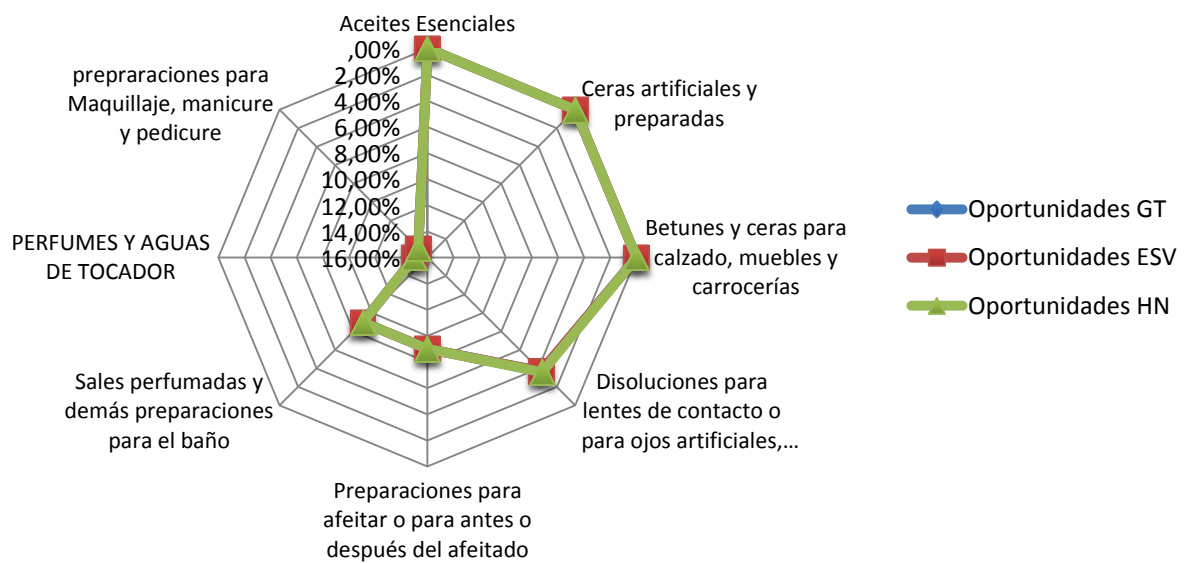
Tabla 21 Oportunidades sección VI-Parte 2

Productos Químicos: Jabones, cosméticos y otros químicos								
	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT-CO	OOPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
3301.12.00	Aceites Esenciales	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
	Ceras artificiales y preparadas	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
	Betunes y ceras para calzado, muebles y carrocerías	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
3307.90.10	Disoluciones para lentes de contacto o para ojos artificiales, incluidas las lágrimas artificiales	4.0%	3.7%	3.7%	3.6%	7.5%	Oportunidad Baja	Honduras
3307.10.00	Preparaciones para afeitar o para antes o después del afeitado	10.5%	9.0%	9.0%	9.0%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
3307.30.00	Sales perfumadas y demás preparaciones para el baño	10.5%	9.0%	9.0%	9.0%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
3303.00.00	PERFUMES Y AGUAS DE TOCADOR	EXCL	15.0%	15.0%	15.0%	-	Oportunidad Limitada	Triángulo Norte

3304.10.00	preparaciones para Maquillaje, manicure y pedicura	EXCL	15.0%	15.0%	15.0%	-	Oportunidad Limitada	Triángulo Norte
------------	--	------	-------	-------	-------	---	----------------------	-----------------

Gráfica 8 Mapa de oportunidades sección VI-Parte 2

**Mapa de Oportunidades
Jabones, Cosméticos y otros Químicos**



7. Sección VII: PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS

En esta sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 22 Capítulos sección VII

CAPÍTULO	CONTENIDO
----------	-----------

CAPÍTULO 39	Plástico y sus manufacturas
CAPÍTULO 40	Caucho y sus manufacturas

Entre los productos y manufacturas plásticas y de caucho se identifican en esta sección productos que gozan de entrada con 0% de arancel, como las hormas para calzado, correas de transmisión, neumáticos para automóviles, bicicletas. Se categorizaron dentro de oportunidad potencial alta, los neumáticos para aeronaves, motocicletas y vehículos pesados, pues presentaron una disminución en la carga arancelaria del 50%, de manera que el arancel exigido para el año 2013 es del 1%, esperando que para el próximo año el arancel ya sea del 0%. Por su parte las prendas y accesorios de plástico se categorizaron como productos con oportunidad potencial baja, pues presentaron una disminución en el DAI del sólo el 8.3%

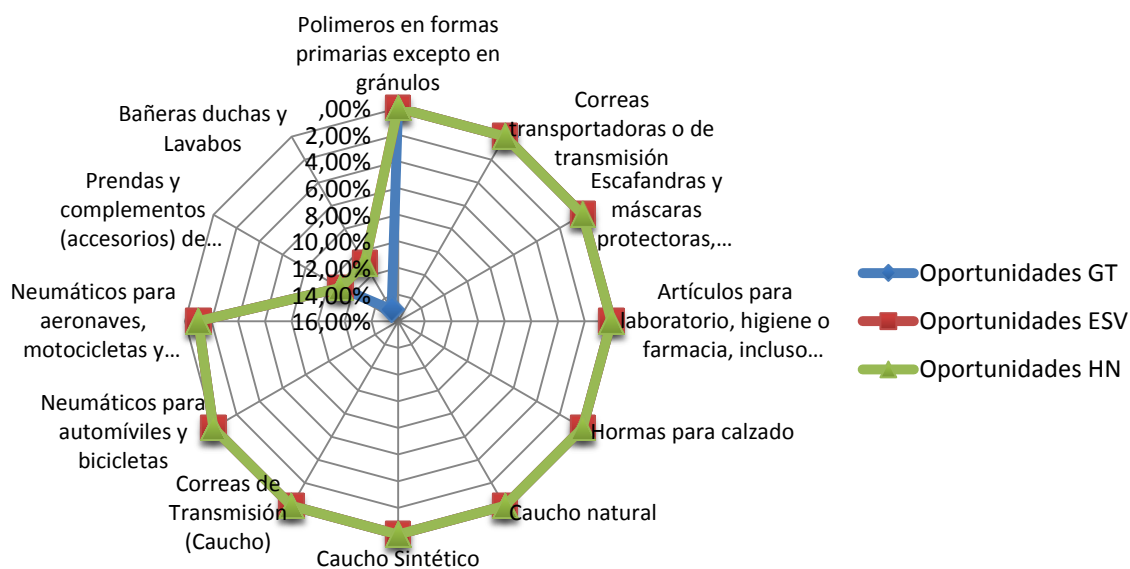
Tabla 23 Oportunidades sección VII

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
	Polímeros en formas primarias excepto en gránulos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
	Correas transportadoras o de transmisión	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
3917.2 3.10	Escafandras y máscaras protectoras, incluidas las caretas para la apicultura y los protectores contra el ruido (orejeras)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
	Artículos para laboratorio, higiene o farmacia, incluso graduados o calibrados	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
3926.2 0.00	Hormas para calzado	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
3926.9 0.20	Caucho natural	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
3926.9 0.30	Caucho Sintético	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
3926.9 0.40	Correas de Transmisión (Caucho)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo

								Norte
3926.9 0.92	Neumáticos para automóviles y bicicletas	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
	Neumáticos para aeronaves, motocicletas y vehículos pesados.	2.0%	1.0%	1.0%	1.0%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
3926.2 0.00	Prendas y complementos (accesorios) de plástico	12.0%	11.0%	11.0%	11.0%	8.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
3922.1 0.20	Bañeras duchas y Lavabos	EXCL	15.0%	11.0%	11.0%	#¡VALOR!	Oportunidad Limitada	ESV o HN

Gráfica 9 Mapa de oportunidades sección VII

Mapa de Oportunidades
Sección VII: PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS



8. Sección VIII: PIELES, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; ARTÍCULOS DE TALABARTERIA O GUARNICIONERIA; ARTÍCULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPA

En esta sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 24 Capítulos sección VIII

CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 41	Pieles (excepto la peletería) y cueros
CAPÍTULO 42	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa
CAPÍTULO 43	Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial

Son pocos los productos de esta sección que pueden entrar con 0% de arancel. Los demás productos pueden entrar pagando un DAI que oscila entre el 1% y el 9%, incluyendo entre estos productos como los guantes de cuero y prendas de vestir en cuero.

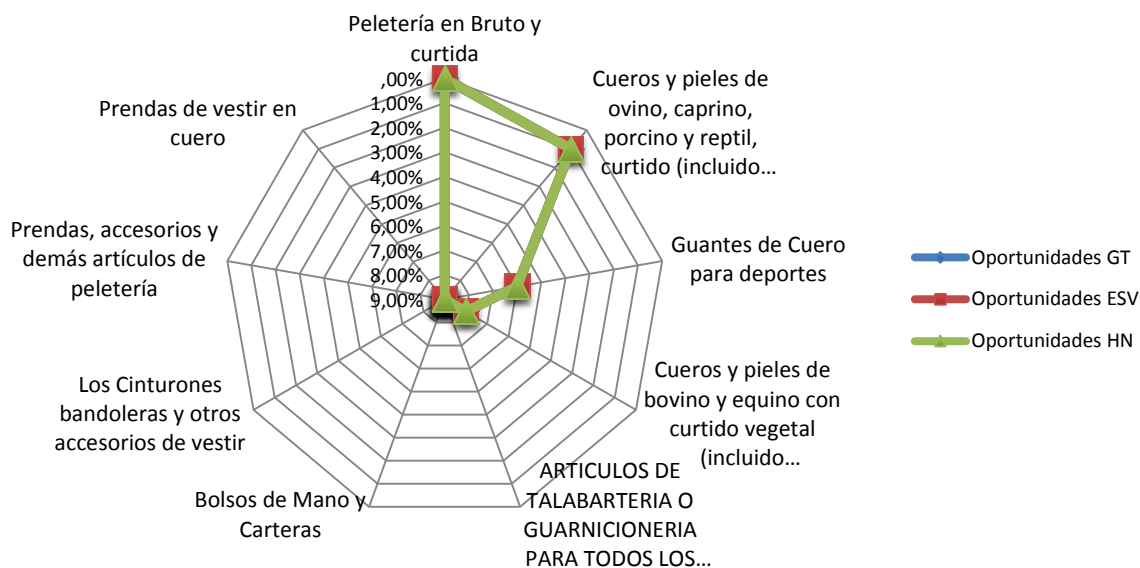
Tabla 25 Oportunidades sección VIII

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
	Peletería en Bruto y curtida	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
	Cueros y pieles de ovino, caprino, porcino y reptil, curtido (incluido precurtido) reversible	2.0%	1.0%	1.0%	1.0%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
	Guantes de Cuero para deportes	7.0%	6.0%	6.0%	6.0%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
4101.20.11	Cueros y pieles de bovino y equino con curtido vegetal (incluido precurtido) reversible	8.5%	8.0%	8.0%	8.0%	5.9%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte

4201.00	Artículos de talabartería o de guarnicionería para todos los animales (Incluidos los tiros, trajillas, rodilleras, bozales, sudaderos, alforjas, abrigos para perros y artículos similares), de cualquier materia	10.5%	9.0%	9.0%	9.0%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
	Bolsos de Mano y Carteras	10.5%	9.0%	9.0%	9.0%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
4203.40	Los Cinturones bandoleras y otros accesorios de vestir	10.5%	9.0%	9.0%	9.0%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
4303.10	Prendas, accesorios y demás artículos de peletería	10.5%	9.0%	9.0%	9.0%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
4203.10	Prendas de vestir en cuero	10.5%	9.0%	9.0%	9.0%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte

Gráfica 10 Mapa de oportunidades sección VIII

Mapa de Oportunidades
Sección VIII: PIELES, CUEROS, PELETERÍA Y
MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS



9. Sección IX: MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS; MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA

En esta sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 26 Capítulos sección IX

CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
CAPÍTULO 45	Corcho y sus manufacturas
CAPÍTULO 46	Manufacturas de espartería o cestería

En la siguiente Tabla se registran los productos de esta sección, que se estima, presentan mayor potencial, entre los cuales encontramos productos como ataúdes, manufacturas de corcho natural, esteras y cestería con aranceles del 0%, y productos como adornos en madera, marcos, portaretratos, puertas, ventanas y contraventanas con aranceles que van del 7.3% al 11%.

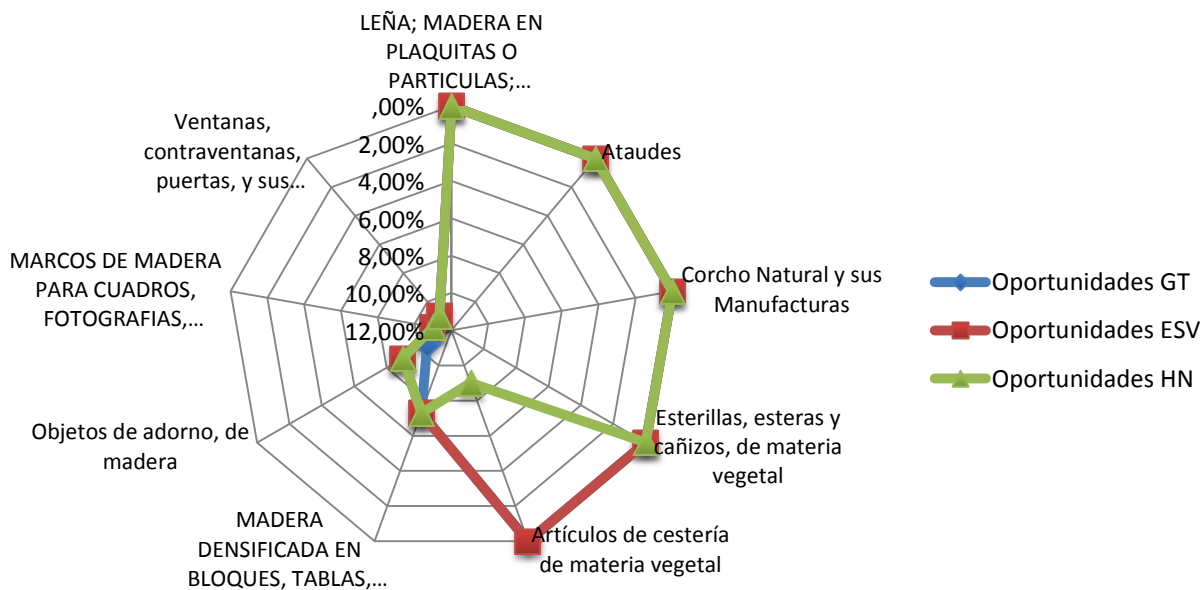
Tabla 27 Oportunidades sección IX

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
	LEÑA; MADERA EN PLAQUITAS O PARTICULAS; ASERRIN, DESPERDICIOS Y DESECHOS, DE MADERA,	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
4421.9 0.90A A	Ataúdes	0.0%	0.0%	NA	NA	0.0%	Oportunidad Vigente	Guatemala
	Corcho Natural y sus Manufacturas	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
	Esterillas, esteras y cañizos, de materia vegetal	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
4602.1	Artículos de cestería de	0.0%	0.0%	0.0%	9.0%	0.0%	Oportunidad	GT o

1.00	materia vegetal						ad Vigente	ESV
4413.00	MADERA DENSIFICADA EN BLOQUES, TABLAS, TIRAS O PERFILES	8.0%	7.3%	7.3%	7.3%	8.8%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
4420.10	Objetos de adorno, de madera	10.5%	10.5%	9.0%	9.0%	0.0%	Oportunidad Media	ESV o HN
4414.00	MARCOS DE MADERA PARA CUADROS, FOTOGRAFIAS, ESPEJOS U OBJETOS SIMILARES	12.0%	11.0%	11.0%	11.0%	8.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
4418.10	Ventanas, contraventanas, puertas, y sus marcos y contramarcos	12.0%	11.0%	11.0%	11.0%	8.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte

Gráfica 11 Mapa de oportunidades sección IX

Mapa de Oportunidades
Sección IX: MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA



10. Sección X: PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTÓN PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS); PAPEL O CARTÓN Y SUS APLICACIONES

En esta sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 28 Capítulos sección X

CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos)
CAPÍTULO 48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón
CAPÍTULO 49	Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos

La siguiente Tabla registra los productos de la sección X, que se estima, presentan mayor potencial, entre estos el papel para acanalar, para fumar, de carbón, higiénico, de decoración, cajas, libros, y folletos impresos.

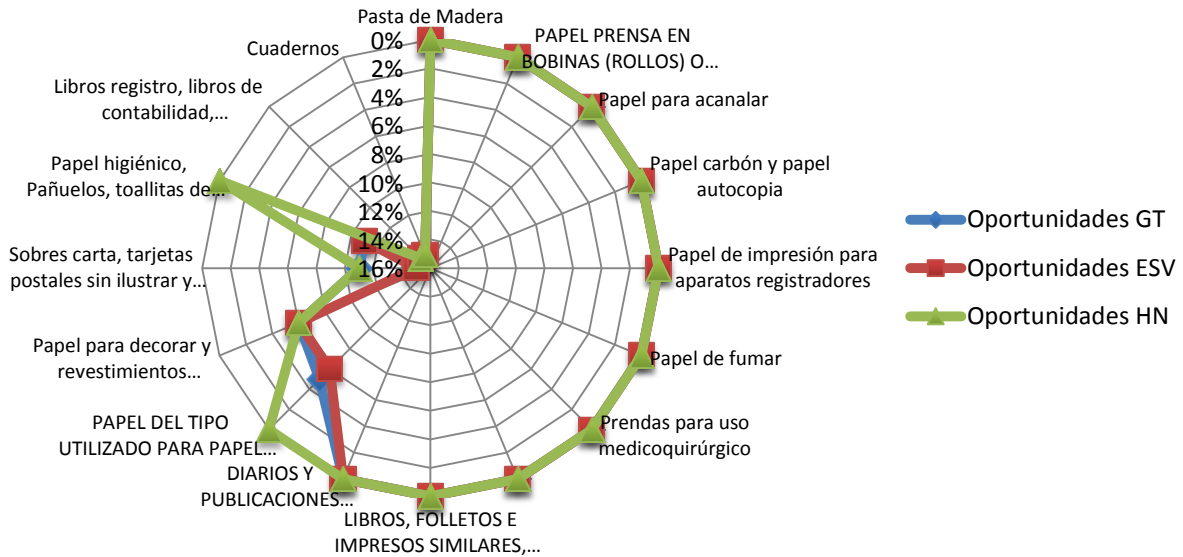
Tabla 29 Oportunidades sección X

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
	Pasta de Madera	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
4801.00.00	PAPEL PRENSA EN BOBINAS (ROLLOS) O EN HOJAS	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
	Papel para acanalar	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
	Papel carbón y papel autocopia	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
	Papel de impresión para aparatos registradores	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
	Papel de fumar	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte

4818.90.10	Prendas para uso médico quirúrgico	0%	0%	0%	0%	0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
4819.20.10	Cajas multicapas de cartón, con hojas de plástico y aluminio	0%	0%	0%	0%	0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
	LIBROS, FOLLETOS E IMPRESOS SIMILARES, INCLUSO EN HOJAS SUELTAS	0%	0%	0%	0%	0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
	DIARIOS Y PUBLICACIONES PERIODICAS, IMPRESOS, INCLUSO ILUSTRADOS O CON PUBLICIDAD	0%	0%	0%	0%	0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
4803.00.00	PAPEL DEL TIPO UTILIZADO PARA PAPEL HIGIENICO, TOALLITAS PARA DESMAQUILLAR, TOALLAS, SERVILLETAS O PAPELES SIMILARES DE USO DOMESTICO, DE HIGIENE O TOCADOR	5%	5.0%	6%	0.0%	0	Oportunidad Media	Honduras
4814.20.00	Papel para decorar y revestimientos similares de paredes	7%	6%	6%	6%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
4817.20.00	Sobres carta, tarjetas postales sin ilustrar y tarjetas para correspondencia	12%	11.0%	15%	11.0%	8.3%	Oportunidad Baja	GT o HN
4818.10.00	Papel higiénico, Pañuelos, toallitas de desmaquillar y toallas, Manteles y servilletas	12%	11%	11%	0%	8.3%	Oportunidad Baja	Honduras
4820.20.00	Cuadernos	EXCL	15%	15%	15%	-	Oportunidad Limitada	Triángulo Norte

Gráfica 12 Mapa de oportunidades sección X

Mapa de Oportunidades Sección X: PAPEL O CARTÓN Y SUS APLICACIONES



11. Sección XI: MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS

En esta sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 30 Capítulos sección XI

CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 50	Seda
CAPÍTULO 51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin
CAPÍTULO 52	Algodón
CAPÍTULO 53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel

CAPÍTULO 54	Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial.
CAPÍTULO 55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas
CAPÍTULO 56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería
CAPÍTULO 57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil
CAPÍTULO 58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados
CAPÍTULO 59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil
CAPÍTULO 60	Tejidos de punto
CAPÍTULO 61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
CAPÍTULO 62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto
CAPÍTULO 63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos

En lo referente a materias textiles y manufacturas, se identificaron materias textiles como capullos de seda, lana sin cardar y cardada, pelo fino y ordinario, algodón, y lino. Así mismo se identificaron manufacturas como las medias para varices, rodilleras y tobilleras, overoles, fajas y mascarillas. Todos estos con arancel de 0%. Los diferentes productos hilados y tejidos de algodón, deben pagar aranceles que oscilan entre el 1% y el 10%.

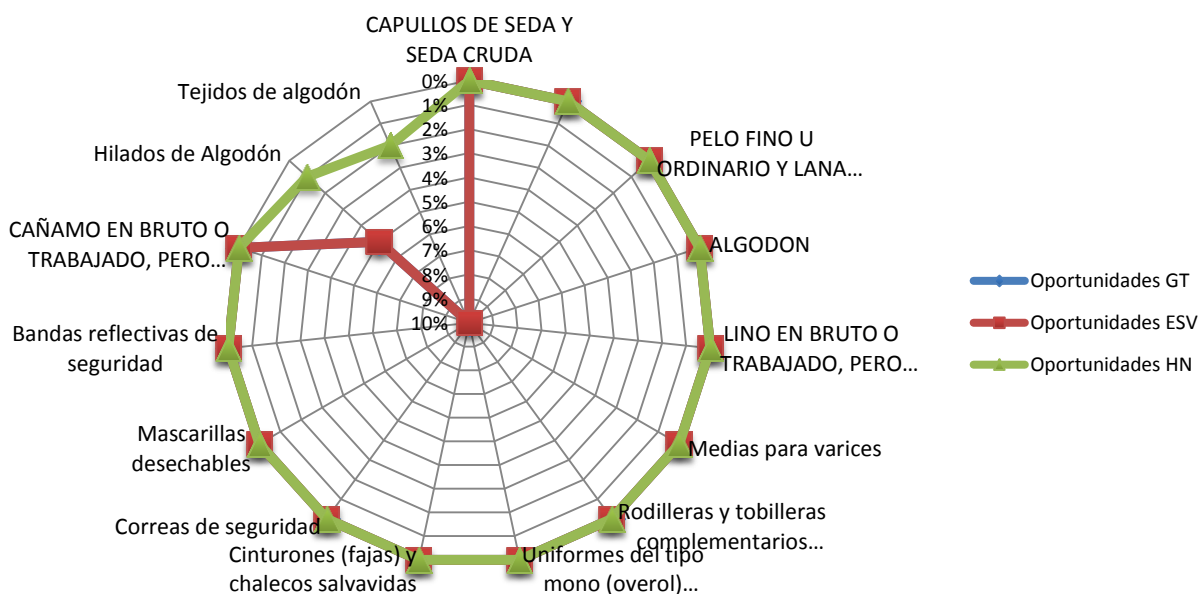
Tabla 31 Oportunidades sección XI

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT-CO	OPORTUNI DAD	Puerta de Entrada
5001. 00.00	CAPULLOS DE SEDA Y SEDA CRUDA	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
	PELO FINO U ORDINARIO Y LANA SIN CARDAR NI PEINAR	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
	PELO FINO U ORDINARIO Y LANA CARDADA O PEINADA	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
5203. 00.00	ALGODON	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
5301. 10.00	LINO EN BRUTO O TRABAJADO, PERO SIN HILAR	0%	0%	0%	0%	0	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
6115. 10.10	Medias para varices	EXCL	0%	0%	0%	-	Oportunidad Limitada	Triángulo Norte

6117.80.10	Rodilleras y tobilleras complementarios para vestir	EXCL	0%	0%	0%	-	Oportunidad Limitada	Triángulo Norte
6210.10.10	Uniformes del tipo mono (overol) esterilizados, desechables	EXCL	0%	0%	0%	-	Oportunidad Limitada	Triángulo Norte
6307.20.00	Cinturones (fajas) y chalecos salvavidas	EXCL	0%	0%	0%	-	Oportunidad Limitada	Triángulo Norte
6307.90.10	Correas de seguridad	EXCL	0%	0%	0%	-	Oportunidad Limitada	Triángulo Norte
6307.90.20	Mascarillas desechables	EXCL	0%	0%	0%	-	Oportunidad Limitada	Triángulo Norte
6307.90.30	Bandas reflectivas de seguridad	EXCL	0%	0%	0%	-	Oportunidad Limitada	Triángulo Norte
5303.10.90	CAÑAMO EN BRUTO O TRABAJADO, PERO SIN HILAR	EXCL	0%	0%	0%	-	Oportunidad Limitada	Triángulo Norte
	Hilados de Algodón	EXCL	5%	5%	1%	-	Oportunidad Limitada	Honduras
	Tejidos de algodón	EXCL	10%	10%	2%	-	Oportunidad Limitada	Honduras

Gráfica 13 Mapa de oportunidades sección XI

Mapa de Oportunidades
Sección XI: MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS



12. Sección XII: CALZADO, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS, FUSTAS, Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTÍCULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO

En esta sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 32 Capítulos sección XII

CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos
CAPÍTULO 65	Sombreros, demás tocados, y sus partes
CAPÍTULO 66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas, y sus partes
CAPÍTULO 67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello

En la sección XII se identificaron productos como cascos de seguridad, sombreros, pelucas, suelas y tacones para calzado y calzado con punteras de protección metálicas. Como se puede observar en la siguiente tabla, los aranceles de estos productos van del 0% al 11%.

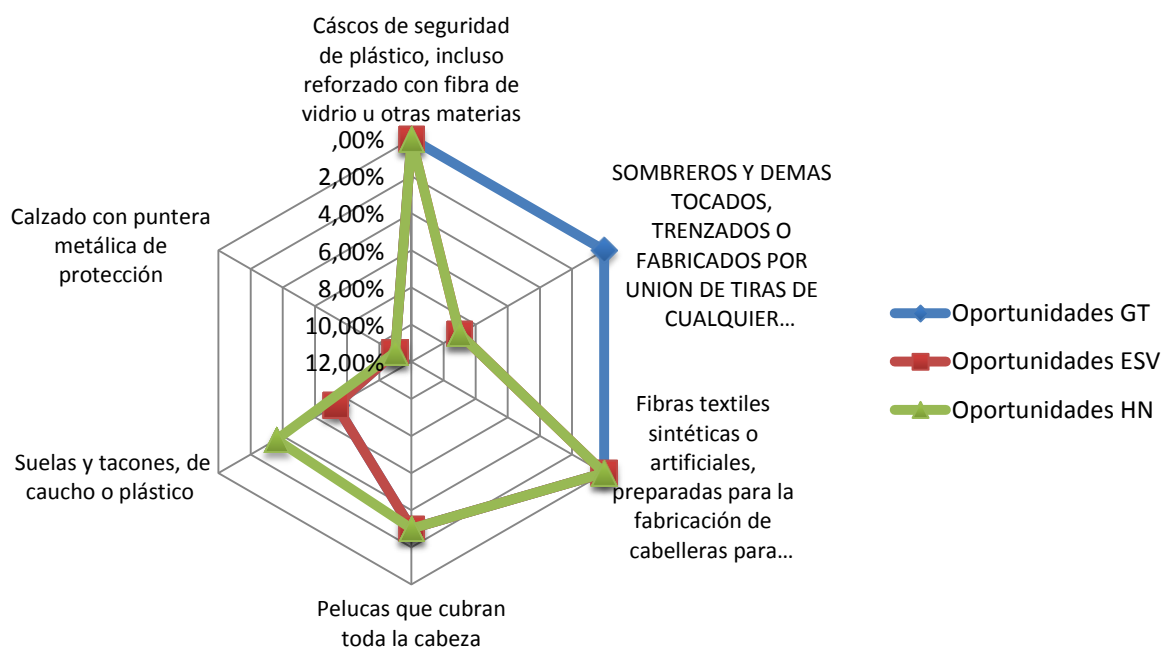
Tabla 33 Oportunidades sección XII

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
6506.10.10	Cascos de seguridad de plástico, incluso reforzado con fibra de vidrio u otras materias	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
6504.00.00	SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, TRENZADOS O FABRICADOS POR UNION DE TIRAS DE CUALQUIER MATERIA	0.0%	0.0%	9.0%	9.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Guatemala
6703.00.10	Fibras textiles sintéticas o artificiales, preparadas para la fabricación de cabelleras para muñecas	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
6704.11.00	Pelucas que cubran toda la cabeza	6.0%	3.0%	3.0%	3.0%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte

6406.20.00	Suelas y tacones, de caucho o plástico	8.0%	7.3%	7.3%	3.6%	8.8%	Oportunidad Baja	Honduras
6402.91.10	Calzado con puntera metálica de protección	12.0%	11.0%	11.0%	11.0%	8.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte

Gráfica 14 Mapa de oportunidades sección XII

Mapa de Oportunidades
Sección XII: CALZADO, SOMBREROS, PARAGUAS, ARTÍCULOS DE PLUMAS, MANUFACTURAS DE CABELLO



13. Sección XIII: MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA O MATERIAS ANÁLOGAS; PRODUCTOS CERAMICOS; VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS

En esta sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 34 Capítulos sección XIII

CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas
CAPÍTULO 69	Productos cerámicos
CAPÍTULO 70	Vidrio y sus manufacturas

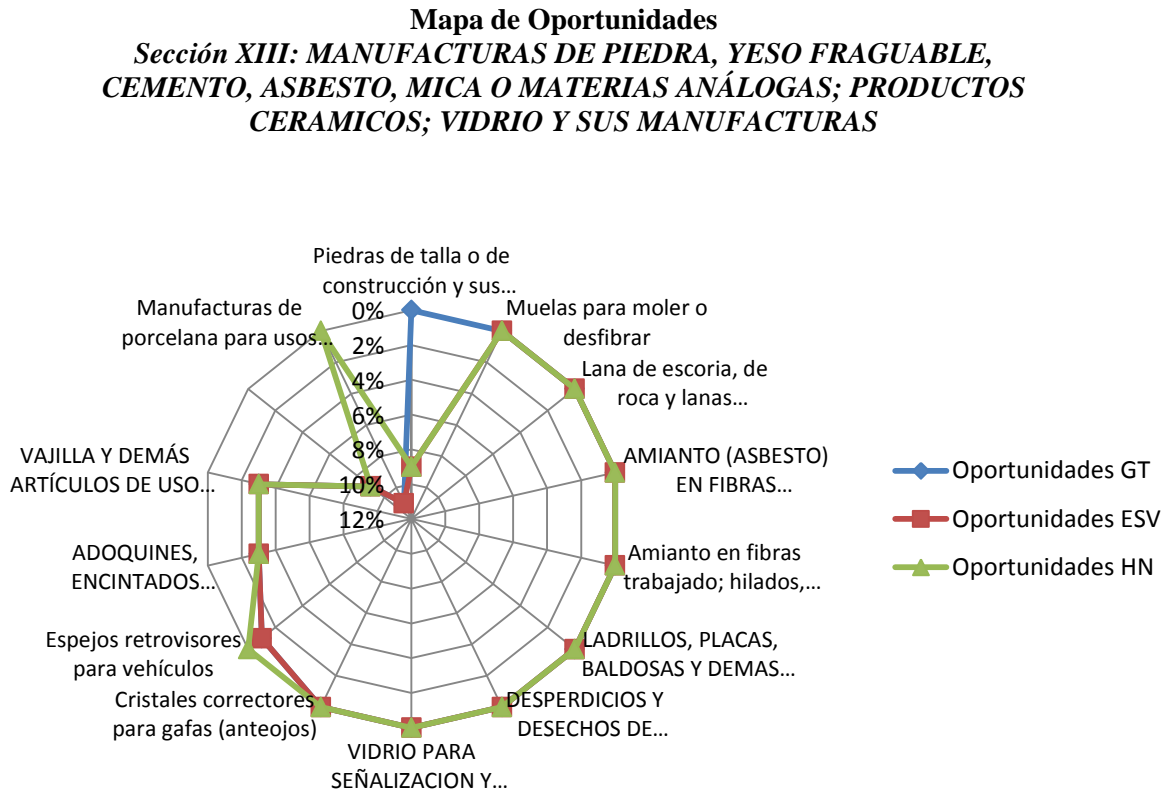
En la siguiente Tabla se registran los productos de esta sección, que se estima, presentan mayor potencial:

Tabla 35 Oportunidades sección XIII

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var % DAI GT-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
6802.21.00	Piedras de talla o de construcción y sus manufacturas. Mármol, travertinos y alabastro	0%	0%	9%	9%	0.0%	Oportunidad Vigente	Guatemala
6804.10.00	Muelas para moler o desfibrar	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
6806.10.00	Lana de escoria, de roca y lanas minerales similares, incluso mezcladas entre sí, en masa, hojas o enrolladas	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
6812.93.00	AMIANTO (ASBESTO) EN FIBRAS TRABAJADO; MEZCLAS A BASE DE AMIANTO O A BASE DE AMIANTO Y CARBONATO DE MAGNESIO; MANUFACTURAS DE ESTAS MEZCLAS O DE AMIANTO (POR EJEMPLO: HILADOS, TEJIDOS, PRENDAS DE VESTIR, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
6812.99.10	Amianto en fibras trabajado; hilados, cuerdas y cordones	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
6901.00.00	LADRILLOS, PLACAS, BALDOSAS Y DEMAS PIEZAS CERAMICAS DE HARINAS SILICEAS FOSILES (POR EJEMPLO: "KIESELGUHR", TRIPOLITA, DIATOMITA) O DE TIERRAS SILICEAS ANALOGAS	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
7001.00.00	DESPERDICIOS Y DESECHOS DE VIDRIO; VIDRIO EN MASA	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
7014.	VIDRIO PARA SEÑALIZACION Y	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad	Triángulo

00.20	ELEMENTOS DE OPTICA DE VIDRIO						Vigente	Norte
7015.10.00	Cristales correctores para gafas (anteojos)	0.0%	0.0%	0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
7009.10.00	Espejos retrovisores para vehículos	2*	1%	1%	0%	-	NMF	Honduras
6801.00.00	ADOQUINES, ENCINTADOS (BORDILLOS) Y LOSAS PARA PAVIMENTOS, DE PIEDRA NATURAL (EXCEPTO LA PIZARRA)	6%	3%	3%	3%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
6911.10.00	VAJILLA Y DEMÁS ARTÍCULOS DE USO DOMESTICO, HIGIENE O TOCADOR, DE PORCELANA	6%	3%	3%	3%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
7013.10.00	ARTÍCULOS DE VIDRIO PARA SERVICIO DE MESA, COCINA, TOCADOR, BAÑO, OFICINA, ADORNO DE INTERIORES O USOS SIMILARES	11%	9%	9%	9%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
6910.10.00	Manufacturas de porcelana para usos sanitarios. Bañeras, lavamanos, inodoros.	12%	11%	11%	0%	8.3%	Oportunidad Baja	Honduras

Gráfica 15 Mapa de oportunidades sección XIII



14. Sección XIV: PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUE) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERÍA; MONEDAS

Esta sección comprende los productos del capítulo 71, detallado en la siguiente tabla:

Tabla 36 Capítulos sección XIV

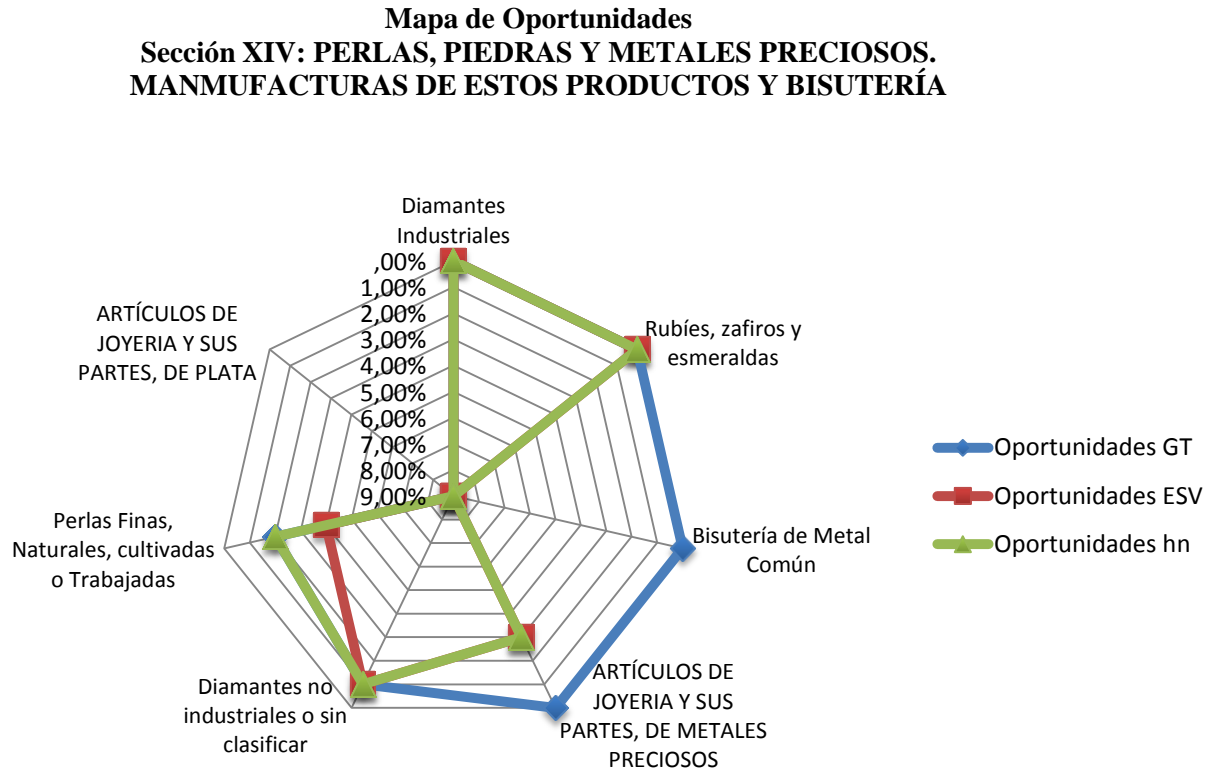
CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas

De este capítulo se han identificado los siguientes productos, los cuales se considera, presentan potencial exportador:

Tabla 37 Oportunidades sección XIV

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI SV-CO	DAI HN-CO	Var%	OPORTUNIDAD	Puerta de entrada
7102.21.00	Diamantes Industriales	0,0%	0,0%	0%	0%	0,0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
7103.91.00	Rubíes, zafiros y esmeraldas	0,0%	0,0%	0%	0%	0,0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
7117.19.00	Bisutería de Metal Común	0,0%	0,0%	9%	9%	0,0%	Oportunidad Vigente	Guatemala
7113.19.00	ARTÍCULOS DE JOYERIA Y SUS PARTES, DE METALES PRECIOSOS	0,0%	0,0%	3%	3%	0,0%	Oportunidad Vigente	Guatemala
7102.31.00	Diamantes no industriales o sin clasificar	2,0%	1,0%	1%	1%	50,0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
7101.22.00	Perlas Finas, Naturales, cultivadas o Trabajadas	4,0%	2,0%	4%	2%	50,0%	Oportunidad Potencial Alta	GT o HN
7113.11.00	ARTÍCULOS DE JOYERIA Y SUS PARTES, DE PLATA	10,5%	9,0%	9%	9%	14,3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte

Gráfica 16 Mapa de oportunidades sección XIV



15. Sección XV: METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES

Debido a lo extenso de esta sección, se dividió la misma en dos partes: Artículos Industriales y Herramientas y útiles de Metal Común.

15.1 Artículos Industriales

En esta parte de la sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 38 Capítulos sección XV-Parte 1

CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 72	Fundición, hierro y acero
CAPÍTULO 73	Manufacturas de fundición, hierro o acero
CAPÍTULO 74	Cobre y sus manufacturas
CAPÍTULO 75	Níquel y sus manufacturas
CAPÍTULO 76	Aluminio y sus manufacturas
CAPÍTULO 77	(Reservado para una futura utilización en el Sistema Armonizado)
CAPÍTULO 78	Plomo y sus manufacturas
CAPÍTULO 79	Cinc y sus manufacturas
CAPÍTULO 80	Estaño y sus manufacturas
CAPÍTULO 81	Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias

En la siguiente Tabla se registran los productos de esta parte de la sección, que se estima, presentan mayor potencial, entre estos encontramos agujas de coser, alfileres, puntillas, clavos, tornillos, tuercas, telas metálicas y cadenas de hierro, acero, cobre y aluminio con aranceles de 0%, también encontramos lavaderos y lavamanos de acero inoxidable con aranceles entre el 7.5% y el 9%:

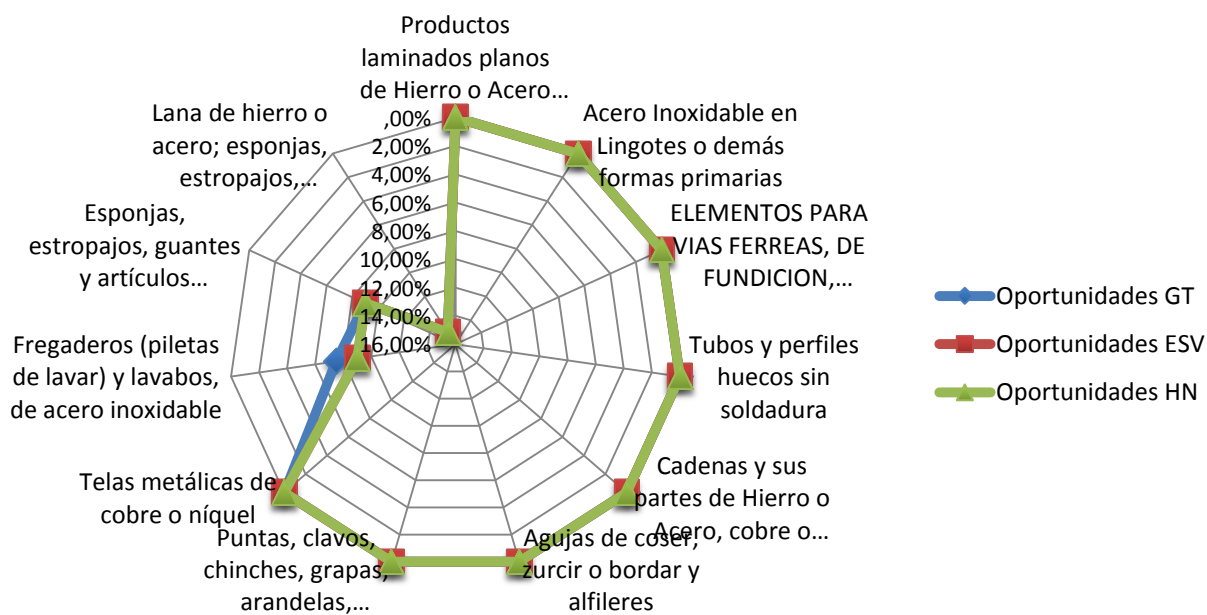
Tabla 39 Oportunidades sección XV-Parte 1

ARTICULOS INDUSTRIALES								
	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT-CO	OPORTUNI DAD	Puerta de Entrada
7208. 10.00	Productos laminados planos de Hierro o Acero sin alear y sin Chapar	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
7206. 10.00	Acero Inoxidable en Lingotes o demás formas primarias	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
7302. 10.00	ELEMENTOS PARA VIAS FERREAS, DE FUNDICION, HIERRO O ACERO	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
7304. 11.00	Tubos y perfiles huecos sin soldadura	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
7315. 11.00	Cadenas y sus partes de Hierro o Acero, cobre o aluminio	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
7319. 90.10	Agujas de coser, zurcir o bordar y alfileres	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
7415. 33.00	Puntas, clavos, chinchas, grapas, arandelas, tornillos,	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte

	pernos y tuercas de acero, cobre o aluminio							
	Telas metálicas de cobre o níquel	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
7324.10.00	Fregaderos (piletas de lavar) y lavabos, de acero inoxidable	7.5%	7.5%	9%	9%	0.0%	Oportunidad Media	Guatemala
7418.10.10	Esponjas, estropajos, guantes y artículos similares para fregar, lustrar o usos análogos de cobre y aluminio	10.5%	9.0%	9%	9%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
7323.10.00	Lana de hierro o acero; esponjas, estropajos, guantes y artículos similares para fregar, lustrar o usos análogos	EXCL	15.0%	15%	15%	-	Oportunidad Limitada	Triángulo Norte

Gráfica 17 Mapa de oportunidades sección XV-Parte 1

Mapa de Oportunidades
Sección XV: METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES (ARTICULOS INDUSTRIALES)



15.2 Herramientas y útiles de Metal Común

En la segunda parte de esta sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 40 Capítulos sección XV-Parte 2

CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común
CAPÍTULO 83	Manufacturas diversas de metal común

La siguiente tabla presenta una selección de las herramientas y útiles que se identificaron con mayor potencial tales como machetes, tijeras de podar, sierras de mano, alicates, tenazas, pinzas, martillos, destornilladores, llaves de mano, taladros, entre otras herramientas, que pueden ingresar con el 0% de arancel al mercado del triángulo norte, así mismo se identificaron productos como navajas y máquinas de afeitar, artículos blindados como puertas y cajas de seguridad y otros artículos como palas, picos, cuchillos, hachas, que pueden ingresar al mercado pagando derechos arancelarios a la importación que van del 6% al 11%.

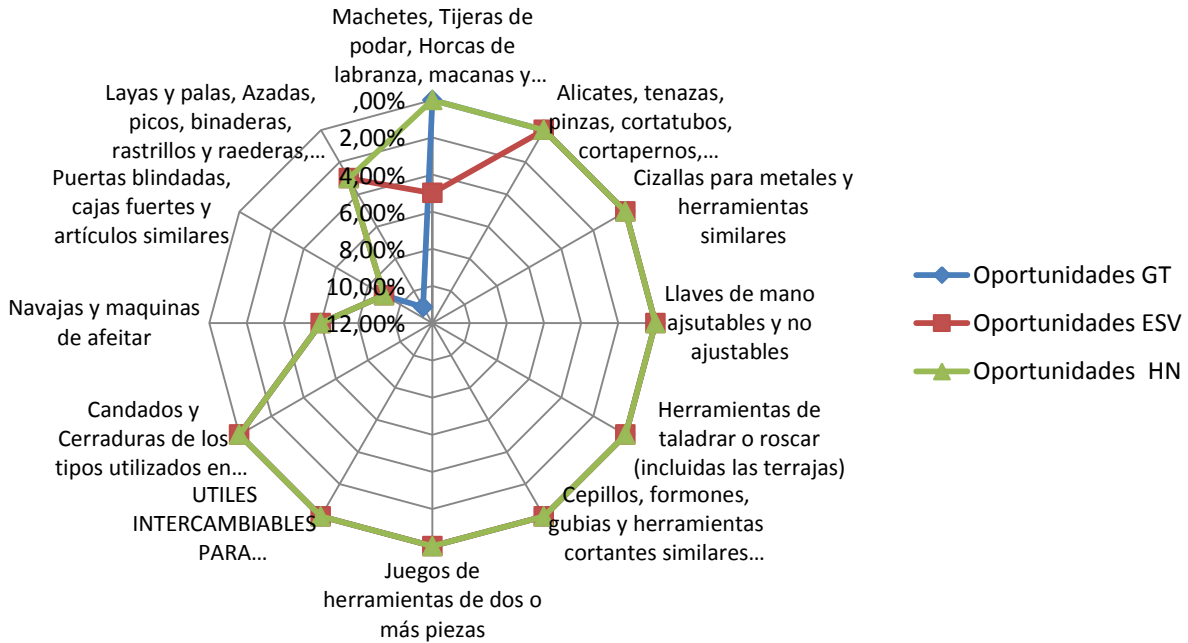
Tabla 41 Oportunidades sección XV-Parte 2

Herramientas y útiles de Metal Común								
	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
8201.40.20	Machetes, Tijeras de podar, Horcas de labranza, macanas y Sierras de mano.	0.0%	0.0%	5%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	GT o HN
8203.20.00	Alicates, tenazas, pinzas, cortatubos, cortapernos, sacabocados, martillos, destornilladores y herramientas similares	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8203.30.00	Cizallas para metales y herramientas similares	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8203	Llaves de mano ajustables y no	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad	Triángulo

.40.0 0	ajustables						Vigente	Norte
8205 .10.0 0	Herramientas de taladrar o roscar (incluidas las terrajas)	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8205 .30.0 0	Cepillos, formones, gubias y herramientas cortantes similares para trabajar madera	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8206 .00.0 0	Juegos de herramientas de dos o más piezas	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8207	UTILES INTERCAMBIABLES PARA HERRAMIENTAS DE MANO, INCLUSO MECANICAS, O PARA MÁQUINAS HERRAMIENTA	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8301 .10.0 0	Candados y Cerraduras de los tipos utilizados en automóviles y muebles	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8212 .10.1 0	Navajas y máquinas de afeitar	7.0%	6.0%	6%	6%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
8303 .00.0 0	Puertas blindadas, cajas fuertes y artículos similares	10.5%	9.0%	9%	9%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
8201 .10.0 0	Layas y palas, Azadas, picos, binaderas, rastrillos y raederas, Hachas, chuzos, cuchillos y corta bananos	12.0%	11.0%	3%	3%	8.3%	Oportunidad Baja	ESV o HN

Gráfica 18 Mapa de oportunidades sección XV-Parte 2

Mapa de Oportunidades Sección XV: METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES (Herramientas y Útiles de Metal Común)



16. Sección XVI: MÁQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS

En esta sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 42 Capítulos sección XVI

CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de

	estas máquinas o aparatos
CAPÍTULO 85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.

En la sección XVI, se identifican productos con potencial de exportación como máquinas para panaderías, grúas y aparatos para la elevación sobre cable aéreo, ventiladores, aire acondicionado para vehículos y otros productos registrados en la siguiente tabla:

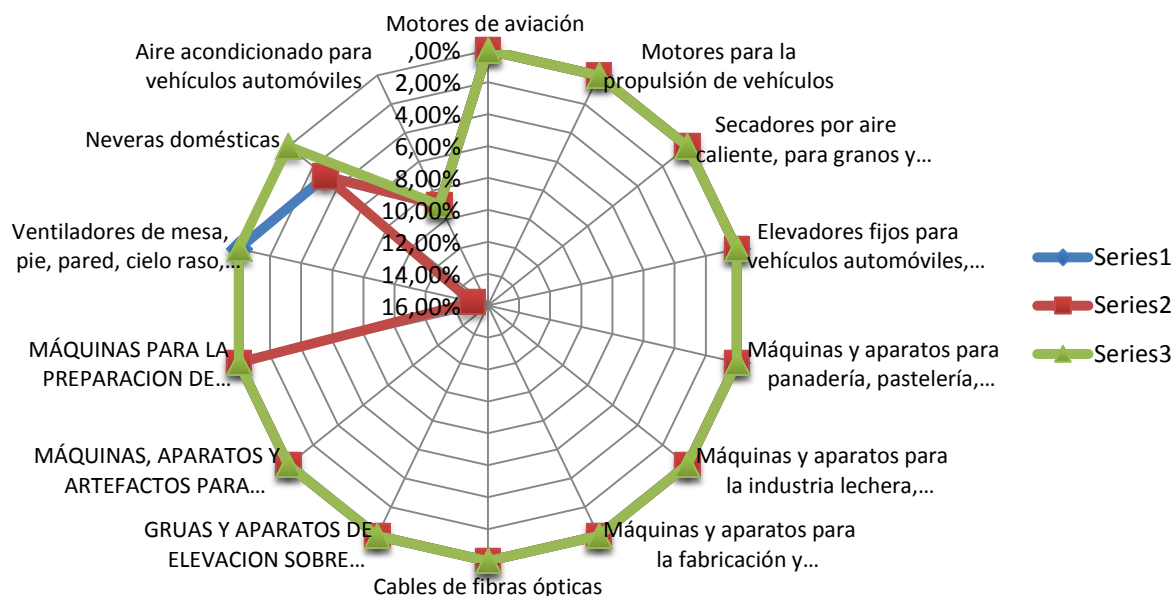
Tabla 43 Oportunidades sección XVI

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var % DAI GT-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
8407.1 0.00	Motores de aviación	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8408.2 0.00	Motores para la propulsión de vehículos	0.0%	0.0%	0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8419.3 1.10	Secadores por aire caliente, para granos y hortalizas	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8425.4 1.00	Elevadores fijos para vehículos automóviles, de los tipos utilizados en talleres	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8438.1 0.00	Máquinas y aparatos para panadería, pastelería, galletería o la fabricación de pastas alimenticias, confitería, chocolate	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8438.3 0.00	Máquinas y aparatos para la industria lechera, azucarera, cervecera y para la preparación de carne	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8439.2 0.00	Máquinas y aparatos para la fabricación y acabados de papel o cartón	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8544.7 0.00	Cables de fibras ópticas	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8426	GRUAS Y APARATOS DE ELEVACION SOBRE CABLE AEREO; PUENTES RODANTES, PORTICOS DE DESCARGA O MANIPULACION, PUENTES GRUA, CARRETILLAS PUENTE Y CARRETILLAS GRUA	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8433	MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS PARA COSECHAR O TRILLAR, INCLUIDAS LAS PRENSAS PARA PAJA O FORRAJE; CORTADORAS DE CESPED Y GUADAÑADORAS; MÁQUINAS PARA LIMPIEZA O CLASIFICACION DE HUEVOS, FRUTOS O DEMÁS	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte

PRODUCTOS AGRICOLAS								
8445	MÁQUINAS PARA LA PREPARACION DE MATERIA TEXTIL	0.0%	0.0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8414.5 1.00	Ventiladores de mesa, pie, pared, cielo raso, techo o ventana, con motor eléctrico incorporado de potencia inferior o igual a 125 W	0.0%	0.0%	15.0 %	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	GT o HN
8418.1 0.00	Neveras domésticas	6.0%	3.0%	3%	0%	50.0 %	Oportunidad Potencial Alta	Honduras
8415.2 0.00	Aire acondicionado para vehículos automóviles	10.5 %	9.0%	9%	9%	14.3 %	Oportunidad Baja	Triángulo Norte

Gráfica 19 Mapa de oportunidades sección XVI

Mapa de Oportunidades
Sección XVI: Máquinas, Aparatos y Material Eléctrico



17. Sección XVII: MATERIAL DE TRANSPORTE

En esta sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 44 Capítulos sección XVII

CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación
CAPÍTULO 87	Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios
CAPÍTULO 88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes
CAPÍTULO 89	Barcos y demás artefactos flotantes.

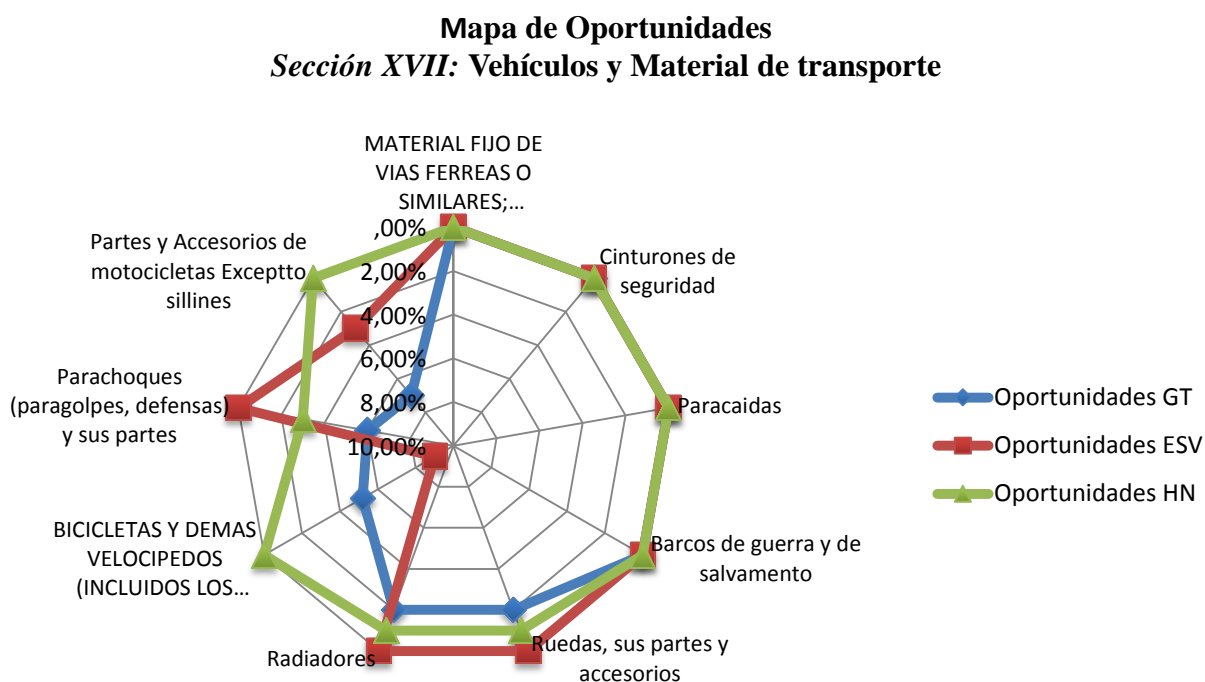
Por su parte, en la sección XVII, sobresalen productos como bicicletas, ruedas y sus partes, pares y accesorios para motocicletas, exceptuando sillines y otros productos que se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 45 Oportunidades sección XVII

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
8608.00.00	MATERIAL FIJO DE VIAS FERREAS; APARATOS DE SEÑALIZACION, SEGURIDAD, CONTROL O MANDO PARA VIAS FERREAS, CARRETERAS O VIAS FLUVIALES, AREAS O PARQUES DE ESTACIONAMIENTO, INSTALACIONES PORTUARIAS O AEROPUERTOS	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8708.21.00	Cinturones de seguridad	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8804.00.00	Paracaídas	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8906.10.00	Barcos de guerra y de salvamento	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8708.70.00	Ruedas, sus partes y accesorios	4.0%	2.0%	0.0%	1.0%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	El Salvador
8708.91.10	Radiadores	4.0%	2.0%	0.0%	1.0%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	El Salvador

8712.00.00	BICICLETAS Y DEMAS VELOCIPEDOS (INCLUIDOS LOS TRICICLOS DE REPARTO), SIN MOTOR	5.2%	5.2%	9.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Media	Honduras
8708.10.00	Parachoques (paragolpes, defensas) y sus partes	7.0%	6.0%	0.0%	3.0%	14.3%	Oportunidad Baja	El Salvador
8714.10.90	Partes y Accesorios de motocicletas Excepto sillines	7.0%	7.0%	3.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Media	Honduras

Gráfica 20 Mapa de oportunidades sección XVII



18. Sección XVIII: INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISION; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRURGICOS; APARATOS DE RELOJERIA; INSTRUMENTOS MUSICALES; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS

En esta sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 46 Capítulos sección XVIII

CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos
CAPÍTULO 91	Aparatos de relojería y sus partes
CAPÍTULO 92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios

En esta sección se identifica una amplia variedad de productos con potencial comercial, tales como los lentes de contacto, lentes para gafas, monturas para gafas, jeringas, agujas, guitarras, y otra variedad de instrumentos y aparatos listados a continuación:

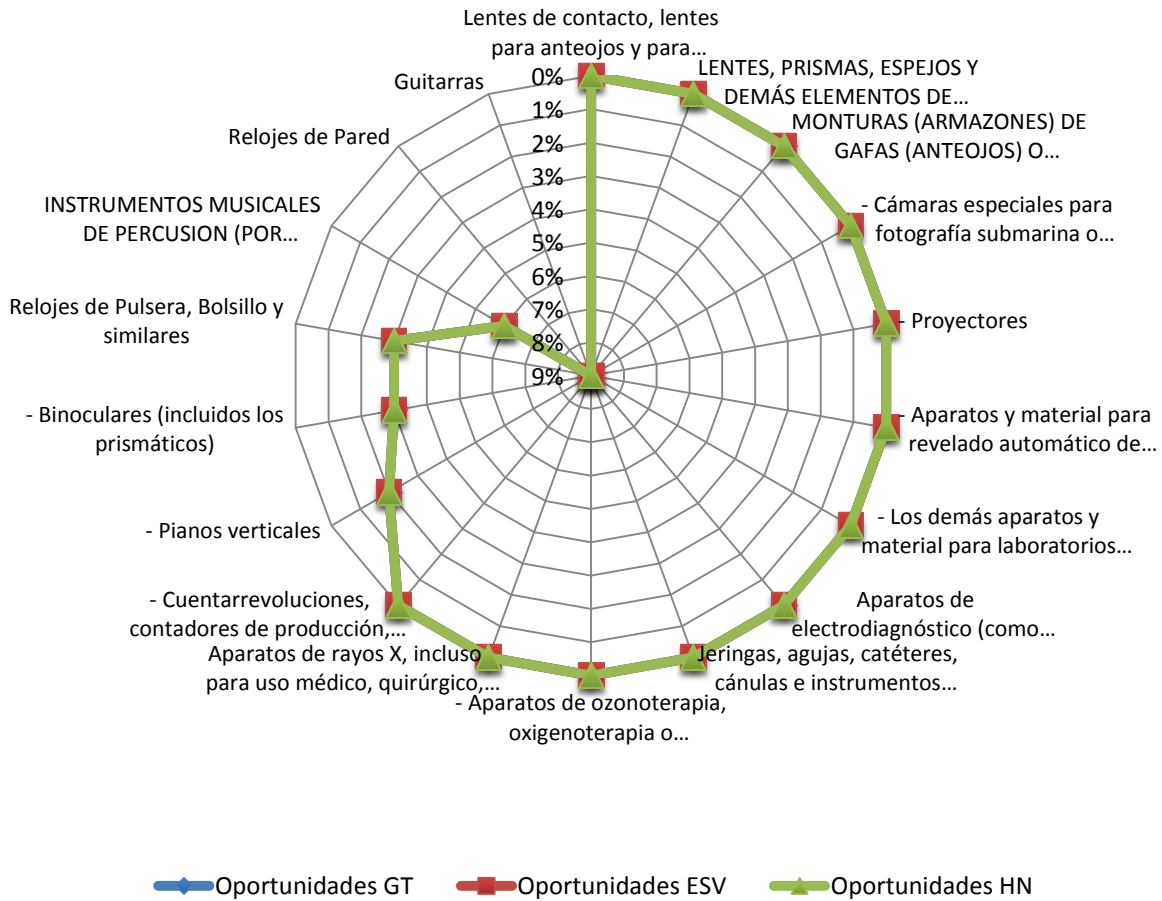
Tabla 47 Oportunidades sección XVIII

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
9001.3 0.00	Lentes de contacto, lentes para anteojos y para cámaras proyectores o aparatos fotográficos o cinematográficos de ampliación o reducción.	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9002	LENTEs, PRISMAs, ESPEJOS Y DEMÁS ELEMENTOS DE OPTICA DE CUALQUIER MATERIA, MONTADOS, PARA INSTRUMENTOS O APARATOS	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9003	MONTURAS (ARMAZONES) DE GAFAS (ANTEOJOS) O ARTÍCULOS SIMILARES Y SUS PARTES	0%	0%	0%	0%	1.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9006.3 0.00	- Cámaras especiales para fotografía submarina o aérea, examen médico de órganos internos o para laboratorios de medicina legal o identificación judicial	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9007.2 0.00	- Proyectores	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9010.1 0.00	- Aparatos y material para revelado automático de película fotográfica, película cinematográfica (filme) o papel fotográfico en rollo o para impresión automática de películas reveladas en rollos de papel	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte

	fotográfico							
9010.5 0.00	- Los demás aparatos y material para laboratorios fotográficos o cinematográficos; negatoscopios	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9018.1	Aparatos de electro diagnóstico (como para exploración ultrasónica, visualización por resonancia magnética, aparatos de rayos ultravioletas e infrarrojos)	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9018.3 1.10	Jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos similares	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9019.2 0.00	- Aparatos de ozonoterapia, oxigenoterapia o aerosol terapia, aparatos respiratorios de reanimación y demás aparatos de terapia respiratoria	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9022	Aparatos de rayos X, incluso para uso médico, quirúrgico, odontológico o veterinario, incluidos los aparatos de radiografía o radioterapia	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9029.1 0.00	- Cuentarrevoluciones, contadores de producción, taxímetros, cuentakilómetros, podómetros y contadores similares	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9201.1 0.00	- Pianos verticales	4%	2%	2%	2%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
9005.1 0.00	-Binoculares (incluidos los prismáticos)	6%	3%	3%	3%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
9101.2 1.00	Relojes de Pulsera, Bolsillo y similares	6%	3%	3%	3%	50.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
9206.0 0.00	INSTRUMENTOS MUSICALES DE PERCUSION (POR EJEMPLO: TAMBORES, CAJAS, XILOFONOS, PLATILLOS, CASTAÑUELAS, MARACAS)	7%	6%	6%	6%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
9105.2 1.00	Relojes de Pared	11%	9%	9%	9%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
9202.9 0.10	Guitarras	11%	9%	9%	9%	14.3%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte

Gráfica 21 Mapa de oportunidades sección XVIII

Mapa de Oportunidades Sección XVIII: INSTRUMENTOS Y APARATOS DIVERSOS



19. Sección XIX: ARMAS, MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS

Esta sección está compuesta por los productos del capítulo 93, detallado en la siguiente tabla:

Tabla 48 Capítulos sección XIX

CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 93	Armas, municiones; y sus partes y accesorios

Se identificaron los siguientes productos, para los cuales se presenta una disminución arancelaria del año 2012 a 2013 de 14.3%:

Tabla 49 Oportunidades sección XIX

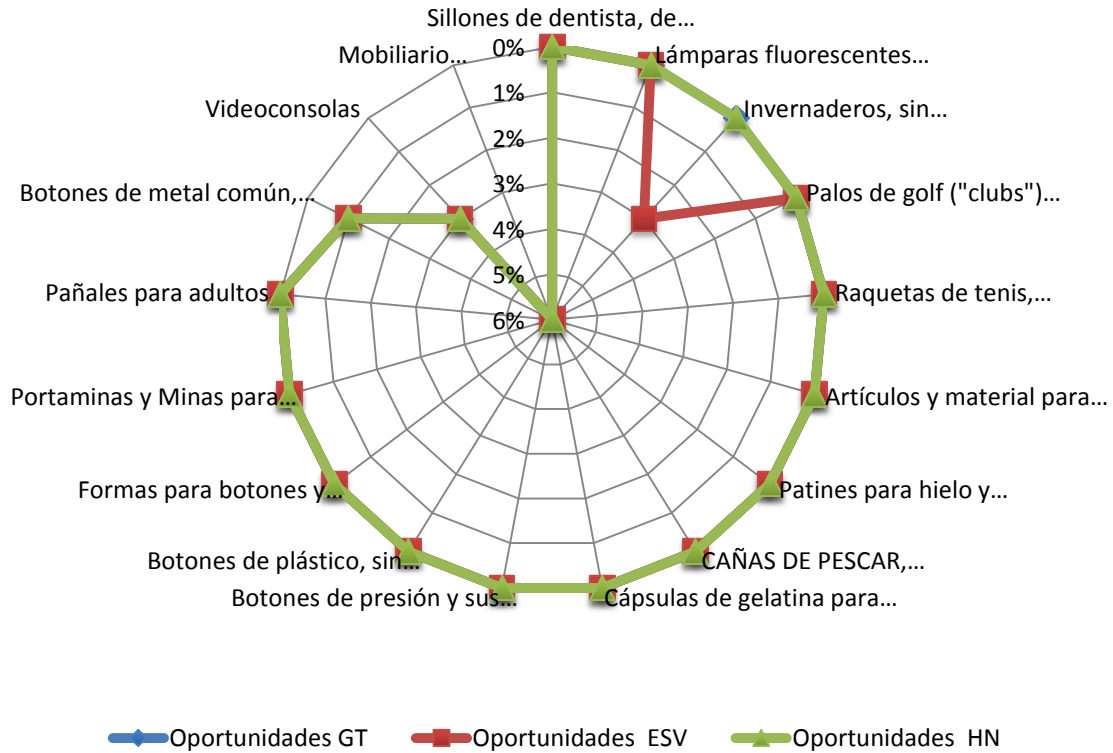
	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013HN -CO	Var% DAI 213	OPORTUNI DAD	Puerta de Entrada
9303.2 0.00	Armas largas de caza o tiro deportivo	10,5%	9,0%	18,0%	9,0%	14,3%	Oportunidad Baja	GT o HN
9304.0 0.00	LAS DEMAS ARMAS (POR EJEMPLO: ARMAS LARGAS Y PISTOLAS DE MUELLE (RESORTE), AIRE COMPRIMIDO O GAS, PORRAS), EXCEPTO LAS DE LA PARTIDA 93.07	10,5%	9,0%	18,0%	9,0%	14,3%	Oportunidad Baja	GT o HN
9305	PARTES Y ACCESORIOS ARMAS	10,5%	9,0%	18,0%	9,0%	14,3%	Oportunidad Baja	GT o HN
9306.2 1.00	Cartuchos para armas largas con cañón de ánima lisa y sus partes; balines para armas de aire comprimido	10,5%	9,0%	18,0%	9,0%	14,3%	Oportunidad Baja	GT o HN
9301.2 0.00	Lanzacohetes; lanzallamas; lanzagranadas; lanzatorpedos y lanzadores similares	14,0%	12,0%	18,0%	3,0%	14,3%	Oportunidad Baja	Honduras
9307.0 0.00	SABLES, ESPADAS, BAYONETAS, LANZAS Y DEMAS ARMAS BLANCAS, SUS PARTES Y FUNDAS	14,0%	12,0%	18,0%	3,0%	14,3%	Oportunidad Baja	Honduras

Tabla 51 Oportunidades sección XX

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var % DAI GT-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
9402.1 0.00	Sillones de dentista, de peluquería y sillones similares, y sus partes	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9405.1 0.10	Lámparas fluorescentes circulares de 120 voltios, de potencia superior o igual a 22 watts pero inferior o igual a 32 watts	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9406.0 0.20	Invernaderos, sin equipar, con área de construcción superior o igual a 1,000 m ²	0%	0%	3%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	GT o HN
9506.3 1.00	Palos de golf ("clubs") completos	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9506.5 1.00	Raquetas de tenis, bádminton o similares, incluso sin cordaje	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9506.9 1.00	Artículos y material para cultura física, gimnasia o atletismo	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9506.7 0.00	Patines para hielo y patines de ruedas, incluido el calzado con patines fijos	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9507.1 0.00	CAÑAS DE PESCAR, ANZUELOS Y DEMÁS ARTÍCULOS PARA LA PESCA	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9602.0 0.10	Cápsulas de gelatina para productos farmacéuticos	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9606.1 0.00	Botones de presión y sus partes	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9606.2 1.00	Botones de plástico, sin forrar con materia textil	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9606.3 0.00	Formas para botones y demás partes de botones; esbozos de botones	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9608.4 0.00	Portaminas y Minas para lápices o portaminas	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9619.0 0.21	Pañales para adultos	0%	0%	0%	0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9606.2 2.00	Botones de metal común, sin forrar con materia textil	2%	1%	1%	1%	50.0 %	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
9504.5 0.00	Videoconsolas	6%	3%	3%	3%	50.0 %	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
9402.9 0.10	Mobiliario médico quirúrgico, excepto mesas para cirugía mayor	7%	6%	6%	6%	14.3 %	Oportunidad Baja	Triángulo Norte

Gráfica 23 Mapa de oportunidades sección XX

Mapa de Oportunidades
Sección XX: MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS



21. Sección XXI: OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGÜEDADES

En esta sección se encuentran los productos comprendidos en los capítulos de la siguiente Tabla:

Tabla 52 Capítulos sección XXI

CAPÍTULO	CONTENIDO
CAPÍTULO 97	Objetos de arte o colección y antigüedades

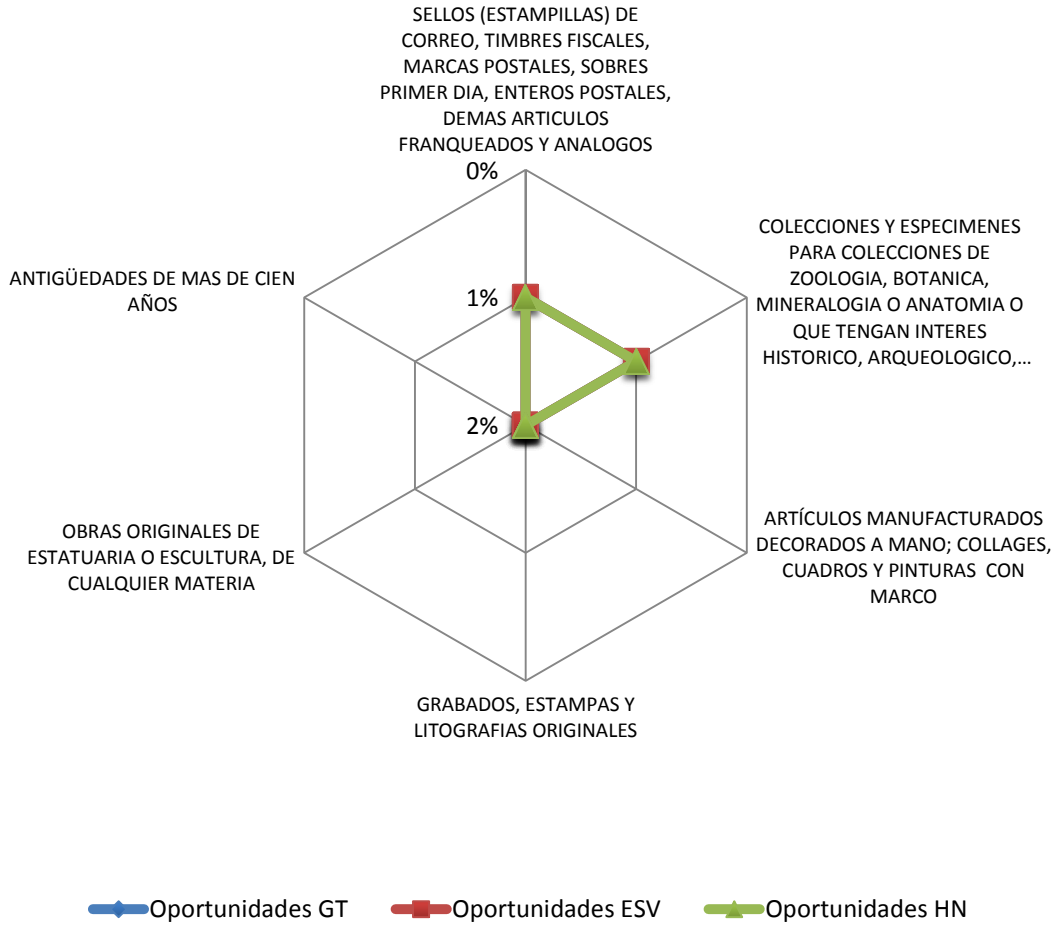
En la siguiente Tabla se registran los productos de esta sección, que se estima, presentan mayor potencial:

Tabla 53 Oportunidades sección XXI

	PRODUCTOS TOP	DAI 2012 GT-CO	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	Var% DAI GT-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
9704.0 0.00	SELLOS (ESTAMPILLAS) DE CORREO, TIMBRES FISCALES, MARCAS POSTALES, SOBRES PRIMER DIA, ENTEROS POSTALES, DEMAS ARTICULOS FRANQUEADOS Y ANALOGOS	2%	1%	1%	1%	50%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
9705.0 0.00	COLECCIONES Y ESPECIMENES PARA COLECCIONES DE ZOOLOGIA, BOTANICA, MINERALOGIA O ANATOMIA O QUE TENGAN INTERES HISTORICO, ARQUEOLOGICO, PALEONTOLOGICO, ETNOGRAFICO O NUMISMATICO	2%	1%	1%	1%	50%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
	ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DECORADOS A MANO; COLLAGES, CUADROS Y PINTURAS CON MARCO	4%	2%	2%	2%	50%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
9702.0 0.00	GRABADOS, ESTAMPAS Y LITOGRAFÍAS ORIGINALES	4%	2%	2%	2%	50%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
9703.0 0.00	OBRAS ORIGINALES DE ESTATUARIA O ESCULTURA, DE CUALQUIER MATERIA	4%	2%	2%	2%	50%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
9706.0 0.00	ANTIGÜEDADES DE MAS DE CIEN AÑOS	4%	2%	2%	2%	50%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte

Gráfica 24 Mapa de oportunidades sección XXI

Mapa de Oportunidades
Sección XXI: OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGÜEDADES



II.2.Oportunidades Puntuales Triángulo Norte

1. Oportunidades en Triángulo Norte

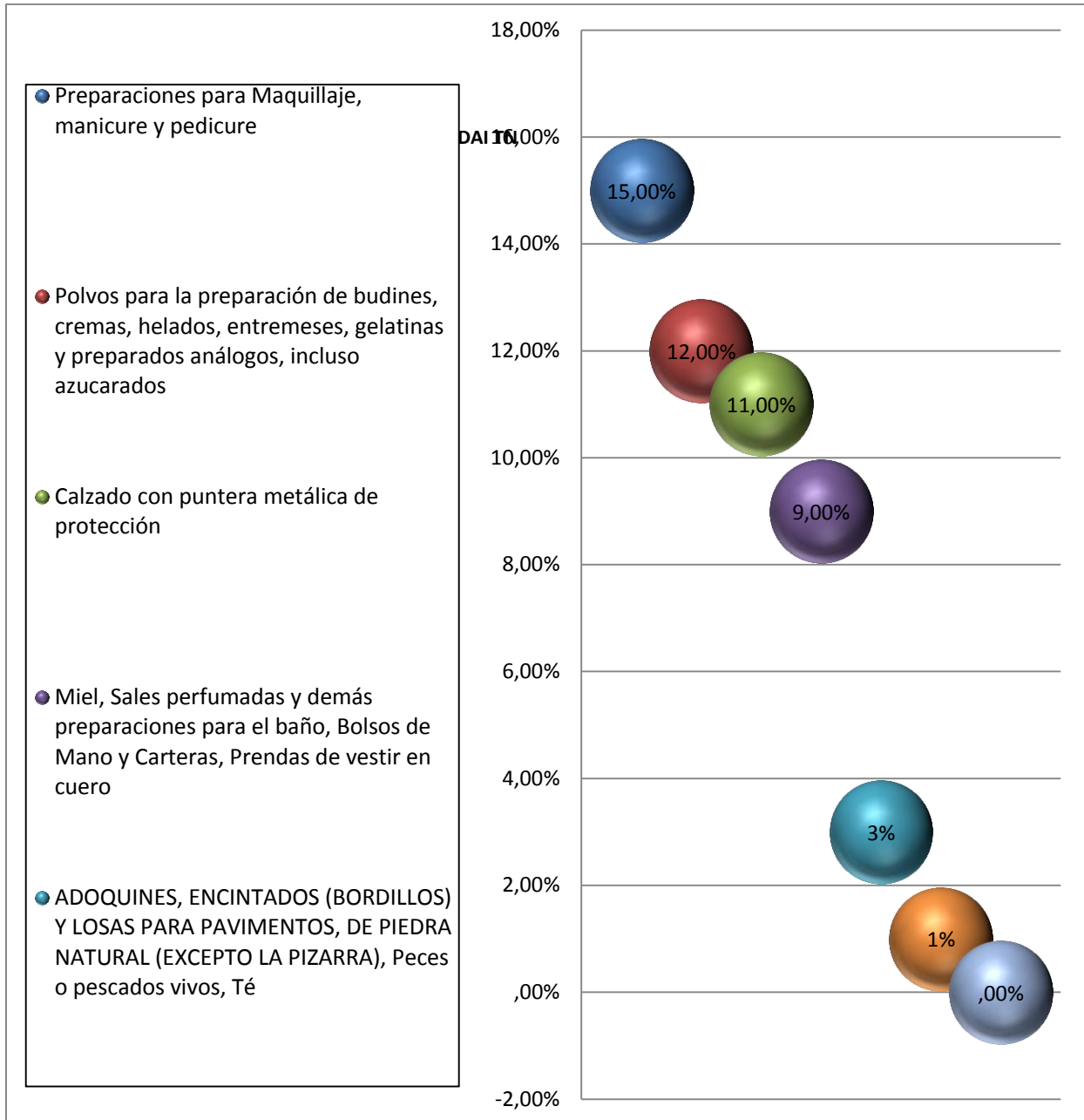
Tabla 54 Oportunidades en Triángulo Norte

	PRODUCTOS TOP	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	OPORTUNI DAD	Puerta de Entrada
3304 .10.0 0	Preparaciones para Maquillaje, manicure y pedicura	15.0%	15.0%	15.0%	Oportunidad Limitada	Triángulo Norte
2106 .90.2 0	Polvos para la preparación de budines, cremas, helados, entremeses, gelatinas y preparados análogos, incluso azucarados	12.0%	12.0%	12.0%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
6402 .91.1 0	Calzado con puntera metálica de protección	11.0%	11.0%	11.0%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
0409 .00.0 0	Miel	9.0%	9.0%	9.0%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
3307 .30.0 0	Sales perfumadas y demás preparaciones para el baño	9.0%	9.0%	9.0%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
	Bolsos de Mano y Carteras	9.0%	9.0%	9.0%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
4203 .10.9 0	Prendas de vestir en cuero	9.0%	9.0%	9.0%	Oportunidad Baja	Triángulo Norte
0301 .19.0 0	Peces o pescados vivos	3.0%	3.0%	3.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
0902	Té	3.0%	3.0%	3.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
6801 .00.0 0	ADOQUINES, ENCINTADOS (BORDILLOS) Y LOSAS PARA PAVIMENTOS, DE PIEDRA NATURAL (EXCEPTO LA PIZARRA)	3%	3%	3%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
3005 .90.0 0	GUATAS, GASAS, VENDAS Y ARTÍCULOS ANALOGOS	1%	1%	1%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
	Neumáticos para aeronaves, motocicletas y vehículos pesados.	1.0%	1.0%	1.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
	Cueros y pieles de ovino, caprino, porcino y reptil, curtido (incluido precurtido) reversible	1.0%	1.0%	1.0%	Oportunidad Potencial Alta	Triángulo Norte
0302	Pescado Fresco, refrigerado o congelado excepto los filetes y Tilapias	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
0802	Almendras, nueces, avellanas, castañas, pistachos y macadamias. Con o sin cáscara	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte

0709 .51.0 0/07 11.5 1.00	Hongos del género <i>Agaricus</i> <i>frescos o conservados</i>	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
1509 .10.0 0	ACEITE DE OLIVA Y SUS FRACCIONES, INCLUSO REFINADO	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
1702 .11.0 0	Lactosa y jarabe de lactosa	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
2003 .10.0 0	Hongos preparados o conservados	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
3301 .12.0 0	Aceites Esenciales	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
3926 .90.9 2	Neumáticos para automóviles y bicicletas	0.0%	0.0%	0.0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
4818 .90.1 0	Prendas para uso médico quirúrgico	0%	0%	0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
6901 .00.0 0	LADRILLOS, PLACAS, BALDOSAS Y DEMAS PIEZAS CERAMICAS DE HARINAS SILICEAS FOSILES (POR EJEMPLO: "KIESELGUHR", TRIPOLITA, DIATOMITA) O DE TIERRAS SILICEAS ANALOGAS	0%	0%	0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8203 .20.0 0	Alicates, tenazas, pinzas, cortatubos, cortapernos, sacabocados, martillos, destornilladores y herramientas similares	0.0%	0%	0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8301 .10.0 0	Candados y Cerraduras de los tipos utilizados en automóviles y muebles	0.0%	0%	0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8438 .10.0 0	Máquinas y aparatos para panadería, pastelería, galletería o la fabricación de pastas alimenticias, confitería, chocolate	0.0%	0%	0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8438 .30.0 0	Máquinas y aparatos para la industria lechera, azucarera, cervecera y para la preparación de carne	0.0%	0%	0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
8426	GRUAS Y APARATOS DE ELEVACION SOBRE CABLE AEREO; PUENTES RODANTES, PORTICOS DE DESCARGA O MANIPULACION, PUENTES GRUA, CARRETILLAS PUENTE Y CARRETILLAS GRUA	0.0%	0%	0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte

8433	MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS PARA COSECHAR O TRILLAR, INCLUIDAS LAS PRENSAS PARA PAJA O FORRAJE; CORTADORAS DE CESPED Y GUADAÑADORAS; MÁQUINAS PARA LIMPIEZA O CLASIFICACION DE HUEVOS, FRUTOS O DEMÁS PRODUCTOS AGRICOLAS	0.0%	0%	0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9018 .31.1 0	Jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos similares	0%	0%	0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9506 .31.0 0	Palos de golf ("clubs") completos	0%	0%	0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte
9507 .10.0 0	CAÑAS DE PESCAR, ANZUELOS Y DEMÁS ARTÍCULOS PARA LA PESCA	0%	0%	0%	Oportunidad Vigente	Triángulo Norte

Gráfica 25 Oportunidades en productos Triángulo Norte



2. Oportunidades Triángulo Norte en Productos con aranceles diferentes entre países

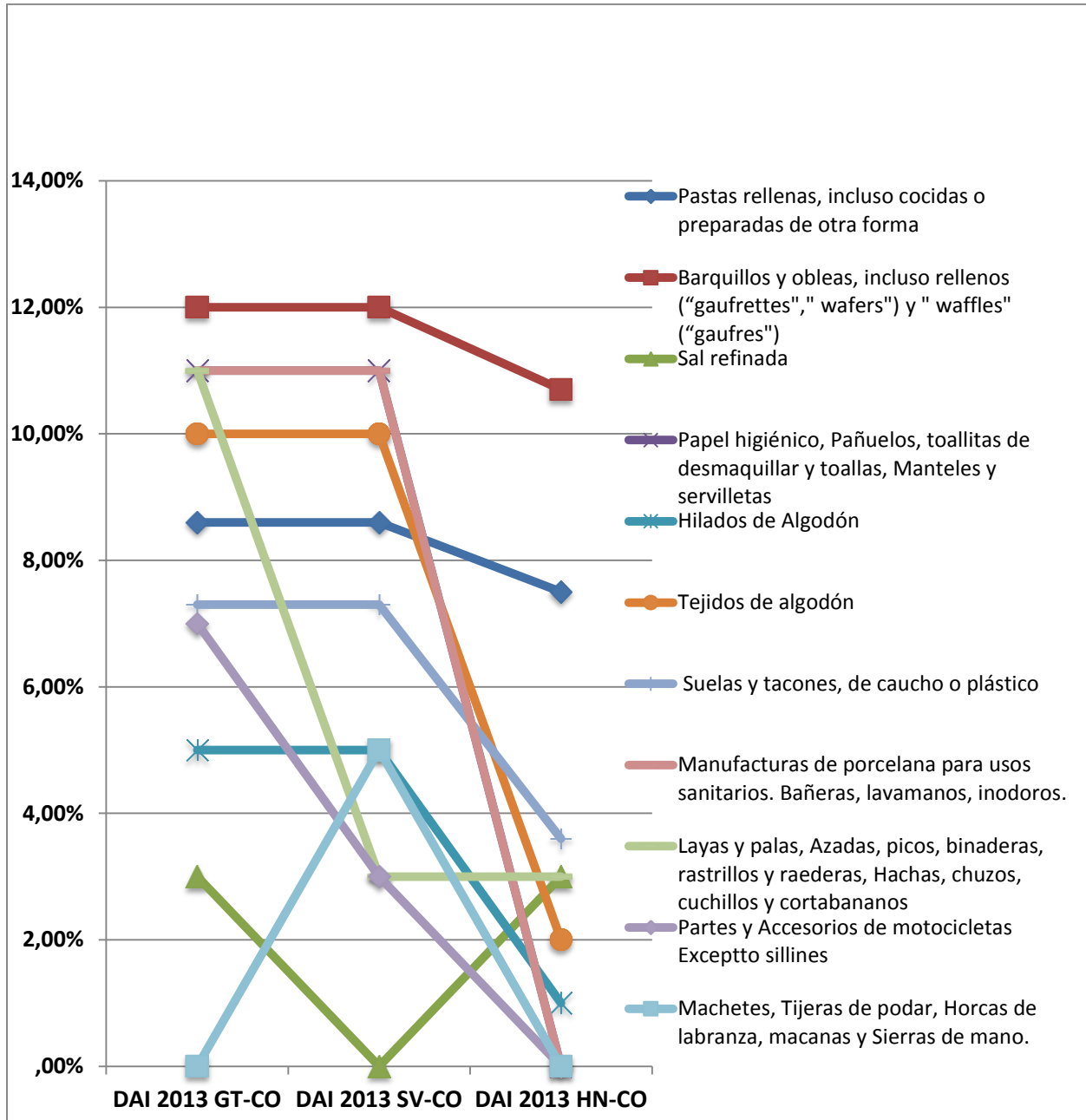
A continuación se presentan productos que presentan diferentes Derechos Arancelarios a la Importación dependiendo del país hacia el cual se dirige el mismo. De esta manera se identificaron productos que

presentan menores aranceles dependiendo del país de destino de la mercancía como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 55 Oportunidades en productos con aranceles no armonizados entre países

	PRODUCTOS TOP	DAI 2013 GT-CO	DAI 2013 SV-CO	DAI 2013 HN-CO	OPORTUNIDAD	Puerta de Entrada
1902.20.00	Pastas rellenas, incluso cocidas o preparadas de otra forma	8.6%	8.6%	7.5%	Oportunidad Baja	Honduras
1905.32.00	Barquillos y obleas, incluso rellenos ("gaufrettes", "wafers") y "waffles" ("gaufres")	12.0%	12.0%	10.7%	Oportunidad Baja	Honduras
2501.00.20	Sal refinada	3.0%	0.0%	3.0%	Oportunidad Potencial Alta	El Salvador
4818.10.00	Papel higiénico, Pañuelos, toallitas de desmaquillar y toallas, Manteles y servilletas	11%	11%	0%	Oportunidad Baja	Honduras
	Hilados de Algodón	5%	5%	1%	Oportunidad Limitada	Honduras
	Tejidos de algodón	10%	10%	2%	Oportunidad Limitada	Honduras
6406.20.00	Suelas y tacones, de caucho o plástico	7.3%	7.3%	3.6%	Oportunidad Baja	Honduras
6910.10.00	Manufacturas de porcelana para usos sanitarios. Bañeras, lavamanos, inodoros.	11%	11%	0%	Oportunidad Baja	Honduras
8201.10.00	Layas y palas, Azadas, picos, binaderas, rastrillos y raederas, Hachas, chuzos, cuchillos y corta bananos	11.0%	3%	3%	Oportunidad Baja	ESV o HN
8714.10.90	Partes y Accesorios de motocicletas Excepto sillines	7.0%	3.0%	0.0%	Oportunidad Media	Honduras
8201.40.20	Machetes, Tijeras de podar, Horcas de labranza, macanas y Sierras de mano.	0.0%	5%	0%	Oportunidad Vigente	GT o HN

Gráfica 26 Oportunidades en productos con partidas no armonizadas



II.3. Análisis de la Disminución de Barreras Arancelarias por Macrosectores

1. Agroindustria

a) Azúcares y Artículos de Confitería:

Productos como azúcares de caña o de remolacha, están excluidos del TLC, con aranceles del 20% en Guatemala y Honduras y del 40% en El Salvador. De los demás azúcares, incluidos la lactosa, maltosa y fructosa, deben pagar aranceles de entrada que van desde el 0% (en el caso de la lactosa y el jarabe de lactosa) hasta el 15% o 40% en el caso de El Salvador.

En cuanto a los artículos de confitería, el arancel de entrada para el año 2013 es del 8.3% en Guatemala y Honduras y de 15% en El Salvador. Presentando una disminución de 9.8% con respecto al año 2012.

b) Harinas

Los productos de harina o hechos a base de harina, como pastas alimenticias exigen diferentes aranceles, los cuales van desde 7.5% en el caso de Honduras hasta 8.6% en el caso de El Salvador y Guatemala. Presentando una disminución del 19.6% con respecto al arancel cobrado el año inmediatamente anterior.

Productos de panadería, pastelería o Galletería, deben pagar Derechos Arancelarios a la importación que oscilan entre el 9% y el 12% en Guatemala y El Salvador, y entre 9% y 10.7% en Honduras.

c) Chocolate y preparaciones con cacao:

Los productos de Chocolate y con contenido de cacao, están todos incluidos en el TLC, el cacao, grasa de cacao y manteca de cacao, pagan aranceles del 1% al 6%, y los productos de chocolate pagan aranceles entre 10% y 12.5%, presentando disminuciones entre el 7.4% y 9.3% anuales.

d) Productos Lácteos

Todos los productos lácteos están excluidos del TLC con aranceles que van desde el 5% hasta el 15% en Guatemala y Honduras y 40% en El Salvador. Exceptuando solamente el lactosuero, el cual puede ser importado con 0% de arancel.

2. Manufacturas

a) Aceites, preparaciones de perfumería, tocador y cosmética

Todos los aceites esenciales entran con derechos arancelarios de 0% gracias al TLC. Productos como los perfumes, desodorantes, polvos y maquillaje para labios y ojos, preparaciones para manicura y pedicura, champús, lacas, y pastas e hilos dentales están excluidos del TLC y deben pagar aranceles del 15%.

b) Metales y sus manufacturas

Los productos de bisutería hechos de metal común, pueden ser exportados al Triángulo Norte bajo derechos arancelarios entre 0% si es hacia Guatemala y 9% si es hacia Honduras o El Salvador.

Herramientas y útiles de metal como machetes, tijeras de podar, alicates, tenazas, martillos, destornilladores, taladros, candados y cerraduras, tienen entrada al Triángulo Norte con DAI de 0%.

Productos como navajas, puertas blindadas, cajas fuertes, palas, rastrillos y hachas, ingresan al mercado del Triángulo Norte con aranceles que van desde el 3% hasta el 11%, los cuales disminuyeron de 2012 a 2013 entre 8.3% y 14.3%.

c) Productos sector Farmacéutico

Los productos como medicamentos preparados para usos profilácticos, dosificados o no, enfrentan aranceles en el año 2013 del 1%, presentando una disminución del 50%, en relación al año 2012, cuando el arancel era de 2%.

Productos y artículos de dotación para el sector como jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos similares, Cápsulas de gelatina para productos farmacéuticos, tienen entrada con 0% de arancel al mercado del Triángulo Norte. Y Productos como botiquines para primeros auxilios presentaron una variación en el DAI del 50%, pasando de un arancel de 2% en el 2012, a 1% en 2013.

d) Autopartes y motopartes

Los productos tales como radiadores y ruedas, sus partes y accesorios, entran a El Salvador con 0% de arancel, a Honduras con 1% y a Guatemala con 2%, en donde la disminución para el 2013 fue de 50%.

Por otra parte productos como parachoques y sus partes entran con aranceles entre el 0% y 6%, mientras que las partes y accesorios de motocicletas (Exceptuando los sillines), pueden ser importados en Honduras con 0% de arancel, en El Salvador con 0% de arancel y en Guatemala con 7% de arancel.

3. Prendas de Vestir

a) Materias Textiles

Materiales textiles como la seda cruda, la lana, el lino en bruto y el algodón tienen acceso al mercado del TN con 0% de arancel.

b) Calzado

En cuando a los productos del calzado, productos como las suelas y tacones, de caucho o plástico y el calzado con puntera metálica de protección tienen acceso a Guatemala y a El Salvador pagando un arancel entre el 7.3% y el 11% y a Honduras pagando un arancel entre el 3.6% y 8.3%

c) Cuero y prendas de cuero

El cuero y las pieles curtidas o precurtidas, tienen entrada al TN con un arancel que va del 1% al 8%, dependiendo del tipo de animal del que proviene la misma.

En cuanto a prendas de vestir y accesorios de cuero, para poder tener acceso al mercado, productos como los cinturones, chaquetas, pantalones, deben pagar un DAI de 9%, el cual disminuyó gracias al TLC un 14.3%, pues se ubicaba en 10.5%.

III. Presentación de la viabilidad financiera de un proyecto de exportación para una empresa típica Colombiana:

Se presenta la viabilidad financiera de un proyecto de exportación específico para una empresa típica colombiana¹⁰ bajo la metodología de Flujo de Caja Libre. Para efectos de la presentación de resultados se tomarán en este caso los resultados para este perfil específico:

- Una empresa típica Colombiana
- Un portafolio de productos para dicha empresa
- Contenedores de 20 pies
- Guatemala como mercado objetivo
- Periodo de análisis 5 años

Teniendo en cuenta los diferentes resultados obtenidos con el Modelo de identificación de oportunidades, se ha seleccionado un portafolio de productos acorde con un perfil de empresa específico. Así pues, de acuerdo a los resultados arrojados por el modelo para la Sección XV: Metales comunes y manufacturas de estos metales, en la categoría Herramientas y útiles de metal común, se ha seleccionado un portafolio de productos, el cual está compuesto por productos con 0% de arancel. Como se muestra en la siguiente tabla, el punto de partida es conocer el precio de estos productos para el consumidor final en el mercado de destino:

Tabla 56 Portafolio de productos empresa típica colombiana

Producto	Precio Quetzales	Precio USD	Precio Pesos Col
----------	------------------	------------	------------------

¹⁰ Se define como empresa típica colombiana a las empresas Mypimes, definidas como empresas con una planta de personal entre cero (0) y doscientos (200) trabajadores, Activos Totales entre 0 y 30.000 smlv (salarios mínimos legales vigentes), ventas desde 32 hasta 38.835 smlv y exportaciones de 0 a 500.000 USD. La clasificación de tamaño de las firmas se realizó sobre la base de la ley 905/2004, que considera variables tales como empleo, activos, ingresos (ventas) y exportaciones. Ver Moori V, Rodríguez A., Yoguel G. & Granados A.(2006). Perfil de la PYME exportadora exitosa. El caso Colombiano. Bogotá: Fotolito Colombia preprensa Digital. P. 167.

Corta Pernos	GTQ 149,99	USD 18,99	\$ 36.397
Juego de alicates x5	GTQ 129,99	USD 16,45	\$ 31.544
Juego de destornilladores x10	GTQ 69,99	USD 8,86	\$ 16.984
Martillo	GTQ 64,99	USD 8,23	\$ 15.771
Tijeras de Podar	GTQ 199,99	USD 25,32	\$ 48.530
Sierra	GTQ 879,99	USD 111,39	\$ 213.540
*Tasa de cambio: 7,9 Quetzales/Dólar; 1917,03 Pesos/ Dólar			
*Fuente: Banco de Guatemala; Banco de la República de Colombia. Septiembre 16 de 2013			

Tomando como base dicho portafolio de productos, se supondrá que la empresa típica colombiana es una empresa comercializadora y exportadora de herramientas para el hogar y la agricultura.

1. El Mercado de Herramientas de mano en Guatemala

El mercado de herramientas de mano está compuesto por los productos del capítulo 82 del Código Arancelario, herramientas y útiles, artículos de cuchillería, y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común. De acuerdo al objetivo de este trabajo, tendremos en cuenta para el plan financiero los productos de este capítulo incluidos en el portafolio de productos definido anteriormente.

2. Clasificación Arancelaria

La siguiente tabla, hace un desglose detallado de los productos que componen nuestro portafolio de productos, incluyendo partida arancelaria del producto, descripción del producto –tal cual aparece en el Código Arancelario- y el derecho arancelario a la importación (DAI), calculado como porcentaje sobre el valor CIF.

Tabla 57 Partidas arancelarias portafolio de productos

PARTIDA	DESCRIPCIÓN	DAI
CAPITULO 82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común	
8203.40.00	- Cortatubos, cortapernos, sacabocados y herramientas similares	0,0%
8203.20.00	- Alicates (incluso cortantes), tenazas, pinzas y herramientas similares	0,0%
8205.40.00	- Destornilladores	0,0%
8205.20.00	- Martillos y mazas	0,0%
8201.50.00	- Tijeras de podar (incluidas las de trinchar aves) para usar con una sola mano	0,0%
8202.10.00	- Sierras de mano	0,0%

3. Importaciones y Exportaciones

Desde el año 2003, las importaciones de Guatemala de Herramientas de mano, han venido incrementándose, con una notable caída en el año 2009 (Año de recesión mundial), y una rápida recuperación hacia el año 2012. Así pues, en el periodo que comprende el año 2003 hasta el año 2012, el incremento de las importaciones alcanzó el 76%, superando los US\$ 62 millones en 2012.

Tabla 58 Importaciones y exportaciones Herramientas y Artículos de cuchillería

HERRAMIENTAS Y ARTICULOS DE CUCHILLERIA										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
VALOR (CIF)	35.629	38.320	46.141	46.886	54.660	51.919	41.810	49.209	60.766	62.735
IMPORTACIONES*	,7	,5	,8	,0	,0	,1	,5	,0	,3	,9
VALOR (FOB)	1.879,	2.605,	2.916,	2.094,	3.176,	3.920,	3.869,	4.128,	3.943,	4.871,
EXPORTACIONES*	1	4	2	3	0	2	1	5	7	1
*Cifras Millones de Dólares										
Fuente: Banco de Guatemala										

Por su parte las exportaciones de estos productos han demostrado un incremento muy importante, superando el 159% durante el mismo periodo de análisis, alcanzando un nivel de exportaciones que ronda los US\$ 5 millones.

Teniendo en cuenta esta información, se puede estimar un mercado en torno a los US\$ 62 millones en el 2012.

En lo referente a las importaciones de los productos del capítulo 82 con origen colombiano, con base en información publicada por el SIECA (Secretaría de Información Económica Centroamericana), se realizó un Top 20 de los capítulos del código arancelario más importados por Guatemala desde Colombia. Para sintetizar la información se elaboró la siguiente tabla:

Tabla 59 Herramientas en el Top 20 de importaciones de origen colombiano

IMPORTACIONES DE ORIGEN COLOMBIANO TOP 20				
CAPITULOS		2010 (p)	2011 (p)	2012 (p)
82	HERRAMIENTAS Y UTILES, ARTICULOS DE CUCHILLERIA Y CUBIERTOS DE MESA, DE METAL COMUN; PARTES DE ESTOS ARTICULOS, DE METAL COMUN	2.789.468	3.418.107	3.581.628
	OTROS	32.016.216	537.750.793	487.729.245
	TOTAL	34.805.684	541.168.900	491.310.873
(p) Cifras preliminares. En Dólares.				
Fuente: SIECA, elaboración propia.				

Como se puede observar en la tabla anterior, las importaciones de los productos comprendidos en el capítulo 82 del código arancelario, se han incrementado progresivamente, desde el año 2010 hasta el año 2012, alcanzando los US\$ 3.5 millones en 2012. Así mismo se encontró que

durante este periodo, los productos de este capítulo, han entrado en el Top 20 de los más importados.

4. Análisis Cualitativo de la Demanda

De acuerdo a un estudio Sobre el Estudio de Herramientas de Mano en Guatemala hecho por la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Guatemala, la demanda de estos productos viene de grandes ferreterías o tiendas especializadas, aunque las segundas suelen recurrir a las primeras. Adicional a esto, dada la gran cantidad de pequeños talleres que hay en el país, aún predomina el microempresario sobre el responsable de compras de grandes industrias.

De acuerdo a la información publicada en dicho estudio, la producción nacional es baja, casi no llega al 5% del consumo total. Las empresas se dedican, más que a producir, a la importación y distribución de herramientas fabricadas en diferentes países con la marca propia de la empresa.

5. Precios y su Formación

Los productos seleccionados para el portafolio de la empresa típica colombiana no son gravados con aranceles.

En Cuanto al IVA, se debe agregar un 12% al precio final del producto. Para estimar el precio final de un bien se debe sumar al valor CIF de la mercancía: el 12% de Impuesto al Valor Agregado IVA y el porcentaje del Derecho Arancelario a la Importación DAI, calculado sobre el valor CIF de la mercancía.

6. Transporte: costos y tiempos

Para conocer la información sobre los tiempos y precios de transporte desde la ciudad de Bogotá a la ciudad de Guatemala, se entrevistó personalmente a Lina Vinchira, propietaria de la empresa

Ase Lógica, representante en Guatemala de una de las compañías consolidadoras de carga más importantes en Latinoamérica: Airmar Cargo S.A. (Ver entrevista completa en los anexos).

De acuerdo a la información obtenida en la entrevista, se encontró que el puerto colombiano que envía más carga No tradicional es el Puerto de Cartagena. En promedio un camión de carga tarda 3 días en llegar desde la ciudad de Bogotá hasta el Puerto de Cartagena, 2 días si es desde la ciudad de Medellín. El costo aproximado de transportar un contenedor de 20 pies desde la ciudad de Bogotá hasta el Puerto de Cartagena es de US\$ 1.880.

Dado que lo ideal es no tener que incurrir en costos de almacenaje adicionales, ni tener demoras una vez que la mercancía llega al puerto de embarque, la mercancía debe llegar a puerto con toda la documentación requerida y 3 días hábiles antes del arribo del buque. Las mercancías tienen 3 días libres en puerto. Si se demora más se debe pagar almacenaje. Así pues, la carga ingresa al puerto, se hace el trámite de exportación y luego se carga en el buque. Hasta este momento lo que se pagan son Gastos portuarios, los cuales suman, para un contenedor de 20 pies, entre US\$480 y US\$580.

Por su parte, el puerto que recibe mayor carga de productos no tradicionales desde Colombia es el Puerto de Santo Tomás. El barco tarda entre 3 y 4 días si viene en un servicio directo, y hay otro que para en otros puertos en Centro América que dura entre 6 y 7 días. El costo promedio de transportar un contenedor de 20 pies es de USD 1.797.

Tan pronto arriba el buque a su puerto de destino, el agente de aduanas gestiona el trámite de internación de la carga. Se lleva a cabo la liberalización ante la naviera y la nacionalización de la carga. Para la liberalización, se deben pagar todos los gastos de la naviera como tal, como gastos portuarios en destino y liberar el Bill of Lading para empezar a hacer el trámite de importación. Antes de que arribe el Buque debería tenerse lista una prepóliza, que es el documento de importación al país, para que una vez arribe el buque se comience el trámite de aduanas. Este proceso tarda un día si todos los documentos se tienen listos. En Guatemala se hacen dos revisiones. La SAT hace la revisión aduanera, es decir que revisa lo que viene en el contenedor corresponda a lo que se está declarando. El departamento de Antinarcóticos realiza otra revisión. Estas revisiones se realizan de forma “aleatoria”, y se pueden realizar al tiempo y no siempre se realizan las dos. Generalmente a los productos de Colombia casi siempre se les hace esta

revisión. El tiempo que se tarda en desaduanar la mercancía es de tres (3) a cinco (5) días hábiles. Después de desaduanada la mercancía, esta puede salir del puerto inmediatamente, por lo cual no necesariamente se incurre en gastos de almacenaje en el puerto de destino. El transporte de Pto. Santo Tomás a Ciudad de Guatemala cuesta en promedio US\$680, y tarda un día. Es opcional para importador contratar un servicio de vigilancia para el transporte de su mercancía hasta su bodega o fábrica.

III.1. Modelo Financiero, Evaluación Viabilidad Financiera Proyecto de exportación

El plan financiero expuesto a continuación, se desarrolla con el objeto de demostrar el correcto funcionamiento y utilidad tanto del modelo de identificación de oportunidades como del modelo financiero. El modelo financiero se ha desarrollado con el objetivo de servir como herramienta de evaluación de la viabilidad financiera de un proyecto de exportación específico. Está dirigido a empresas comercializadoras, que identifican una oportunidad con el modelo de Identificación de Oportunidades, y necesitan evaluar la viabilidad financiera de determinado proyecto. La base para el desarrollo del mismo es el plan de negocios utilizado por BiD Network, utilizado con el propósito de brindar asesoramiento financiero y realizar conexiones entre empresarios e inversionistas.

Este Plan financiero se compone de ocho secciones:

1. Información financiera básica
2. Formación de Precios
3. Presupuesto
4. Activos fijos
5. Flujo de caja
6. Estado de Resultados
7. Balance General

8. Indicadores de resultados

1. Información Financiera Básica

En la primera sección, el modelo solicita información básica referente al proyecto de exportación. Como se muestra para el proyecto seleccionado, se deben completar las celdas que aparecen en blanco, y definir para el proyecto las diferentes variables.

Tabla 60 Modelo Financiero-Información financiera básica

1. Información financiera básica		
Nombre del negocio:	Ferrexporta	
País Mercado Objetivo:	Guatemala	
Moneda Comercio	USD	
Inflación anual:	3,5%	Inflación esperada para 2013 en su país.
Días de cartera	90	Promedio de días asignados por la empresa al cobro de facturas pendientes
Días de Cuentas por Pagar	180	Promedio de días que la empresa tarda en cobrar sus cuentas por pagar
Índice de Rotación de Inventario	180	Promedio de días que la empresa tarda en vender sus existencias
Impuesto al Valor Agregado (IVA) %:	12%	% correspondiente al IVA en el país de destino
Impuesto a la renta /corporativo %:	25%	% correspondiente al Impuesto sobre la renta en su país
Moneda local:	Peso Colombiano	La moneda de su país
Moneda destino:	Quetzal	La moneda del país de destino
Tasa de cambio 1	\$ 1.917,03	Cantidad de moneda local que recibe a cambio de un dólar USA

Tasa de Cambio2

GTQ 7,90 Cantidad de moneda país de destino que recibe a cambio de un dólar USA

2. Formación de Precios

En la segunda sección, el exportador debe definir su portafolio de productos, y tiene la posibilidad de ingresar hasta 100 productos diferentes. Se solicita el precio del (los) producto (s) en el mercado al consumidor final con la finalidad de tener un punto de comparación en precios contra los de la competencia. En seguida se debe digitar el precio al cual la empresa compraría el producto a vender, y se relaciona un margen de ganancia bruto para cada uno de los productos, revisando al final de la tabla que el precio final del producto no supere al del mercado.

Tabla 61 Modelo Financiero -Formación de precios 1

2. Formación de Precios									
MERCADO OBJETIVO									
PORTAFOLIO PRODUCTOS	Precio de mercado Consumidor Final (Moneda destino)	Precio Consumidor Final (Moneda Comercio)	Precio Consumidor Final (Moneda Local)	Precio de Compra 1	Precio de Compra 2	Precio de Compra 3	Precio de Compra 4	Precio de Compra 5	Margen de Ganancia Bruto por producto
Corta Pernos	GTQ 149,99	USD 18,99	\$ 36.396,88	\$ 18.000,0	\$ 18.630,0	\$ 19.282,1	\$ 19.956,9	\$ 20.655,4	75%
Juego de alicates x5	GTQ 129,99	USD 16,45	\$ 31.543,64	\$ 16.500,0	\$ 17.077,5	\$ 17.675,2	\$ 18.293,8	\$ 18.934,1	75%
Juego de destornilladores x10	GTQ 69,99	USD 8,86	\$ 16.983,92	\$ 8.500,0	\$ 8.797,5	\$ 9.105,4	\$ 9.424,1	\$ 9.753,9	75%
Martillo	GTQ 64,99	USD 8,23	\$ 15.770,61	\$ 7.500,0	\$ 7.762,5	\$ 8.034,2	\$ 8.315,4	\$ 8.606,4	75%
Tijeras de Podar	GTQ 199,99	USD 25,32	\$ 48.529,98	\$ 24.500,0	\$ 25.357,5	\$ 26.245,0	\$ 27.163,6	\$ 28.114,3	75%
Sierra	GTQ 879,99	USD 111,39	\$ 213.540,16	\$ 139.000,0	\$ 143.865,0	\$ 148.900,3	\$ 154.111,8	\$ 159.505,7	75%

Al determinar el margen de ganancia bruto, el modelo automáticamente determina un precio de venta, el cual se incrementa año a año de acuerdo al incremento que presenta por la inflación local, el precio de compra. A este precio se le agregan los porcentajes correspondientes al IVA del país de destino, y al DAI, calculando de esta manera el precio estimado al consumidor final, el cual se compara con el precio de mercado y se envía una alerta para que el exportador

disminuya el margen bruto en caso de que el precio resulte mayor al de mercado. Teniendo en cuenta que puede ser parte de la estrategia del negocio manejar un precio por encima del de mercado, el modelo sólo notifica sobre la situación pero no impide que el precio sea el que el exportador desea.

Tabla 62 Modelo Financiero-Formación de precios 2

2. Formación de Precios											
PORTAFOLIO PRODUCTOS	Precio de Venta 1	Precio de Venta 2	Precio de Venta 3	Precio de Venta 4	Precio de Venta 5	DAI	IVA	Precio estimado al consumidor Final	Precio estimado o al consumidor final (USD)	Precio estimado o al consumidor final (moneda destino)	Comparación con precio de mercado
Corta Pemos	\$ 31.500,0	\$ 32.602,5	\$ 33.743,6	\$ 34.924,6	\$ 36.147,0	0%	12%	\$ 35.280,00	USD 18,40	GTQ 145,39	Precio final menor al de mercado
Juego de alicates x5	\$ 28.875,0	\$ 29.885,6	\$ 30.931,6	\$ 32.014,2	\$ 33.134,7	0%	12%	\$ 32.340,00	USD 16,87	GTQ 133,27	Precio final mayor al de mercado
Juego de destornilladores x10	\$ 14.875,0	\$ 15.395,6	\$ 15.934,5	\$ 16.492,2	\$ 17.069,4	0%	12%	\$ 16.660,00	USD 8,69	GTQ 68,66	Precio final menor al de mercado
Martillo	\$ 13.125,0	\$ 13.584,4	\$ 14.059,8	\$ 14.551,9	\$ 15.061,2	0%	12%	\$ 14.700,00	USD 7,67	GTQ 60,58	Precio final menor al de mercado
Tijeras de Podar	\$ 42.875,0	\$ 44.375,6	\$ 45.928,8	\$ 47.536,3	\$ 49.200,0	0%	12%	\$ 48.020,00	USD 25,05	GTQ 197,89	Precio final menor al de mercado
Sierra	\$ 243.250,0	\$ 251.763,8	\$ 260.575,5	\$ 269.695,6	\$ 279.135,0	0%	12%	\$ 272.440,00	USD 142,12	GTQ 1.122,71	Precio final mayor al de mercado

3. Presupuesto

Este punto se divide a su vez en:

3.1 Ingresos

Inicialmente, el modelo calcula los ingresos operacionales, para lo cual toma el precio de venta de la tabla anterior, y el exportador debe registrar el número de unidades que calcula vender año a año. Para este proyecto, los ingresos para el año inicial son de \$1.076 millones.

Tabla 63 Modelo Financiero -Presupuesto

3. Presupuesto															
	Año Inicial			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
INGRESOS															
Facturación / Ventas	Precio/ unidad	Nº. de unidades	Total	Precio/ unidad	Nº. de unidades	Total	Precio/ unidad	Nº. de unidades	Total	Precio/ unidad	Nº. de unidades	Total	Precio/ unidad	Nº. de unidades	Total
	Corta Pernos	\$ 31.50	2.500	\$ 78.750.000	\$ 32.60	2.675	\$ 87.211.688	\$ 33.74	2.862	\$ 96.582.583	\$ 34.92	3.063	\$ 106.960.382	\$ 36.14	3.277
Juego de alicates x5	\$ 28.87	2.500	\$ 72.187.500	\$ 29.88	2.675	\$ 79.944.047	\$ 30.93	2.862	\$ 88.534.035	\$ 32.01	3.063	\$ 98.047.017	\$ 33.13	3.277	\$ 108.582.169
Juego de destornilladores x10	\$ 14.87	7.500	\$ 111.562.500	\$ 15.39	8.025	\$ 123.549.891	\$ 15.93	8.587	\$ 136.825.326	\$ 16.49	9.188	\$ 151.527.208	\$ 17.06	9.831	\$ 167.808.806
Martillo	\$ 13.12	7.000	\$ 91.875.000	\$ 13.58	7.490	\$ 101.746.969	\$ 14.06	8.014	\$ 112.679.681	\$ 14.55	8.575	\$ 124.787.112	\$ 15.06	9.176	\$ 138.195.487
Tijeras de Podar	\$ 42.87	3.800	\$ 162.925.000	\$ 44.37	4.066	\$ 180.431.291	\$ 45.92	4.351	\$ 199.818.633	\$ 47.53	4.655	\$ 221.289.146	\$ 49.20	4.981	\$ 245.066.664
Sierra	\$ 243.25	2.300	\$ 559.475.000	\$ 251.76	2.461	\$ 619.590.589	\$ 260.57	2.633	\$ 686.165.598	\$ 269.69	2.818	\$ 759.894.091	\$ 279.13	3.015	\$ 841.544.711
Sub-total			\$ 1.076.775.000			\$ 1.192.474.474			\$ 1.320.605.856			\$ 1.462.504.955			\$ 1.619.651.113

3.2 Costos

Una vez calculados los ingresos, se calculan los costos de las mercancías vendidas, para lo cual el exportador no debe digitar nada manualmente, sino que el modelo lo autocompleta todo. El proyecto arrojó para el año inicial costos que superan los \$615 millones y crecen año a año de acuerdo al incremento del número de unidades vendidas.

Tabla 64 Modelo Financiero -Costos

COSTOS	Año Inicial	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
--------	-------------	-------	-------	-------	-------

Costo de mercancías vendidas	Nº. de unidades		Costo/ unidad		Nº. de unidades		Costo/ unidad		Nº. de unidades		Costo/ unidad		Nº. de unidades		Costo/ unidad	
	Costo/ unidad	Total	Costo/ unidad	Total	Costo/ unidad	Total	Costo/ unidad	Total	Costo/ unidad	Total	Costo/ unidad	Total	Costo/ unidad	Total	Costo/ unidad	Total
Corta Pernos	\$ 18.000	2.500	\$ 45.000.000	18.630	2.675	\$ 49.835.250	\$ 19.282	2.862	\$ 55.190.048	\$ 19.957	3.063	\$ 61.120.218	\$ 20.655	3.277	\$ 67.687.586	
Juego de alicates x5	\$ 16.500	2.500	\$ 41.250.000	17.078	2.675	\$ 45.682.313	\$ 17.675	2.862	\$ 50.590.877	\$ 18.294	3.063	\$ 56.026.867	\$ 18.934	3.277	\$ 62.046.954	
Juego de destornilladores x10	\$ 8.500	7.500	\$ 63.750.000	8.798	8.025	\$ 70.599.938	\$ 9.105	8.587	\$ 78.185.901	\$ 9.424	9.188	\$ 86.586.976	\$ 9.754	9.831	\$ 95.890.746	
Martillo	\$ 7.500	7.000	\$ 52.500.000	7.763	7.490	\$ 58.141.125	\$ 8.034	8.014	\$ 64.388.389	\$ 8.315	8.575	\$ 71.306.921	\$ 8.606	9.176	\$ 78.968.850	
Tijeras de Podar	\$ 24.500	3.800	\$ 93.100.000	25.358	4.066	\$ 103.103.595	\$ 26.245	4.351	\$ 114.182.076	\$ 27.164	4.655	\$ 126.450.940	\$ 28.114	4.981	\$ 140.38.094	
Sierra	\$ 139.000	2.300	\$ 319.700.000	143.865	2.461	\$ 354.051.765	\$ 148.900	2.633	\$ 392.094.627	\$ 154.112	2.818	\$ 434.225.195	\$ 159.506	3.015	\$ 480.882.692	
Sub-total			\$ 615.300.000			\$ 681.413.985			\$ 754.631.918			\$ 835.717.117			\$ 925.514.921	

3.3 Almacenamiento y Transporte

En lo referente a la información de almacenamiento y transporte, se le solicita al exportador información relacionada con el peso aproximado unitario de sus productos, de este modo se obtiene una aproximación del peso de los productos exportados anualmente, de forma que se pueda calcular automáticamente la cantidad de contenedores enviados por año.

Tabla 65 Modelo Financiero-Almacenamiento y transporte

Almacenamiento y transporte	Peso aprox producto			Peso aprox producto			Peso aprox producto			Peso aprox producto			Peso aprox producto		
	(gr)	Nº. de unidades	Total Peso (gr)	(gr)	Nº. de unidades	Total Peso (gr)	(gr)	Nº. de unidades	Total Peso (gr)	(gr)	Nº. de unidades	Total Peso (gr)	(gr)	Nº. de unidades	Total Peso (gr)
Corta Pernos	450,00	2.500	1.125.000	450,00	2.675	1.203.750	450,00	2.862	1.288.013	450,00	3.063	1.378.173	450,00	3.277	1.474.646
Juego de alicates x5	500,00	2.500	1.250.000	500,00	2.675	1.337.500	500,00	2.862	1.431.125	500,00	3.063	1.531.304	500,00	3.277	1.638.495
Juego de destornilladores	1.000,	7.500	7.500.	1.000,	8.025	8.025.	1.000,	8.587	8.586.	1.000,	9.188	9.187.	1.000,	9.831	9.830.

ores x10	00		000	00		000	00		750	00		823	00		970
Martillo	1.000,00	7.000	7.000.000	1.000,00	7.490	7.490.000	1.000,00	8.014	8.014.300	1.000,00	8.575	8.575.301	1.000,00	9.176	9.175.572
Tijeras de Podar	950,00	3.800	3.610.000	950,00	4.066	3.862.700	950,00	4.351	4.133.089	950,00	4.655	4.422.405	950,00	4.981	4.731.974
Sierra	10.000,00	2.300	23.000.000	10.000,00	2.461	24.610.000	10.000,00	2.633	26.332.700	10.000,00	2.818	28.175.989	10.000,00	3.015	30.148.308
Sub-total gramos			43.485.000			46.529.950			49.786.977			53.271.995			56.999.964
Sub-total Kilogramos			43.485			46.529			49.786			53.271			57.000

Sin embargo teniendo en cuenta que se pueden presentar proyectos en los cuales los productos a exportar presenten características en particular que impidan que esta medición se realice por peso y por unidad, como por ejemplo un exportador de colchones, caso en el cual tal vez el peso no sea el factor determinante, sino más bien lo sea el volumen, el modelo le da la opción al exportador de ingresar la información aproximada del peso enviado por contenedor, o para que simplemente digite el número de contenedores que estima exportar anualmente.

Tabla 66 Modelo Financiero-Información contenedores

Información contenedores					
Peso aproximado por contenedor enviado (Kg)	25200		25200		25200
Número de Contenedores enviados por año	2		2		3
Si el número de contenedores es diferente al calculado, digítelo manualmente					

Una vez completada esta información, el modelo calcula los costos de transporte de la mercancía, y permite que se agregue algún costo adicional que no se halla previsto, para lo cual se dispone de una celda en blanco.

Tabla 67 Costos por contenedor

	Precio por contenedor	Número de contenedores	Total	Precio por contenedor	Número de contenedores	Total	Precio por contenedor	Número de contenedores	Total	Precio por contenedor	Número de contenedores	Total	Precio por contenedor	Número de contenedores	Total
Transporte Bodega-Puerto (Precio/Contenedor)	\$ 3.604	2	\$ 7.208	\$ 3.730	2	\$ 7.460.314	\$ 3.860	2	\$ 7.721.425	\$ 3.995	3	\$ 11.987.512	\$ 4.135	3	\$ 12.407.075
Comercio Exterior	\$ 76.681	2	\$ 153.362	\$ 79.365	2	\$ 158.730	\$ 82.143	2	\$ 164.286	\$ 85.018	3	\$ 255.053	\$ 87.993	3	\$ 263.980
Gastos de Embarque	\$ 67.096	2	\$ 134.192	\$ 69.444	2	\$ 138.889	\$ 71.875	2	\$ 143.750	\$ 74.391	3	\$ 223.172	\$ 76.994	3	\$ 230.983
Comunicaciones	\$ 28.755	2	\$ 57.511	\$ 29.762	2	\$ 59.524	\$ 30.804	2	\$ 61.607	\$ 31.882	3	\$ 95.645	\$ 32.998	3	\$ 98.993
Gastos Portuarios en Cartagena	\$ 862.664	2	\$ 1.725.327	\$ 892.857	2	\$ 1.785.713	\$ 924.107	2	\$ 1.848.213	\$ 956.450	3	\$ 2.869.351	\$ 989.926	3	\$ 2.969.779
Administration Fee	\$ 153.362	2	\$ 306.725	\$ 158.730	2	\$ 317.460	\$ 164.286	2	\$ 328.571	\$ 170.036	3	\$ 510.107	\$ 175.987	3	\$ 527.961
House Bill of Lading (HBL)	\$ 95.852	2	\$ 191.703	\$ 99.206	2	\$ 198.413	\$ 102.679	2	\$ 205.357	\$ 106.272	3	\$ 318.817	\$ 109.992	3	\$ 329.975
Costos imprevistos		2	\$ -		2	\$ -		2	\$ -		3	\$ -		3	\$ -
Sub-total			\$ 9.776.853			\$ 10.119.043			\$ 10.473.209			\$ 16.259.658			\$ 16.828.746

3.4 Costos de Personal y Nómina

Para calcular los costos de personal, el modelo toma de la pestaña “Nómina”, presentada a continuación, los datos salariales mensuales de los empleados de la empresa, calculados a partir de la información que el exportador disponga en las celdas en blanco, teniendo en cuenta de este

modo aportes a pensiones, salud, para fiscales, etc.. El modelo permite que se ingrese la información de más de 30 empleados.

Tabla 68 Modelo Financiero-Costos de personal y nómina

Nomina para pago de sueldos	
Resumen de Instrucciones	
1. Complete la información solicitada en la tabla de Datos Básicos	
2. Complete las celdas en blanco de la tabla de salarios	
Datos Básicos	
Salario mínimo legal vigente	\$ 589.500
Auxilio de transporte	\$ 70.500
Aporte Salud empleado	4%
Aporte Pensión Empleado	4%
A cargo del empleador	
Interés sobre cesantías	12,0%
Salud	8,5%
Pensiones	12,0%
Riesgo profesional	0,522%
ICBF	3,0%
SENA	2,0%
Cajas Compensación	4,0%
Vacaciones	4,167%

Así pues con base en esta información, el modelo calcula los gastos de personal anuales, y estos son utilizados en el plan financiero.

Tabla 69 Modelo Financiero-Costos personal anuales

Costos de personal	Costo por persona			Costo por persona			Costo por persona			Costo por persona			Costo por persona		
	Número de personas	Total	Total	Número de personas	Total	Total	Número de personas	Total	Total	Número de personas	Total	Total	Número de personas	Total	Total
Gerente General	\$ 100.589.194	1	\$ 100.589.194	\$ 104.109.815	1	\$ 104.109.815	\$ 107.753.659	1	\$ 107.753.659	\$ 111.525.037	1	\$ 111.525.037	\$ 115.428.413	1	\$ 115.428.413
Gerente Compras	\$ 75.441.895	1	\$ 75.441.895	\$ 78.082.362	1	\$ 78.082.362	\$ 80.815.244	1	\$ 80.815.244	\$ 83.643.778	1	\$ 83.643.778	\$ 86.571.310	1	\$ 86.571.310
Gerente	\$		\$	\$		\$	\$		\$	\$		\$	\$		\$

Ventas	75.441 .895	1	75.441 .895	78.082 .362	1	78.082 .362	80.815 .244	1	80.815 .244	83.643 .778	1	83.643 .778	86.571 .310	1	86.571 .310
Contador	\$ 58.677 .030	1	\$ 58.677 .030	\$ 60.730 .726	1	\$ 60.730 .726	\$ 62.856 .301	1	\$ 62.856 .301	\$ 65.056 .272	1	\$ 65.056 .272	\$ 67.333 .241	1	\$ 67.333 .241
Secretaria/o	\$ 20.564 .294	1	\$ 20.564 .294	\$ 21.284 .045	1	\$ 21.284 .045	\$ 22.028 .986	1	\$ 22.028 .986	\$ 22.800 .001	1	\$ 22.800 .001	\$ 23.598 .001	1	\$ 23.598 .001
Supervisor Bodega	\$ 18.887 .808	1	\$ 18.887 .808	\$ 19.548 .881	1	\$ 19.548 .881	\$ 20.233 .092	1	\$ 20.233 .092	\$ 20.941 .250	1	\$ 20.941 .250	\$ 21.674 .194	1	\$ 21.674 .194
Operarios Bodega	\$ 11.343 .618	3	\$ 34.030 .855	\$ 11.740 .645	3	\$ 35.221 .935	\$ 12.151 .568	3	\$ 36.454 .703	\$ 12.576 .872	3	\$ 37.730 .617	\$ 13.017 .063	3	\$ 39.051 .189
Vigilantes	\$ 11.343 .618	2	\$ 22.687 .237	\$ 11.740 .645	2	\$ 23.481 .290	\$ 12.151 .568	2	\$ 24.303 .135	\$ 12.576 .872	2	\$ 25.153 .745	\$ 13.017 .063	2	\$ 26.034 .126
Personal Aseo	\$ 11.343 .618	2	\$ 22.687 .237	\$ 11.740 .645	2	\$ 23.481 .290	\$ 12.151 .568	2	\$ 24.303 .135	\$ 12.576 .872	2	\$ 25.153 .745	\$ 13.017 .063	2	\$ 26.034 .126
Total de empleados		13			13			13			13			13	
Sub-total			\$ 429.00 7.444			\$ 444.02 2.704			\$ 459.56 3.499			\$ 475.64 8.222			\$ 492.29 5.909

3.5 Costos de Oficina/bodega, costos a terceros, otros costos

Una vez estimado s los costos de transporte, se calcula los costos de oficina y/o bodegas, costos a terceros y otros costos, dado para este plan financiero sólo se incluyeron costos de oficina y bodega, sólo se presentará esta tabla.

Tabla 70 Modelo Financiero-Costos de oficina/bodega

Costos de oficina/Bodega	Año Inicial		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5				
	\$		\$		\$		\$		\$				
Alquiler	36.000.00	1	36.000.00	1	37.260.00	1	38.564.100	1	39.913.844	1	41.310.828	1	41.310.828
Teléfono e Internet	\$ 960.000	1	\$ 960.000	1	\$ 993.600	1	\$ 1.028.376	1	\$ 1.064.369	1	\$ 1.101.622	1	\$ 1.101.622
Agua	\$ 3.000.00	1	\$ 3.000.00	1	\$ 3.105.00	1	\$ 3.213.675	1	\$ 3.326.154	1	\$ 3.442.569	1	\$ 3.442.569
Papelería	\$ 5.400.00	1	\$ 5.400.00	1	\$ 5.589.00	1	\$ 5.784.615	1	\$ 5.987.077	1	\$ 6.196.624	1	\$ 6.196.624
Electricidad	\$ 3.000.00	1	\$ 3.000.00	1	\$ 3.105.00	1	\$ 3.213.675	1	\$ 3.326.154	1	\$ 3.442.569	1	\$ 3.442.569

	0		0	0	0	75		5	54		4	69		9
Mantenimiento informático	\$ 600.000	1	\$ 600.000	\$ 621.000	1	\$ 642.735	1	\$ 642.735	\$ 665.231	1	\$ 665.231	\$ 688.514	1	\$ 688.514
Sub-total			\$ 48.960.000	\$ 50.673.600		\$ 52.447.176		\$ 54.282.827			\$ 56.182.726			

4. Activos Fijos

Para incluir en el plan financiero los activos fijos que necesarios para el desarrollo del proyecto, se cuenta con una tabla en la cual el empresario puede incluir los diferentes activos que haya adquirido para el funcionamiento del negocio, en el año en el que desee hacerlo, y al lado se tiene la tabla de depreciación correspondiente, de manera que se calculan con esta información los activos netos del proyecto, los cuales son de \$15.080.000 en el primer año y con tendencia decreciente debido a la depreciación de los mismos.

Tabla 71 Modelo Financiero-Activos fijos

4. Activos fijos												
Activos fijos adquiridos en el año inicial o que se espera adquirir después			Adquisición Activos Fijos					Depreciación anual				
Propiedad, Planta y Equipo	Valor % de salvamento	Vida útil	Año Inicial	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles	10%	10	\$ 5.000.000					\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000
Computadores e impresoras	5%	5	\$ 8.500.000		\$ 2.000.000			\$ 1.615.000	\$ 1.615.000	\$ 1.995.000	\$ 1.995.000	\$ 1.995.000
Teléfonos y celulares	5%	5	\$ 4.500.000					\$ 855.000	\$ 855.000	\$ 855.000	\$ 855.000	\$ 855.000
Máquinas								\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<Añada otro ítem>								\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sub-total			\$ 18.000.000	\$ -	\$ 2.000.000	\$ -	\$ -	\$ 2.920.000	\$ 2.920.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000
Terrenos		Vida útil	Año Inicial	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	1	2	3	4	5

Edificio								\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Bodega								\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<Añada otro ítem>								\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sub-total			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total activos fijos			\$ 18.000.000	\$ 2.000.000	\$ -	\$ -						
Total depreciación							\$ 2.920.000	\$ 2.920.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000

Activos Fijos Netos	\$ 15.080.000	\$ 12.160.000	\$ 10.860.000	\$ 7.560.000	\$ 4.260.000
----------------------------	---------------	---------------	---------------	--------------	--------------

5. Flujo de Caja

Teniendo en cuenta la información registrada con anterioridad, el flujo de caja es calculado de forma automática casi por completo, en este punto el interesado, sólo debe completar de manera manual la información de capital propio invertido y de créditos adquiridos. Para este proyecto en específico, el flujo de caja neto anual es negativo durante los 5 años de operación del negocio, pero año a año se acerca más a valores positivos. Sin embargo, la situación final de caja es positiva todos los años, de manera que el negocio puede continuar operando.

Tabla 72 Modelo Financiero-Flujo de caja

5. Flujo de caja	Año Inicial	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capital Propio Invertido	\$ 500.000.000	\$ -	\$ -	\$ 25.000.000	\$ -
Créditos Adquiridos e invertidos (Completar manualmente)	\$ 550.000.000	\$ -	\$ 100.000.000	\$ -	\$ -
Situación Inicial de Caja	\$ 1.050.000.000	\$ 585.776.032	\$ 412.335.384	\$ 344.605.455	\$ 215.936.035
Ingresos Netos	\$ 1.076.775.000	\$ 1.192.474.474	\$ 1.320.605.856	\$ 1.462.504.955	\$ 1.619.651.113
Total Costos	\$ 1.103.044.297	\$ 1.186.229.332	\$ 1.277.115.802	\$ 1.381.907.823	\$ 1.490.822.302
Pago de Intereses	\$ 67.554.971	\$ 55.906.137	\$ 43.774.832	\$ 36.166.250	\$ 12.447.427

Cambio en cuentas por cobrar:	\$ 269.193.750	\$ 28.924.868	\$ 32.032.846	\$ 35.474.775	\$ 39.286.539
Cambio en inventario:	\$ 307.650.000	\$ 33.056.993	\$ 36.608.966	\$ 40.542.600	\$ 44.898.902
Cambio en cuentas por pagar:	\$ 307.650.000	\$ 33.056.993	\$ 36.608.966	\$ 40.542.600	\$ 44.898.902
Incremento /(disminución) en Capital de Trabajo:	\$ 269.193.750	\$ 28.924.868	\$ 32.032.846	\$ 35.474.775	\$ 39.286.539
Adquisición de activos fijos:	\$ 18.000.000	\$ -	\$ 2.000.000	\$ -	\$ -
Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10.282.721	\$ 28.270.346
Abonos a capital	\$ 83.205.951	\$ 94.854.784	\$ 133.412.305	\$ 152.342.807	\$ 173.961.495
Egresos de caja:	\$ 1.540.998.968	\$ 1.365.915.122	\$ 1.488.335.785	\$ 1.616.174.375	\$ 1.744.788.110
Flujo de caja operativo:	\$ (464.223.968)	\$ (173.440.648)	\$ (167.729.929)	\$ (153.669.420)	\$ (125.136.997)
Situación final de caja:	\$ 585.776.032	\$ 412.335.384	\$ 344.605.455	\$ 215.936.035	\$ 90.799.038

6. Estado de resultados

El estado de resultados, se calcula de manera completamente automática por el modelo. Hasta este punto el exportador debe haber ingresado la información necesaria para el cálculo del mismo y haber sido cuidadoso al registrarla correctamente. Para el proyecto financiero en desarrollo, se obtiene utilidad neta desde el cuarto año, superando en el mismo los \$30 millones y alcanzando en el último año los \$84 millones.

Tabla 73 Modelo Financiero-Estado de resultados

6. Estado de Resultados					
	Año Inicial	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Netos	\$ 1.076.775.000	\$ 1.192.474.474	\$ 1.320.605.856	\$ 1.462.504.955	\$ 1.619.651.113
Costo de mercancías vendidas (costos directos)	\$ 615.300.000	\$ 681.413.985	\$ 754.631.918	\$ 835.717.117	\$ 925.514.921
Margen bruto (facturación neta)	\$ 461.475.000	\$ 511.060.489	\$ 565.973.938	\$ 626.787.838	\$ 694.136.191
Costos	\$	\$	\$	\$	\$

Almacenamiento y transporte	9.776.853	10.119.043	10.473.209	16.259.658	16.828.746
Costos de personal	\$ 429.007.444	\$ 444.022.704	\$ 459.563.499	\$ 475.648.222	\$ 492.295.909
Costos de Oficina/Bodega	\$ 48.960.000	\$ 50.673.600	\$ 52.447.176	\$ 54.282.827	\$ 56.182.726
Costos a terceros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Costos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos Operativos	\$ 487.744.297	\$ 504.815.347	\$ 522.483.884	\$ 546.190.706	\$ 565.307.381
Ingresos Operativos (Antes de impuestos, intereses, depreciación y amortización)	\$ (26.269.297)	\$ 6.245.141	\$ 43.490.054	\$ 80.597.132	\$ 128.828.810
Depreciación	\$ 2.920.000	\$ 2.920.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000
Ingresos antes de impuestos e intereses (EBIT)	\$ (29.189.297)	\$ 3.325.141	\$ 40.190.054	\$ 77.297.132	\$ 125.528.810
Cargos por intereses	\$ 67.554.971	\$ 55.906.137	\$ 43.774.832	\$ 36.166.250	\$ 12.447.427
Beneficios brutos	\$ (96.744.267)	\$ (52.580.996)	\$ (3.584.778)	\$ 41.130.882	\$ 113.081.383
Impuestos sobre beneficios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10.282.721	\$ 28.270.346
Utilidad Neta	\$ (96.744.267)	\$ (52.580.996)	\$ (3.584.778)	\$ 30.848.162	\$ 84.811.037

7. Balance General

El balance general del proyecto, se logra de forma automática también, se debe comprobar que la diferencia al final de la tabla sea de cero para todo proyecto, y ser especialmente cuidadoso al registrar la información referente a los créditos adquiridos en las pestañas de crédito 1, 2 y 3 (presentadas más adelante), según sea el caso, pues esto es lo que puede llegar a descuadrar el balance. Para el proyecto de la empresa típica colombiana, el balance está en orden y nos permite tener una visión global del negocio.

Tabla 74 Modelo Financiero-Balance general

7. Balance General					
	Año Inicial	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos					
Activos fijos netos (precio de adquisición - depreciación)	\$ 15.080.000	\$ 12.160.000	\$ 10.860.000	\$ 7.560.000	\$ 4.260.000
Efectivo	\$ 585.776.032	\$ 412.335.384	\$ 344.605.455	\$ 215.936.035	\$ 90.799.038
Cuentas por cobrar	\$ 269.193.750	\$ 298.118.618	\$ 330.151.464	\$ 365.626.239	\$ 404.912.778
Inventario	\$ 307.650.000	\$ 340.706.993	\$ 377.315.959	\$ 417.858.559	\$ 462.757.461
Activos Corrientes	\$ 1.162.619.782	\$ 1.051.160.995	\$ 1.052.072.878	\$ 999.420.832	\$ 958.469.277
Total activos	\$ 1.177.699.782	\$ 1.063.320.995	\$ 1.062.932.878	\$ 1.006.980.832	\$ 962.729.277
Pasivos y patrimonio					
Créditos vigentes	\$ 466.794.049	\$ 371.939.266	\$ 338.526.960	\$ 186.184.154	\$ 12.222.659
Cuentas por pagar	\$ 307.650.000	\$ 340.706.993	\$ 377.315.959	\$ 417.858.559	\$ 462.757.461
Total de pasivos	\$ 774.444.049	\$ 712.646.258	\$ 715.842.919	\$ 604.042.712	\$ 474.980.119
Patrimonio Neto año anterior	n/a	\$ 403.255.733	\$ 350.674.737	\$ 347.089.958	\$ 402.938.120
Utilidad Neta	\$ (96.744.267)	\$ (52.580.996)	\$ (3.584.778)	\$ 30.848.162	\$ 84.811.037
Aportes de capital de los socios	\$ 500.000.000	\$ -	\$ -	\$ 25.000.000	\$ -
Patrimonio Neto	\$ 403.255.733	\$ 350.674.737	\$ 347.089.958	\$ 402.938.120	\$ 487.749.157
Total pasivos y patrimonio	\$ 1.177.699.782	\$ 1.063.320.995	\$ 1.062.932.878	\$ 1.006.980.832	\$ 962.729.277
<i>Diferencia</i>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

8. Indicadores de Resultados

El último punto del plan financiero es el cual se evalúa la viabilidad financiera del proyecto, para esto se utilizan métodos de evaluación financiera que tienen en cuenta el valor del dinero en el tiempo, estos son: Valor Presente Neto, Tasa interna de Retorno y relación beneficio/Costo.

Tasa de descuento del proyecto:

Para poder proceder a analizar los métodos de evaluación propuestos, es necesario determinar la tasa de descuento a la cual se tratarán los valores en el tiempo. La tasa de descuento equivale al costo del capital más una tasa adicional o spread, que permita crear valor a la inversión, corresponde a la tasa que el inversionista exigirá al proyecto y es la tasa con la cual se evaluarán los flujos del negocio. En el caso del proyecto de la empresa típica colombiana, la tasa de descuento se fijó en 20%, teniendo en cuenta el costo de los créditos adquiridos para llevarlo a cabo.

Valor Presente Neto:

El valor presente neto se calcula descontando a la tasa de descuento fijada para el proyecto, los flujos de efectivo que el mismo genera. Es igual a la sumatoria de los valores presentes de los flujos de caja descontados a una tasa de interés i . El valor presente neto se interpreta de la siguiente manera:

- Si $VPN < 0$ el proyecto no es conveniente financieramente porque no logra obtener el rendimiento esperado.
- Si $VPN = 0$ Significa que el proyecto va a obtener exactamente el rendimiento exigido, lo cual indica que es conveniente financieramente.
- SI $VPN > 0$ el proyecto es conveniente financieramente, la inversión rinde más de lo esperado por el inversionista.

Para este proyecto en específico con $VPN > 0$, podemos afirmar que el proyecto es viable financieramente.

TIR (Tasa Interna de Retorno)

La tasa interna de retorno es la tasa de rentabilidad a la cual se recupera exactamente la inversión, con la cual el $VPN=0$. Por su parte la TIR se interpreta de la siguiente forma:

- $TIR < i$ (Tasa de descuento) El proyecto rinde menos de lo que el inversionista desea, lo cual indica que no es conveniente financieramente.
- $TIR = i$ El proyecto rinde exactamente lo que el inversionista desea, lo cual indica que es conveniente financieramente.
- $TIR > i$ El proyecto es incluso más rentable de lo que desea el inversionista, el proyecto es conveniente financieramente.

Como podemos observar en la siguiente tabla, este proyecto alcanza una TIR del 61.7%, teniendo en cuenta que la tasa deseado por el inversionista es del 20%, es posible afirmar que el proyecto es viable desde el punto de vista financiero.

Relación Beneficio/Costo

La relación beneficio/costo de un proyecto a una tasa de descuento i , es el resultado de dividir el VPN del proyecto más el valor presente de la inversión entre el valor presente de la inversión, es decir el valor presente de los ingresos netos dividido por el valor presente de la inversión.

Teniendo en cuenta la tasa de descuento del inversionista, la relación beneficio/costo se puede interpretar, como:

- $B/C < 1$ El proyecto no se justifica financieramente porque no está logrando el rendimiento esperado.
- $B/C = 1$ El proyecto renta justo lo que el inversionista espera, lo cual indica que es conveniente financieramente.
- $B/C > 1$ El proyecto renta por encima de lo esperado por el inversionista. Es conveniente financieramente.

En este caso en particular, la relación beneficio/costo es mayor a uno, por lo cual podemos afirmar que el proyecto es viable financieramente.

Tabla 75 Modelo Financiero-Indicadores de resultados

8. Indicadores de Resultados								
Valor Presente Neto	0	1	2	3	4	5	Tasa de descuento	VPN
Flujo de caja	\$	\$	\$	\$	\$	\$	20%	\$

	(1.050.000.000)	585.776.032	412.335.384	344.605.455	215.936.035	90.799.038		64.541.079,01
Factor de descuento	100,00%	83,33%	69,44%	57,87%	48,23%	40,19%		
Valor Presente	\$ (1.050.000.000)	\$ 488.146.693	\$ 286.344.017	\$ 199.424.453	\$ 104.135.819	\$ 36.490.097		
VPN	\$ 64.541.079,01							
Tasa Interna de Retorno (TIR)	0	1	2	3	4	5	TIR	VPN
Flujos de caja	\$ (1.050.000.000)	\$ 585.776.032	\$ 412.335.384	\$ 344.605.455	\$ 215.936.035	\$ 90.799.038	23,620%	\$ 0,00
TIR	23,620%	Efectivo anual						
Relación Beneficio Costo	1,0615							
Viabilidad financiera del Proyecto								
VPN	64.541.079	El proyecto es conveniente financieramente						
TIR	23,620%	El proyecto es conveniente financieramente						
Relación Beneficio/Costo	1,0615	El proyecto es conveniente financieramente						

9. Pestañas Adicionales

El modelo cuenta con pestañas adicionales a la del plan financiero en sí. Estas son: Presentación e instrucciones, Nómina, Crédito 1, Crédito 2 y Crédito 3. La pestaña Presentación e instrucciones como su nombre lo indica, está diseñada como presentación del modelo financiero, e incluye las instrucciones de uso del mismo. La pestaña Nómina se había presentado anteriormente, y es utilizada para calcular los costos de personal del plan financiero. Las pestañas de crédito son idénticas entre sí, y permiten que el empresario complete en las mismas

la información correspondiente a los créditos adquiridos para la puesta en marcha y el funcionamiento de negocio o proyecto. Contienen de forma individual las instrucciones de uso.

IV. Conclusiones

El mercado del Triángulo Norte, se presenta para los empresarios colombianos como un océano azul, es decir, un mercado relativamente nuevo y con potencial de crecimiento. Se presenta como una oportunidad para aquellas empresas para las cuales la competencia a nivel nacional ya es muy fuerte y desean generar un nuevo espacio de mercado, creando y fidelizando nueva demanda. Esta oportunidad se vuelve aún más significativa a partir del momento en el que entra en vigencia el Tratado de libre comercio entre Colombia y los países del Triángulo Norte, pues por medio de este se eliminan barreras arancelarias que anteriormente hacían que los productos colombianos no fuesen competitivos. Actualmente Colombia tiene una participación del 5% en las importaciones del TN, ubicándose en el cuarto lugar en el Top 5 de los países de los cuales se originan las importaciones de estos tres países.

Alrededor del 53% de productos quedaron libres de aranceles a la importación, a partir de la entrada en vigencia del tratado, mientras tanto, los aranceles de los productos de las demás categorías empiezan a disminuir gradualmente en el plazo estipulado para cada una, de modo que cuando este plazo se termine el arancel sea del 0% ó según lo condicione la categoría a la que pertenece el producto. El modelo de identificación de oportunidades resulta siendo una herramienta muy útil para el exportador potencial, pues concentra una gran cantidad de información en un mismo lugar, de manera que este puede consultar qué productos presentaron disminución arancelaria con respecto al año anterior, y proyectar una tendencia a la baja de los aranceles para dichos productos, así mismo puede identificar los productos para los cuales las barreras arancelarias ya son del 0% e incluso identificar qué productos están excluidos del tratado para descartarlos de su portafolio de productos a exportar si es el caso.

El modelo de oportunidades se completa con un modelo financiero que permite que una vez identificado determinado portafolio de productos, el exportador pueda aterrizar su proyecto y evaluar si este es viable desde el punto de vista financiero.

En cuanto al proyecto de exportación formulado para nuestra empresa típica colombiana para comprobar la hipótesis: “es rentable exportar al Triángulo Norte”, teniendo como mercado objetivo a Guatemala, un periodo de análisis de 5 años, un portafolio de 6 productos

pertenecientes al mercado de herramientas de mano, se obtuvo como resultado un proyecto de exportación viable desde el punto de vista financiero, soportado por los tres indicadores de resultados planteados en el modelo. De esta manera, este proyecto con una inversión inicial de \$1.050.000.000 nos da como resultado Valor Presente Neto por \$870.775.756, Tasa Interna de Retorno del 61.7% y una relación Beneficio/Costo de 1.82, con lo cual podemos concluir que el proyecto planteado es completamente viable financieramente y por ende podemos concluir que es rentable exportar al Triángulo Norte.

Recomendaciones

Es importante seguir un orden para la utilización del modelo, la manera en que se presenta este proyecto, sugiere que en primer lugar, se lleve a cabo un análisis macroeconómico del mercado objetivo, en seguida se recomienda utilizar el modelo, para identificar un portafolio de productos con potencial exportador y finalmente evaluar la viabilidad financiera del proyecto de exportación escogido. Así pues, se hace énfasis en resaltar la importancia de llevar a cabo previo a la utilización del modelo financiero, un estudio del mercado sobre el cual se haya encontrado oportunidad con el modelo de identificación, pues a pesar de que determinado producto presente barreras arancelarias del 0%, puede que este no sea demandado en el país o que diferentes condiciones del mercado impidan que se desarrolle un mercado para cierto producto con éxito, en fin, es importante estudiar el mercado y aproximar los datos utilizados en el modelo financiero lo más posible a la realidad, pues esto es determinante en los resultados que arrojará el mismo.

Referencias Bibliográficas

- Agosin M., (2009). Crecimiento y Diversificación de Exportaciones en Economías emergentes. Recuperado el día 13 de mayo de 2013. Del Sitio Web: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/35851/RVE97Agosin.pdf>
- Arancel Centroamericano de importación 2013. (s.f.). Recuperado el 10 de Noviembre de 2012 del sitio web de la Superintendencia de Administración Tributaria [SAT], de la República de Guatemala: <http://portal.sat.gob.gt/sitio/>
- Cartilla de oportunidades, Colombia & Triángulo Norte, El Salvador, Guatemala y Honduras. Recuperado el día 20 de febrero de 2013, del sitio web de Proexport: <http://www.proexport.com.co/>
- Castro, O. (2007). El Mercado de Herramientas de Mano en Guatemala. Instituto Español de comercio exterior. Recuperado el 25 de agosto de 2013, de http://www.exportapymes.com/documentos/productos/Ie2152_guatemala_herramientas.pdf
- Copeland E., Koller T. & Murrin J. (2000). Valuation: measuring and managing the value of companies. New York: Wiley.
- De Gregorio, J. (2007). Macroeconomía, Teoría y Políticas. (1ra Ed.). Pearson-Educación.
- Desgravación Colombia V enmienda. (s.f.). Recuperado el 10 de noviembre de 2012 de <http://www.sic.gob.hn/dgiepc/files/Desgravacion-Colombia-V-Enmienda.pdf>
- Honduras: Resultados del tratado de libre comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras. (s.f.). Recuperado el 10 de diciembre de 2012, de <http://www.sic.gob.hn/dgiepc/files/Final-Documento-Explicativo-TLC--Colombia.pdf>

- Importancia del Triángulo Norte para el comercio de Colombia (s.f.). Recuperado el 18 de marzo de 2013, del sitio web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia: <http://www.mincit.gov.co/>
- Listado de aranceles aplicables para las importaciones procedentes de Colombia 2012. (s.f.). Recuperado el día 10 de noviembre de 2012 de <http://portal.sat.gob.gt/sitio/index.php/aduanas/acuerdos-internacionales/34-acuerdos-y-tratados-internacionales/63-tratados-de-libre-comercio-y-acuerdos-de-alcance-parcial.html>
- Listado de aranceles aplicables para las importaciones procedentes de Colombia 2013. (s.f.). Recuperado el día 10 de noviembre de 2012 de <http://portal.sat.gob.gt/sitio/index.php/aduanas/acuerdos-internacionales/34-acuerdos-y-tratados-internacionales/63-tratados-de-libre-comercio-y-acuerdos-de-alcance-parcial.html>
- Moori V, Rodríguez A., Yoguel G. & Granados A.(2006). Perfil de la PYME exportadora exitosa. El caso Colombiano. Bogotá: Fotolito Colombia pre prensa Digital. Recuperado el día 01 de junio de 2013. Del Sitio web: <http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/2026324593.pdf>
- Palacio, I. (2010). Guía Práctica para la identificación, formulación y evaluación de proyectos. Bogotá: Universidad del Rosario
- Perfil del Triángulo Norte. (s.f.). Recuperado el 15 de marzo de 2013, del sitio web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia: <http://www.mincit.gov.co/>
- Ramírez, J. (2007). ¿No TLC?: el impacto del Tratado en la economía colombiana. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Rico, V. (2004). La Coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina en marco del ALCA y la OMC. Recuperado el 8 de mayo de 2013. Del sitio web: http://books.google.com.co/books?id=9_O6ViYr0yEC&pg=PA6&dq=tlc+colombia-triangulo+norte&hl=es&sa=X&ei=pl2QUf-gBtiu4AOdpIEw&ved=0CDMQ6AEwAQ#v=onepage&q=tlc%20colombia-triangulo%20norte&f=false

- SAC V enmienda, programas de desgravación TLC. (s.f.). Recuperado el día 10 de noviembre de 2012, de http://consultas.minec.gob.sv/consulta_sac5/
- Sentencia C-446/09. (s.f.). Recuperado el día 12 de mayo de 2013, de http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/cc_sc_nf/2009/c-446_2009.html
- Schwab, K, & Sala-i-Martin, X,(2012). The Global competitiveness Report 2012-2013: Full data edition. Recuperado el 25 de marzo de 2013, del sitio web del World Economic Forum: <http://www.weforum.org/>
- Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras. (s.f.). Recuperado el día 05 de diciembre de 2012 de http://www.sice.oas.org/TPD/COL_Norte/Text/TextoCompleto.pdf

Anexos

Entrevista a Lina Vinchira:

Trasporte Marítimo:

1. ¿Quién es Lina Marcela Vinchira? ¿Dónde ha trabajado? ¿dónde trabaja actualmente? ¿estudios?

Lina Marcela Vinchira, estudió Comercio Internacional en el Sena, luego estudió Relaciones Económicas Internacionales en la Universidad Autónoma de Colombia. Desde que inició sus estudios siempre estuvo trabajando en logística. Trabajó en Airmar Cargo S.A. (actualmente DSV Colombia) durante 8 años, luego trabajó un año en PVC Gerfor de Colombia, en el área de exportaciones. Vuelve nuevamente a trabajar en Airmar Cargo y es enviada a Guatemala en el año 2007, donde en un principio trabajaba con un representante de Airmar en Guatemala, hasta que a inicios del año 2011, funda la empresa de Logística Ase Lógica, en sociedad con una persona de Guatemala, manteniendo la representación de Airmar Cargo, empresa de la cual es socia y gerente en la actualidad.

2. Basándose en su experiencia, ¿cuál considera que es el puerto colombiano que envía más carga a Guatemala?

El puerto Colombiano que envía más carga No Tradicional es el Puerto de Cartagena.

3. Desde Bogotá al puerto mencionado anteriormente, ¿Cuántos días tarda en llegar un camión? ¿Qué costo tiene?

Un camión desde la ciudad de Bogotá al Puerto Cartagena tarda aproximadamente 3 días, porque por seguridad no se viaja de Noche. Para un contenedor de 20 pies cuesta aproximadamente US\$1.600.

4. De Medellín al Puerto de Cartagena, ¿Cuántos días tarda en llegar un camión?

Un camión desde la ciudad de Medellín al Puerto Cartagena tarda aproximadamente 2 días.

5. Una vez la mercancía llega al puerto, ¿Cuánto tiempo (días) tarda en ser embarcada? ¿Cuánto cuesta cada día de almacenaje?

Lo ideal es no pagar almacenajes ni tener demoras una vez se llega al puerto, generalmente, siempre y cuando se tenga toda la documentación, la mercancía tarda 3 días hábiles en almacenaje. Debe llegar al puerto 3 días hábiles antes del arribo del buque. Ingresar la carga al puerto, se hace el trámite de exportación y luego se carga en el buque. Las mercancías tienen 3 días libres en puerto. Si se demora más se debe pagar almacenaje.

Lo que se pagan son Gastos portuarios, los cuales suman, para un contenedor de 20 pies, entre US\$480-US\$580.

6. ¿Qué documentos se deben presentar al momento del embarque? ¿En total qué costo tienen?

Los documentos no tienen costo, lo que tiene costo son los trámites de aduana.

Se deben autenticar en notaría un documento o Poder, de modo que el costo es el valor de una autenticación en una notaría Colombiana.

7. ¿Cuál es el puerto de Guatemala que recibe mayor carga desde Colombia? ¿Cuánto tiempo tarda el barco en llegar a dicho puerto?

El puerto que recibe mayor carga de productos no tradicionales desde Colombia es el Puerto de Santo Tomás. El barco tarda entre 3 y 4 días si viene en un servicio directo, y hay otro que para en otros puertos en Centro América que dura entre 6 y 7 días.

8. ¿En qué momento se presentan los documentos para la entrada del producto?

Los documentos se deben entregar tan pronto arriba el buque. El agente de aduanas gestiona el trámite de internación de la carga. Se llevan a cabo la Liberalización ante la naviera y la nacionalización de la carga. Para la Liberalización, se deben pagar todos los gastos de la naviera como tal, como gastos portuarios en destino, y liberar el Bill of Landing para empezar a hacer el trámite de importación. Antes de que arribe el Buque debería tenerse lista una Prepóliza, que es el documento de importación al país, para que una vez arribe el buque se comience el trámite de aduanas. Este proceso tarda un día si todos los documentos se tienen listos.

9. ¿Qué documentos se necesitan?

Los documentos más relevantes son el HBL (House Bill of Lading), Factura, lista de empaque, certificado de origen.

10. ¿Cuánto tiempo toma desaduanar la mercancía?

En Guatemala se hacen dos revisiones. La SAT hace la revisión aduanera, es decir revisar que lo que viene en el contenedor corresponda a lo que se está declarando. El departamento de Antinarcóticos realiza otra revisión. Estas revisiones se realizan de forma “aleatoria”, y se pueden realizar al tiempo y no siempre se realizan las dos. Generalmente los productos de Colombia casi siempre tienen código rojo. El tiempo que se tarda en desaduanar la mercancía es de tres (3) a cinco (5) días hábiles.

11. ¿Cuántos días de almacenamiento se gastan? ¿Cuánto vale cada día?

Después de desaduanada la mercancía, esta puede salir del puerto inmediatamente.

12. ¿Cuánto vale transportar la mercancía en camión, (desde el puerto de la pregunta 7) a la ciudad de Guatemala? ¿Cuántos días tarda?

El transporte de Pto. Santo Tomás a Ciudad de Guatemala cuesta en promedio US\$680, y tarda un día.

Trasporte Aéreo:

La carga aérea se utiliza generalmente para cargas pequeñas o muy urgentes, pues resulta muy costoso.

1. ¿Cuánto tarda la mercancía en almacenaje?

La mercancía es embarcada en el avión una vez que llega al aeropuerto de un día para otro.

2. ¿Qué documentos se deben presentar?

El proceso más demorado es el registro del proveedor ante la policía antinarcóticos, la cual debe contar con presencia del representante legal. Estos documentos se deben tener listos antes de que llegue la mercancía al aeropuerto

3. ¿La mercancía puede tardar más de un día en llegar al aeropuerto de destino (La Aurora)

Por vía aérea, la mercancía puede tardar entre 3 y 4 días. Esto se debe a que no hay vuelos directos de Colombia, entonces se debe hacer conexión.

4. ¿Cuántos días tarda la mercancía en el aeropuerto? ¿En qué costos adicionales se incurre?

Una vez que la mercancía llega al aeropuerto, si se cuenta con toda la documentación, se tarda un día en salir del aeropuerto.