

**INTELIGENCIA DE MERCADOS
EN UNA EMPRESA DE MOLDES PARA LA INDUSTRIA DEL VIDRIO**

ALEJANDRO OSORIO ARDILA 200610014006

LUIS ALEJANDRO URREA 200120094006

**UNIVERSIDAD EAFIT
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MBA
MEDELLÍN
2009**

**INTELIGENCIA DE MERCADOS
EN UNA EMPRESA DE MOLDES PARA LA INDUSTRIA DEL VIDRIO**

**ALEJANDRO OSORIO ARDILA
LUIS ALEJANDRO URREA**

**Trabajo de grado para optar al título de
Magister en Administración**

**Asesor
JUAN FELIPE ARANGO
Negociador Internacional**

**UNIVERSIDAD EAFIT
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MBA
MEDELLÍN
2009**

Nota de aceptación

Presidente del jurado

Jurado

Jurado

Medellín, Junio 10 de 2009

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	12
1. PLAN DE EXPORTACIÓN DE MOLDES MEDELLÍN LTDA.	13
1.1 SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA	13
1.1.1 Matriz DOFA	13
1.1.1.1 Debilidades	13
1.1.1.2 Oportunidades	13
1.1.1.3 Fortalezas	13
1.1.1.4 Amenazas	14
1.2 CLIENTES POTENCIALES	14
1.2.1 Mercado Argentina	14
1.2.1.1 Acuerdos Arancelarios	14
1.2.1.2 Empresas	14
1.2.2 Mercado Centro América	15
1.2.2.1 Acuerdos Arancelarios	15
1.2.2.2 Empresas	15
1.2.3 Mercado Chile	16
1.2.3.1 Acuerdos Arancelarios	16
1.2.3.2 Empresas	16
2. INTELIGENCIA DE MERCADOS MOLDES MEDELLÍN	20
3. INFORMACIÓN TRATADOS COMERCIALES PAÍSES	40
3.1 CHILE	40
3.1.1 Tratados comerciales con Chile que benefician a Colombia	40
3.1.2 TLC con Chile y la evolución de las relaciones comerciales bilaterales	46
3.1.3 Tratado de Libre Comercio (TLC)	47
3.1.4 Tratados de Chile con principales países proveedores de moldes para el vidrio	48

	pág.
3.1.5 Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y MERCOSUR	49
3.1.6 Chile - Italia y Chile – España. 3.2.1 Acuerdo de Asociación entre Chile – Unión Europea (UE)	50
3.1.7 Chile - Suráfrica	50
3.2 ARGENTINA	50
3.2.1 Tratados comerciales con Argentina que benefician a Colombia	50
3.2.1.1 Acuerdo de Complementación Económica ACE N° 59 CAN – Mercosur	51
3.2.2 Tratados de Argentina con principales países proveedores de moldes para el vidrio	51
3.2.2.1 Mercosur	53
3.2.2.2 Programa de Liberación Comercial	53
3.3 GUATEMALA	54
3.3.1 Tratados comerciales con Guatemala que benefician a Colombia	54
3.3.1.1 Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) – Comunidad Andina de Naciones (CAN)	54
3.3.1.2 Acuerdo de Alcance Parcial entre Guatemala y Colombia	54
3.3.2 Tratados de Guatemala con principales países proveedores de moldes para el vidrio	55
3.3.2.1 Tratado de Libre Comercio entre el Triángulo Norte y México (CA3 –México)	
3.3.2.2 Ley de Asociación Comercial de Estados Unidos – Cuenca del Caribe (CBTPA). Anteriormente llamada La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)	56
3.4 COSTA RICA	57
3.4.1 Tratados comerciales con Costa Rica que benefician a Colombia	57
3.4.1.1 Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México	57
3.4.1.2 Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile	58

	pág.
3.4.2 Tratados de Costa Rica con principales países proveedores de moldes para el vidrio	58
3.4.2.1 Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México	58
3.4.2.2 Mercado Común Centroamericano – MCCA	59
3.5 PANAMÁ	
3.5.1 Tratados comerciales con Panamá que beneficien a Colombia	59
3.5.1.1 Acuerdo de Alcance Parcial entre la República de Panamá y la República de Colombia	59
3.5.2 Tratados de Panamá con principales países proveedores de moldes para el vidrio	60
3.5.2.1 TLC Panamá-Estados Unidos	61
CONCLUSIONES	91
BIBLIOGRAFÍA	93
ANEXOS	96

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Tarifas Exportación Aduanas AVIA 2008	95
Anexo B. Cotización CIF	98
Anexo C. Cotización fletes terrestres LCL a Cartagena	105

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Inteligencia de mercados Moldes Medellín	20
Cuadro 2. Economía	23
Cuadro 3. Exigencias de entrada del producto moldes para el vidrio 8480500000	28
Cuadro 4. Cuadro 1. Hoja de cálculo exportación nuevos mercados	62

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. ALADI con Chile	pág. 41
--------------------------	------------

RESUMEN

En este trabajo se realizó una inteligencia de mercados para Moldes Medellín Ltda., una empresa del sector metalmeccánico dedicada a la fabricación de moldes para la industria del vidrio, la cual cuenta con maquinaria de alta tecnología, con fundición de hierro gris y de bronce propio, y con un personal altamente calificado. Esta consistió en una investigación de mercados en Centro y Suramérica, enfocado principalmente en Argentina, Chile, Guatemala, Panamá y Costa Rica definiendo: ventas, tipo de empresas, plantas productoras, criterio de decisión, identificación de contactos, competencia, aranceles e impuestos por cada país, acuerdos comerciales, tipos de restricción y cuotas de capital, entre otros.

Se encontró que para Moldes Medellín, el país con mayor ventaja competitiva en cuanto a costos de transporte tanto aéreo como marítimo y aranceles es Costa Rica. Así mismo se observa un mercado muy atractivo y con mucho potencial en el que China todavía no se ha posicionado como en otros tipos de industria, y que esta empresa puede ser muy competitiva con respecto a los actuales países de donde importan las plantas de vidrio de los países seleccionados. También se encontró, teniendo en cuenta la infraestructura de esta empresa, que las partes para maquinas para fabricación de vidrio podrían ser una opción muy viable en el que podría incursionar con éxito.

Palabras clave: inteligencia de mercados, comercialización, estrategia, tratados.

SUMMARY

Through the present study a deep work about market intelligence was done for Moldes Medellín Ltda., a Company that is part of the metal mechanical sector. Moldes is dedicated to the manufacture of Molds for the glass industry and counts with top qualified staff and high-tech machinery, having its own gray iron and bronze foundry.

This was a market research in Central and South America, focused mainly in Argentina, Chile, Guatemala, Panama and Costa Rica, defining the following topics: sales, type of business, manufacturing plants, criterion of decision, identifying contacts, competition, tariffs and taxes for each country, trade agreements, types of restriction and quotas of capital, among others.

In the elaboration of this project, we developed the skills to identify the opportunities and prospects for business and also for international trading, attempted for Colombian companies, in their interaction with the major economical groups.

For Moldes Medellín it was found that Costa Rica is the country that offers the most competitive advantages in terms of cost (both air and sea transportation) Likewise there is a very attractive potential market on which China does not have a strong position yet, as it has on other types of industry. Moldes could be quite competitive with respect to the countries from where the plants of glass import their supplies.

Also it is important to mention machine parts for manufacturing glass, a very attractive market that has not been explored, business that could be developed successfully with the experience and machinery of Moldes Medellín.

Key words: *intelligence of markets, commercialization, strategy, treaties.*

INTRODUCCIÓN

La estrategia de una empresa cambia continuamente según las circunstancias del momento. Lo fundamental es saber qué se debe hacer para producir riqueza, y desarrollar una estrategia para tal fin. La mayor parte de los mercados se están volviendo cada vez más competitivos, por ello es necesaria una evaluación constante que permita llevar a feliz término los planes definidos con anterioridad.

La elaboración de esta investigación se orientó a conocer la situación actual de Moldes Medellín Ltda., describiendo la matriz DOFA, los clientes potenciales, los acuerdos arancelarios con Argentina, Costa Rica, Chile, Guatemala y Panamá y el cálculo de los costos de exportación de estos nuevos mercados, con el fin de establecer una estrategia de comercialización acorde con la visión de la Empresa.

Para definir esta estrategia de comercialización para Moldes Medellín Ltda., se propone: primero, llevar un portafolio de herramientas comerciales, con el fin de contar con documentos que sirvan de medio para la presentación de la empresa. Segundo, una vez identificadas las industrias compradoras de moldes para envases de vidrio, la estrategia es hacer contacto directo con éstas para realizarles una presentación de la empresa y los productos ofrecidos por Moldes Medellín Ltda. Luego la presentación se realizaría con ayuda de un material promocional basado en un catálogo de productos y servicios y soportado en el sitio Web de la empresa. Por último, otra herramienta a utilizar para la promoción de Moldes Medellín es la participación en ferias relacionadas con la industria del vidrio.

Para ello se empleó el *método cuantitativo* que dio suficiente claridad sobre lo que se iba a investigar, con datos reales; y el *diseño descriptivo*, centrado en medir con la mayor precisión posible la posibilidad de expandir el mercado de moldes para la industria del vidrio en Centro y Sur América.

Por último se realizó la evaluación, es decir, se hizo un diagnóstico estratégico y se identificaron los pasos a seguir para ampliar los mercados de Moldes Medellín Ltda. Las fuentes que se utilizaron durante la realización del proyecto fueron la investigación profunda y precisa de la información suministrada por la misma empresa, la metodología de la investigación, y la información encontrada en Internet.

Durante el proceso investigativo, los autores de este trabajo adquirieron mayor destreza en el tema, lo cual les permitirá actuar estratégicamente a la hora de tomar decisiones que impliquen un mayor conocimiento en cuanto a la inteligencia de mercados, para Moldes Medellín Ltda en este caso.

Los investigadores pusieron en marcha todas las estrategias investigativas, tanto las que se desprenden de la investigación cualitativa como aquellas que se derivan de la cuantitativa, de acuerdo con lo propuesto en este trabajo. En síntesis, dentro del proceso investigativo se hizo todo aquello que se refería a la recolección y análisis de los datos, a partir de la utilización de las técnicas e instrumentos de investigación propios de todos los recursos que ofrece la investigación cuantitativa, por lo cual se pudo lograr una investigación útil con diversas combinaciones de procedimientos tanto cuantitativos como cualitativos. Por eso se tuvo en cuenta la interacción entre estos dos métodos. El análisis de contenido permitió estudiar y analizar lo investigado de una manera objetiva, sistemática y cuantitativa; es decir, se utilizó la técnica de investigación para hacer inferencias válidas y confiables de datos con respecto a su contexto.

El desarrollo de esta investigación supuso la revisión cuidadosa y sistemática de estudios, informes de investigación y literatura existente sobre el tema con el fin de contextualizarlo y lograr estar al día sobre lo que circula en el medio con relación al tema estudiado. No fue difícil, pero sí exigió cuidado en la elección de los datos obtenidos de la Empresa y la bibliografía consultada.

Mediante el análisis de la información encontrada se logró establecer los costos de exportación relacionados con cada país, para lograr trazar objetivos de acuerdo con la viabilidad y facilidad de acceso a estos mercados.

Así mismo, se consiguió identificar los países desde donde estaban importando las plantas productoras de envases de vidrio, un estimado de costos de importación, y las condiciones de acceso a estos mercados.

1. PLAN DE EXPORTACIÓN DE MOLDES MEDELLÍN LTDA.

1.1 SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

1.1.1 Matriz DOFA

1.1.1.1 Debilidades

- Ausencia en el sector del vidrio
- Falta de reconocimiento
- Falta de plan de mercadeo y herramientas de comercialización
- Falta de seguimiento a los clientes
- No hay presencia en ferias
- Falta de diversificación en los clientes
- Estandarización en procesos internos relacionados con atención al cliente
- Cuatro años de vigencia en el contrato con *Owens Illinois*
- Falta de conocimiento del sector

1.1.1.2 Oportunidades

- Mercados de Centro y Sur América
- Normas internacionales en contra del plástico
- Tecnología
- Acuerdos comerciales con Centro y Sur América
- Reconocimiento en calidad
- Mayor capacidad instalada
- Bajos aranceles de entrada a este producto
- No existe mucha competencia en Centro y Sur América

1.1.1.3 Fortalezas

- Experiencia y conocimiento suficiente en el proceso
- MP única
- Alta calidad
- Alta tecnología
- Servicio de diseño
- Puntualidad en tiempos de entrega
- Servicio posventa
- Fundición de hierro y bronce propia

- Estabilidad laboral
- Recurso humano calificado
- Apalancamiento financiero

1.1.1.4 Amenazas

- Competencia China
- Productores de moldes en Latinoamérica

Factor externo: la empresa hasta ahora no ha tenido en cuenta el entorno, lo cual es una gran desventaja si se quiere competir con nuevos mercados.

Factor interno: la empresa hacia el interior es sólida, cuenta con todas las herramientas y el potencial para competir. Se debe mejorar el manejo de la información y darse a conocer ante los mercados latinoamericanos.

1.2 CLIENTES POTENCIALES

1.2.1 Mercado Argentina

1.2.1.1 Acuerdos Arancelarios

- Acuerdo de Complementación Económica N° 59 CAN – MERCOSUR
- Programa de Liberación Comercial (PLC)
- Mercado Común del Sur (MERCOSUR)
- Arancel Externo Común (A.E.C.)
- Preferencia Arancelaria Regional (PAR) – ALADI

1.2.1.2 Empresas

1. Cattorini Hermanos S. A. Cristalería

Tres plantas: Quilmes, Berazategui y Ciudad de San Juan.

Capacidad total de producción: 1.300 toneladas por día y 2.600.000 envases por día.

Productos: Industria alimenticia y bebidas

2. Saint Gobain Rayen Cura

Capacidad de producción anual: 150.000 toneladas.

Productos: Industria vinícola

2. Cristal Mam

Sedes de distribución: Brasil, Chile y Uruguay.

Productos: Industria cosmética.

3. Lumen Glass

Productos: Industria hospitalaria.

4. Grupo Q y Q envases

Productos: Industria farmacéutica, alimenticia y bebidas.

5. Rigolleau

Productos: Industria alimenticia, farmacéutica, cosmética, alimenticia y bebidas.

1.2.2 Mercado Centro América

1.2.2.1 Acuerdos Arancelarios

· Guatemala

- Triángulo norte y Comunidad Andina de Naciones (CAN)
- Acuerdo de Alcance Parcial entre Guatemala y Colombia

· Panamá

- Acuerdo de Alcance Parcial (APP) entre Colombia y Panamá
- Ampliación del APP

1.2.2.2 Empresas

VICAL. Grupo Vidriero Centroamericano

- División Gaseosas y Cerveza: bebidas@grupovical.com
- División Alimentos y Jugos: alimentos@grupovical.com
- División Licores: licor@grupovical.com
- División Medicinales: medicinales@grupovical.com

- www.grupovical.com

- Productos: Industria alimenticia, farmacéutica, cosmética, alimenticia y bebidas

1. VIGUA – Guatemala

Av. Petapa 48-01 Z-12
Guatemala, Guatemala
Teléfono: (502) 24226400
Contacto: vigua@grupovical.com

VICESA – Costa Rica

400 Metros Este Taller 3m
Taras Cartago
Teléfono: (506) 550-3200 ó (506) 537-2828
Contacto: vicesa@grupovical.com

2. VIPASA (Vidrios Panameños S. A.) – Panamá

P.O. BOX 8654 PANAMÁ 5
Teléfono: (507) 292 5454 ó (507) 292 5411
FAX: (507) 292-5583

Contacto: vipasa@grupovical.com
www.vipasa.com

Capacidad 22.000 toneladas métricas anuales

Productos: Industria alimenticia, farmacéutica, bebidas y licores.

1.2.3 Mercado Chile

1.2.3.1 Acuerdos Arancelarios

- Acuerdo de complementación económica N° 24 entre Colombia y Chile.

1.2.3.2 Empresas

1. Cristalerías de Chile S. A.

Oficinas Comerciales
Hendaya 60, Oficina 201, Las Condes.
Teléfono: (56-2) 7878888
Fax: (56-2) 7878800

Planta Padre Hurtado
Camino a Valparaíso 501, Padre Hurtado.
Teléfono: (56-2) 7878888
Fax: (56-2) 7878700

Planta Llay - Llay
El Porvenir 626, Llay-Llay.
Teléfono: (56-34) 494637
Fax: (56-34) 494602
www.cristalchile.cl

Capacidad 300.000 toneladas anuales (con proyección de 600.000 toneladas anuales para el 2012).

Productos: Industria alimenticia, farmacéutica, bebidas y licores.

2. Vidriomack o Mackenna y Mackenna S. A.

Las Araucarias 2801, Quilicura, Santiago.
Teléfono:(562) 6231172 - Fax:(562) 6230102
Contacto: vidriomack@vidriomack.cl
www.vidriomack.cl

Productos: Industria alimenticia, farmacéutica y perfumería

2. Saint Gobain Envases S. A.

Camino Rosario a Quinta de Tilcoco N°1650 (km 1.5)
Comuna Rengo, Sexta Región
Casilla 192 Rengo
Teléfono: (56 72) 959 100
Fax: (56 72) 959 101
www.saint-gobain-envases.com

Capacidad: 70.000 toneladas anuales

Productos: Industria vinícola

2. INTELIGENCIA DE MERCADOS MOLDES MEDELLÍN

CUADRO 1. INTELIGENCIA DE MERCADOS MOLDES MEDELLÍN					
	CHILE	ARGENTINA	GUATEMALA	COSTA RICA	PANAMÁ
	<i>INFORMACIÓN</i>	<i>INFORMACIÓN</i>	<i>INFORMACIÓN</i>	<i>INFORMACIÓN</i>	<i>INFORMACIÓN</i>
Destino actual de las exportaciones colombianas del producto	2005=0 2006=0 2007=0	2005=0 2006=0 2007=0	2005=0 2006=0 2007=0	2005=0 2006=0 2007=USD78520	2005=0 2006=0 2007=0
Preferencias arancelarias	ALADI-CAN TLC CHILE-COLOMBIA	ACUERDO COMPL. ECONÓMICA CAN- MERCOSUR	ACUERDO ALCANCE PARCIAL GUATEMALA-COLOMBIA- TRIANGULO NORTE CAN	NO EXISTEN TRATADOS	ALCANCE PARCIAL ENTRE PANAMÁ-COLOMBIA
AFINIDAD CULTURAL Y COMERCIAL					
Idioma	Español	Español	Español	Español	Español(oficial), Ingles
Religión	Católica 70%- Otros 21.7%-Ninguna 8.3%	Católica 92% -Otros 8%	Católica Romana- Protestante	Católica 95% - Otros 5%	Católica 95% - Otros 5%
Etnias	Blanco y blanco amerindio 95%- Amerindio 3% - Otros 2%	Blanco (princ. español e italiano) 97%-mestizo y amerindio 3%	Mestizo (amerindio-español) 59.4% -Kiche 9.1%-Kaqchiquel 8.4%-mam 7.9%-Otros mayas 8.6%	Blanco(incluyendo mestizo) 94% - Negro 3% - Amerindio 1%	Mestizo 70% - Amerindio 20% Blanco 10%
Alfabetismo	De 15 años en adelante pueden leer y escribir 96.2%	De 15 años en adelante pueden leer y escribir 97.2%	De 15 años en adelante pueden leer y escribir 69.1%	De 15 años en adelante pueden leer y escribir 96.1%	De 15 años en adelante pueden leer y escribir 91.9%
Edad de la población	De: 0 a 14 años 25.2% De: 15 a 64 años 66.7% De: 64... años 8%	De: 0 a 14 años 24.6% De: 15 a 64 años 64.6% De: 64... años 10.8%	De: 0 a 14 años 40.1% De: 15 a 64 años 56.2% De: 64... años 3.7%	De: 0 a 14 años 28.9% De: 15 a 64 años 65.5% De: 64... años 5.6%	De: 0 a 14 años 29.8% De: 15 a 64 años 63.4% De: 64... años 6.6%
Proporción sexual	De: 0 a 14 años 25.2% (1.5 hombres/mujer)	De: 0 a 14 años 24.6% (1.046 hombre/mujer)	De: 0 a 14 años 40.1% (1.034 hombres/mujer)	De: 0 a 14 años 28.9% (1.05 hombres/mujer)	De: 0 a 14 años 29.8% (1.4 hombres/mujer)

CUADRO 1. INTELIGENCIA DE MERCADOS MOLDES MEDELLÍN					
	CHILE	ARGENTINA	GUATEMALA	COSTA RICA	PANAMÁ
Técnicas de Mercadeo	<p>La promoción comercial y la publicidad son componentes importantes:</p> <p>Televisión: 43%</p> <p>Radio: 35%</p> <p>Periódicos: 11%</p> <p>Otros: 11%</p>	<p>La promoción comercial y publicidad son componentes muy importantes en la penetración y consolidación de mercados internacionales. La publicidad en medios impresos como revistas y periódicos es el método más usado y eficaz. Diarios de mayor circulación son El Clarín, El Cronista, La Nación, La -prensa, La Razón y Ámbito Financiero.</p>	<p>Los tres factores más importantes de la decisión de compra son precio, servicio, y calidad. Ventas directas a usuarios finales, importadores, mayoristas, y minoristas son exitosas cuando el producto es conocido. Estas son sustentadas con publicidad local, campañas, folletos técnicos, muestras. Los anuncios sobre productos se hacen en periódicos, revistas, radio, y televisión. Las ventas a través de agentes y distribuidores son muy efectivas en la penetración exitosa del mercado.</p>	<p>Los negocios se basan usualmente en las relaciones personales. Las decisiones de comprar se basan generalmente en la comparación de precios, calidad, especificaciones técnicas, conveniencia y la disponibilidad de soporte local al producto y/o servicio.</p>	<p>Factores claves para tener un buen desempeño en el mercado son: Calidad, servicio al cliente, reconocimiento de la marca y un empaque atractivo. Tanto los nacionales como los extranjeros son exactamente iguales para la ley.</p>
Costumbres comerciales	<p>Se basan en el respeto mutuo y la dignidad en el momento de negociar.</p> <p>Son astutos al negociar.</p> <p>No hacen ventas riesgosas.</p> <p>No son de conducta agresiva.</p>	<p>Es necesario que las citas de negocios se preparen con anticipación. En la mayoría de los casos las negociaciones pueden tomar más de una reunión. Éstas deben ser entre integrantes de igual jerarquía.</p> <p>La puntualidad y el respeto es muy</p>	<p>Es necesario que las citas de negocios se preparen con anticipación. Se debe llevar tarjetas empresariales donde conste el cargo dentro de la empresa. La forma de vestir es conservadora; es apreciada la puntualidad.</p>	<p>Los negociadores deben ser respetuosos, confiables y persistentes. Las citas, inclusive para comer, deben ser concertadas con anticipación.</p> <p>La entrega de presentes tiene mayor importancia en este país que la mayoría de Latinoamérica. Es importante conocer sobre los aspectos</p>	<p>Son generalmente relajados, fáciles de llevar e informales de acuerdo a los estándares latinoamericanos.</p> <p>Gastan tiempo y esfuerzo para establecer una buena relación personal antes de una relación de negocios.</p> <p>Generalmente las mujeres ocupan un segundo lugar,</p>

CUADRO 1. INTELIGENCIA DE MERCADOS MOLDES MEDELLÍN

	CHILE	ARGENTINA	GUATEMALA	COSTA RICA	PANAMÁ
Países competidores	Argentina 80.24% - México 11.87%- USA 6.68% - Bélgica 0.04%	importante El intercambio de tarjetas es importante		culturales, históricos y geográficos del país. La familia es buen tema de conversación. Preferiblemente no se deban tocar temas de religión y asuntos personales.	pueden encontrar problemas. Las reuniones se deben reservar con 2 semanas de anticipación. La puntualidad generalmente no se considera importante.
Disponibilidad de oficinas y agregados Comerciales en el exterior	En Santiago de Chile Av. Vitacura # 3568, oficina 508 E-mail: santiago@proexport.co m.co Tel: 009 562 9535066 Fax: 009 562 9535067	En Buenos Aires Carlos Pellegrini 1363 PISO 3CP(1011AAA) (5411) 43250258 Email : ebaires@minrext.gov.uy o Fax : (5411) 43229370	En San José-Costa Rica Oficentro la Virgen # 2, edificio # 4, piso Pavas San José, Costa Rica E-mail: sanjose@proexport.co m.co Tel: 009 506 2314876 Fax: 009 506 2314933	México 54.35% - Perú 22.75% -USA 14.45% - Holanda (países bajos) 5.91%	México 34.48%- USA 29.18% - Costa Rica 24.44%
				En San José-Costa Rica Oficentro la Virgen # 2, edificio # 4, piso Pavas San José, Costa Rica E-mail: sanjose@proexport.com. co Tel: 009 506 2314876 Fax: 009 506 2314933	No hay Oficina

CUADRO 2. ECONOMÍA

	CHILE	ARGENTINA	GUATEMALA	COSTA RICA	PANAMÁ
Población	16.432.674	38.970.611	13.002.206	4.195.914	3.300.000
Moneda	Peso chileno	Peso Argentino	Quetzal	Colon de Costa Rica	Balboa
Pib	US\$14.379.000.000	US\$21.697.000.000	US\$32.204.000.000	US\$21.451.000.000	US\$17.097.000.000
Pib per cápita	8725	5432	2474	13500	US\$5181
Crecimiento de PIB%	4	8.5	4.6	7.9	8.1
Pib sectorial	Agricultura: 4.9% Industria: 49.7% Servicios: 45.4%	Agricultura: 6% Industria: 29% Servicios: 65%	Agricultura : 13.8%, Industria : 27.9%, Servicios : 58.3%	Agricultura : 8.6%, Industria : 29.4%, Servicios :62.1%	Agricultura : 7.2%, Industria : 13%, Servicios : 79.8%
Tasa de devaluación%	3.51	1.08	4.6	7.8	0
Cambio de la moneda x US\$	539.39	3.09	7.59	519.53	1.00
Deuda externa US\$	4.1% del PIB	59% del PIB	20.8% del PIB	46.6% del PIB	52.8% del PIB
Tipo de cambio bilateral x moneda del país	4.37	762.76	310.67	4.47	\$2357.98
Desempleo%	7	8.7	8.1	5.5	6.8
Inflación%	3.4	9.8	5.79	9.43	2.3
Tasa interés activo%	0	0	0	0	0
Población pobre%	18.2%	23.4%	56.2%	16%	37%
Fuerza laboral	6.97 millones	16.1 millones	3.958 millones	1.946 millones	1.32 millones
Industrias	Cobre, otros minerales, alimentos, procesamiento pescado, hierro y acero, madera y productos de madera, cemento, textiles.	Procesamiento comidas, motores, vehículos, textiles, químicos y petroquímicos, imprentas, metalurgia, aceros.	Azúcar, textiles y confección, café, frijoles, muebles, químicos, petróleo, metales, plástico, turismo.	Microprocesadores, procesamiento de comida, equipo médico, textiles y ropa, materiales de construcción, fertilizantes y productos plásticos.	Construcción, Cerveza, Cemento, Materiales de construcción.

CUADRO 2. ECONOMÍA

	CHILE			ARGENTINA			GUATEMALA			COSTA RICA			PANAMÁ							
	Año	Exportaciones (FOB)	Importaciones (CIF)	Balanza Comercial	Año	Exportaciones (FOB)	Importaciones (CIF)	Balanza Comercial	Año	Exportaciones (FOB)	Importaciones (CIF)	Balanza Comercial	Año	Exportaciones (FOB)	Importaciones (CIF)	Balanza Comercial				
Balanza comercial	USD 2007	66876780000	42899658300	23977121700	USD 2004	34160411000	22444126000	11716351000	USD 2004	2928400000	7191744568	-4263344568	USD 2004	6301500000	8033031390	-1731531390	USD 2004	891105142	0	891105142
	Exportaciones (FOB)				Exportaciones (FOB)				Exportaciones (FOB)				Exportaciones (FOB)				Exportaciones (FOB)			
	Importaciones (CIF)				Importaciones (CIF)				Importaciones (CIF)				Importaciones (CIF)				Importaciones (CIF)			
	Balanza Comercial				Balanza Comercial				Balanza Comercial				Balanza Comercial				Balanza Comercial			
	USD 2006	54718601000	34725752000	19992849000	USD 2005	39737805000	28677554000	11060251000	USD 2005	3378500000	8105235901	-4726735901	USD 2005	7026400000	6352840444	673559556	USD 2005	963215608	0	963215608
	Exportaciones (FOB)				Exportaciones (FOB)				Exportaciones (FOB)				Exportaciones (FOB)				Exportaciones (FOB)			
	Importaciones (CIF)				Importaciones (CIF)				Importaciones (CIF)				Importaciones (CIF)				Importaciones (CIF)			
	Balanza Comercial				Balanza Comercial				Balanza Comercial				Balanza Comercial				Balanza Comercial			
	USD 2005	37757145000	29576545000	8180600000	USD 2006	45769927000	34158879000	11611048000	USD 2006	3710900000	0	3710900000	USD 2006	8199800000	7607054790	592745210	USD 2006	1021941189	0	798148698
	Exportaciones (FOB)				Exportaciones (FOB)				Exportaciones (FOB)				Exportaciones (FOB)				Exportaciones (FOB)			
	Importaciones (CIF)				Importaciones (CIF)				Importaciones (CIF)				Importaciones (CIF)				Importaciones (CIF)			
	Balanza Comercial				Balanza Comercial				Balanza Comercial				Balanza Comercial				Balanza Comercial			

CUADRO 2. ECONOMÍA					
	CHILE	ARGENTINA	GUATEMALA	COSTA RICA	PANAMÁ
Socios de exportación	USA 22.45%, Japón 15.27%, China 12.5%, Países Bajos 9.65%, Corea 8.62%, Italia 7.12%, Brazil 6.95%, Francia 6.08%, México 5.71%	Brazil 27.99%, Chile 15.24%, USA 13.73%, China 12.17%, España 6.66%, Países bajos 5%, Costa Marfil 5%, Alemania 4.53%	USA 32.24%, El Salvador 21.74%, Honduras 14.99%, Costa Rica 7.33%, Nicaragua 7.23%, México 5.66%, Canadá 3.08% Panamá 2.67%	USA 49.45%, China 8.73%, Honk Kong 8.2%, Países Bajos 7.86%, Guatemala 5.19%, Nicaragua 4.54%, Panamá 43.19%, Honduras 4.13%, El Salvador 3.82%	USA 48%, España 10%, Países Bajos 8%, Suecia 7%, Costa Rica 6%, Bélgica 5%, UK 4%, Guatemala 4%
Socios de importación	USA 16.04%, Argentina 12.89%, Brazil 12.18%, China 10.03%, Corea 4.72%, Perú 4.11% Angola 3.79%, Alemania 3.59%	Brazil 34.4%, USA 12.45%, China 9.14%, Alemania 4.52%, México 3.25%, Japón 2.73%, Italia 2.66%, Francia 2.66%, España 1.8%	USA 38.12%, México 8.65%, El Salvador 5.85%, Panamá 4.58%, Costa Rica 4.1%, Japón 3.16% Barbados 3.09%, Suiza 2.71% Brazil 2.63%	USA 29.5%, Venezuela 7.19%, México 7.11%, China 6.12%, Brazil 4.85%, Aruba 3.69%, Japón 3.57%, Colombia 2.94%	USA: 16.48%, Zona del Canal de Panamá: 6.42%, Colombia: 2.92%, Japón: 2.67%, Costa Rica: 2.07%
Productos de importación	Aceites, aceites combustibles, automóviles, molibdenita, gas natural, camionetas, propano, sulfamidas, minerales de cobre y sus concentrados, polietileno	Vehículos de transporte, terminales, portátiles, accesorios para vehículos, aceites combustibles, gas, tractores, motocicletas, soya beans	27101921 7%, 27101130 6%, vehículos hasta cinco personas 2%, Aparel 2%, propano 2%, Durum wheat 1%, maíz amarillo 1%, frigoríficos 1%, harina 1%	Alambre de cobre, maíz amarillo, polietileno baja densidad, gas natural,	Aceite Crudo de Petróleo de Minerales Bituminosos y los demás Aceites de Petróleo Bituminoso excepto los anteriores, Medicamentos Mezclados o sin Mezclar para uso Terapéutico, Carburantes para Reactores y Turbinas
Productos de exportación	Cátodos y secciones de cátodos, molibdenita, metanol, gold, filetes de salmón,	Harina, Aceite en bruto, Soya beans, gas natural, carne de bovino, cueros,	Café, azúcar, banano, textiles y prendas, frutas y vegetales	Partes de máquinas 847330000, equipos de infusión de sueros, frescos, café, oro, <i>underpants and briefs of cotton</i> , neumáticos de caucho, <i>gaskets and washers</i> , alcohol etílico	Bananos Aleta Amarilla Congelados, Bananos Frescos, Filetes y demás Carnes de Pescado, Camarones Frescos, Sandías, langostas, desechos de aluminio y cobre.

CUADRO 2. ECONOMÍA

	CHILE			ARGENTINA			GUATEMALA			COSTA RICA			PANAMÁ		
	Año	USD 2006		Año	USD2006		Año	USD2006		Año	USD2006		Año	USD 2006	
Balanza comercial bilateral	Exportación (FOB)	258760033		Exportación (FOB)	51186521		Exportación (FOB)	157249997		Exportación (FOB)	242179693		Exportación (FOB)	257484333	
	Importación (CIF)	512282763		Importación (CIF)	585827653		Importación (CIF)	20634491		Importación (CIF)	35670442		Importación (CIF)	92142876	
	BALANZA COMERCIAL	-253522696		BALANZA COMERCIAL	-534641131		BALANZA COMERCIAL	136615506		BALANZA COMERCIAL	206509251		BALANZA COMERCIAL	165341456	
	Año	USD 2007		Año	USD 2007		Año	USD 2007		Año	USD 2007		Año	USD 2007	
	Exportación (FOB)	375830629		Exportación (FOB)	74110455		Exportación (FOB)	160567321		Exportación (FOB)	283088490		Exportación (FOB)	246321971	
	Importación (CIF)	660596712		Importación (CIF)	712279812		Importación (CIF)	25060469		Importación (CIF)	38420988		Importación (CIF)	139089744	
	BALANZA COMERCIAL	-284766083		BALANZA COMERCIAL	-638169356		BALANZA COMERCIAL	135506852		BALANZA COMERCIAL	244667501		BALANZA COMERCIAL	107232227	

CUADRO 2. ECONOMÍA					
	CHILE	ARGENTINA	GUATEMALA	COSTA RICA	PANAMÁ
Principales productos importados por Colombia	Cátodos de cobre, manzanas, pasta de madera, alambre de cobre refinado, papeles y cartones, conductores eléctricos, cajas de cambio, cigarrillos, polietileno, papel, vinos, peras, neumáticos	Extractos de aceite soya, aceite de soja, tubos extracción petróleo, cebada, trigo, maíz duro, aluminio en bruto, sorgo, medicamentos, pescado, aceite girasol	Latex, cauchos naturales, aceites lubricantes, aleaciones zinc, productos de cereales, tubos para sistemas riego, maíz, herbicidas, dentífricos, chicles, PE, Etiquetas para textil	Aparatos de medicina y cirugía, encajes fabricados a máquina, sacos y bolsas de polietileno, medicamentos uso humano, nuez y almendra de palma, desechos de papel, máquinas clasificadoras de café.	Calzado con suela de caucho, atunes de aleta amarilla, perfumes, gasoleo
Principales productos exportados desde Colombia	Huillas térmicas, azúcar de caña, policloruro de vinilo, polímeros de estireno, hilados y poliamidas, medicamentos, acumuladores eléctricos.	Coques, huillas térmicas, placas y láminas de plástico, neumáticos, insecticidas, libros e impresiones, policloruro de vinilo, esparadrapos y venditas, café, encajes de máquina, aceites de palma, pigmentos de cromo, fungicidas,	Huillas térmicas, polipropileno, libros y folletos, copolímeros, fungicidas, Torres y castilletes fundición, placas y hojas de plástico, perfumes, herbicidas, fungicidas, bombones y caramelos, medicamentos, preparaciones capilares	Aceites crudos de petróleo, polipropileno, productos laminados enrollados, fungicidas, cajas de papel y cartón corrugados, cables de aluminio aislantes, polímeros de estireno, sostenes, los demás teléfonos	Medicamentos, huillas térmicas, libros y folletos, productos laminados planos de hierro, abonos minerales, muelles de madera
POLITICA					
Tipo de gobierno	República	República	República Democrática	República Democrática	Constitución Democrática
Presidente	Michelle Bachelet	Cristina Fernández de Kichner	Álvaro Colom Caballeros	Oscar Arias Sanchez	
Periodo presidencial					
Constitución	Sept 1980, enmendada 1989, 1991, 1997, 1999	1 mayo 1853, corregida varias veces desde 1860	Mayo 1985, enmendada nov. 1993	7 nov. 1949	11 oct. 1972 (Reformas 1978-83-94 and 2004)
Elecciones					
GEOGRAFIA					
Capital	Santiago de Chile	Buenos Aires	Guatemala	San Jose	Panamá
Recursos naturales	Cobre, madera, hierro, nitratos, metales preciosos, molybdeno, energía hídrica	2 ^{do} país más grande Suramérica, estratégica localización, diverso grado de variedad geográfica, El cerro Aconcagua es la montaña más grande.	Petróleo, nickel, maderas raras, pescado, chicle, energía hidráulica	Hydropower	Revista con Cobre, Bosques de Caoba, Camarón, Hidroelectricidad.

CUADRO 3. EXIGENCIAS DE ENTRADA DEL PRODUCTO MOLDES PARA EL VIDRIO 8480500000									
Normas de origen	CHILE	ARGENTINA	GUATEMALA	COSTA RICA	PANAMÁ				
	ALADI COLOMBIA-CHILE 8480.50: Proceso de transformación que les confiere una nueva individualidad, caracterizada por el hecho de quedar clasificadas en la NADALISA por partida diferente a los materiales importados de terceros países. Cuando el proceso no implica cambio de partida en la NADALISA bastará con que el valor CIF de los materiales de terceros países no exceda el 50% del valor FOB de la mercancía.	CAN-MERCOSUR Valor contenido regional de 50%	N/A http://farm2.sat.gob.gt/sat-arancel/	N/A http://www.proexport.com.co/SII/CExterno/IntelExport/Condiciones/NormasOrigen.aspx?seleccion=Normas_Origen&Tipo=Bienes&Menu=IntelExport&Header=IntelExport	No negociado en el marco del Acuerdo de Alcance Parcial entre Colombia y Panamá.				
Normas de entrada (requisitos técnicos, empaque, etiquetado, fitosanitarios, otros)	N/A http://nt5000.aladi.org/sii/menupagsinternas/marcossii.htm http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/edic/base/port/inicio.html	N/A http://nt5000.aladi.org/sii/menupagsinternas/marcossii.htm	COMISIÓN GUATEMALTECA DE NORMAS - COGUANOR, http://www.mineco.gob.gt/mineco/coguanor/	REGLAMENTACIÓN TÉCNICA COSTARRICENSE, http://www.reglatec.go.cr/	DIRECCIÓN NACIONAL DE DESARROLLO EMPRESARIAL DEL MINISTERIO, http://www.mici.gob.pa/nortec.ph	CIF USD		CIF BALBOAS	
	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año
	2007	2006	2006	2007	2006	2006	2006	2006	2006
	2008	2005	2005	2006	2005	2006	2005	2005	2005
		2004	2004	2005	2004	2005	2004	2004	2004
Importaciones del país de moldes para el vidrio	3984546	350000	871968	7189949	416	4851584	3935323	105	755
	2533856	363000	3255169	4851584					
		595000	4353503	3935323					

CUADRO 3. EXIGENCIAS DE ENTRADA DEL PRODUCTO MOLDES PARA EL VIDRIO 8480500000											
CHILE		ARGENTINA			GUATEMALA			COSTA RICA		PANAMÁ	
Año 2008	CIF USA	Año 2008	CIF USD	Año 2006	CIF USD	Año 2007	CIF USD	Año 2006	CIF USD	Año 2006	CIF BALBOAS
ARGENTINA	663411	PORTUGAL	81000	MEXICO	561419	MEXICO	3660186	USA	416		
ITALIA	543833	BÉLGICA	35000	ITALIA	151228	ITALIA	1760299				
ESPAÑA	443649	BRASIL	33000	Año 2005	CIF USD	GUATEMALA	1054361	Año 2005	CIF BALBOAS		
Año 2007	CIF USD	Año 2007	CIF USD	MEXICO	2428447	PORTUGAL	366148	USA	105		
ITALIA	1350121	ITALIA	145000	ITALIA	535885	Año 2006	CIF USD				
ARGENTINA	1029522	PORTUGAL	139000	Año 2004	CIF USD	MEXICO	2585799	Año 2004	CIF BALBOAS		
SURÁFRICA	429011	BRASIL	82000	MÉXICO	3138068	ITALIA	1506330	USA	755		
PAIS	ARANCEL-NORMA	PAIS	ARANCEL-NORMA	ITALIA	917977	GUATEMALA	605535				
ARGENTINA	0%-MERCOSUR	PORTUGAL	ARANCEL 0% - TASA ESTADIS 0%	PAIS	ARANCEL-NORMA	MEXICO	0%	PAIS	ARANCEL-NORMA	USA	0% DESGRAVACION TIPO A TLC
ITALIA	0%-ACUERDO ASOC. CHILE-UE	BELGICA	ARANCEL 0% - TASA ESTADIS 0%	ITALIA	0%	ITALIA	0%				
ESPAÑA	0%-ACUERDO ASOC. CHILE-UE	BRASIL	ARANCEL 0% - TASA ESTADIS 0%	ITALIA	0%	GUATEMALA	0%				

Países desde donde se importa moldes para el vidrio 848050

Arancel que pagan estos países de acuerdo a los tratados

CUADRO 3. EXIGENCIAS DE ENTRADA DEL PRODUCTO MOLDES PARA EL VIDRIO 8480500000										
CHILE		ARGENTINA		GUATEMALA		COSTA RICA		PANAMÁ		
	SURAFRICA	6%	ITALIA	ARANCEL 0% - TASA ESTADIS	0%	PORTUGAL	0%			
EXIGENCIAS DE ENTRADA DEL PRODUCTO Y RÉGIMEN COMERCIAL PARTES MAQUINARIA FABRICACIÓN VIDRIO 8475900000										
Arancel%	CHILE	6% GRAVAMEN GENERAL. CON COLOMBIA 0% GRAVAMEN PREFERENCIAL ACUERDO COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA #24	ARGENTINA	0% GRAVAMEN GENERAL. Exento de pago de arancel porque el arancel para terceros países es 0%. Actualizado 26/02/2007 AD VALOREM	GUATEMALA	0% GRAVAMEN GENERAL. Exento de pago de arancel porque el arancel para terceros países es 0%.	COSTA RICA	0% GRAVAMEN GENERAL. Exento de pago de arancel porque el arancel para terceros países es 0%. Actualizado 06/01/2007	PANAMÁ	3% GRAVAMEN GENERAL. Este producto no está negociado en el Acuerdo de alcance parcial con Panama
IVA%		19% IMPUESTO AL VALOR AGREGADO		21% IVA GENERAL+ 10 % ADICIONAL		12% IVA GENERAL		13% IVA GENERAL		IMPUESTO BIENES INMUEBLES 5%
Otros impuestos		2.08%; 0.3% TASA AERONÁUTICA		0% ARGENTINA –TSE-TASA POR SERVICIO ESTADÍSTICA CAN-MERCOSUR		N/A		Ley 6946 -1%		IMPUESTO SELECTIVO AL CONSUMO-NO APLICA
Normas de origen		ALADI COLOMBIA-CHILE 847590 Proceso de transformación que les confiere una nueva individualidad, caracterizada por el hecho de quedar clasificadas en la NADALISA por partida diferente a los materiales importados de terceros países. Cuando el proceso no implica cambio de partida en la NADALISA bastará con que el valor CIF de los materiales de terceros países no exceda el 50% del valor FOB de la mercancía.		Valor contenido regional de 50%		N/A http://farm2.sat.gob.gt/sat-arancel/		N/A http://www.proexport.com.co/SilCExterno/IntelExport/Condicioness/NormasOrigen.aspx?seleccion=Normas_Origen&Tipo=Bienes&Menu=IntelExport&Header=IntelExport		No negociado en el marco del Acuerdo de Alcance Parcial entre Colombia y Panamá

CUADRO 3. EXIGENCIAS DE ENTRADA DEL PRODUCTO MOLDES PARA EL VIDRIO 8480500000									
	CHILE	ARGENTINA	GUATEMALA	COSTA RICA	PANAMÁ				
Normas de entrada (requisitos técnicos, empaque, etiquetado, fitosanitarios, otros)	N/A http://nt5000.aladi.org/sii/menuupa http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/edic/base/port/inicio.html	http://nt5000.aladi.org/sii/menuupa http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/edic/base/port/inicio.html	COMISIÓN GUATEMALTECA DE NORMAS - COGUANOR, http://www.mineco.gob.gt/mineco/coguanor/	REGLAMENACIÓN TÉCNICA COSTARRICENSE, http://www.reglatec.go.cr	DIRECCIÓN NACIONAL DE DESARROLLO EMPRESARIAL DEL MINISTERIO, http://www.mici.gob.pa/nortec.ph				
	Año	Año	Año	Año	Año				
	CIF USD	CIF USD	CIF USD	CIF USD	CIF BALBOAS				
	2006	2008	2006	2007	2006				
2005	2007	2005	2006	2005					
2004		2004	2005	2004					
Importaciones del país de partes para fabricar vidrio	Año	Año	Año	Año	Año				
	CIF USD	CIF USD	CIF USD	CIF USD	CIF BALBOAS				
	2006	2008	2006	2007	2006				
	2005	2007	2005	2006	2005				
Países desde donde se importa partes para la fabricación de vidrio 847590	Año 2008	Año 2008	Año 2006	Año 2007	Año 2006				
	USA	SUECIA	MEXICO	MEXICO	USA				
	ENGLAND	ITALIA	USA	ITALIA	USA				
	ALEMANIA	FRANCIA	Año 2005	FRANCIA	USA				
	ITALIA	ALEMANIA	MEXICO	USA	VENEZUELA				
	Año 2007	Año 2007	USA	Año 2006	CHINA				
	USA	SUECIA	Año 2004	MEXICO	Año 2004				
	ITALIA	FINLANDIA	MEXICO	USA	USA				
	ALEMANIA	FRANCIA	USA	ITALIA	MEXICO				
	SUECIA	ALEMANIA		FRANCIA	VENEZUELA				

CUADRO 3. EXIGENCIAS DE ENTRADA DEL PRODUCTO MOLDES PARA EL VIDRIO 8480500000									
CHILE		ARGENTINA		GUATEMALA		COSTA RICA		PANAMÁ	
PAIS	ARANCEL-NORMA	PAIS	ARANCEL-NORMA	PAIS	ARANCEL-NORMA	PAIS	ARANCEL-NORMA	PAIS	ARANCEL-NORMA
USA	0% TLC CHILE-USA	SUECIA	ARANCEL 0% - TASA ESTADIS 0%	MEXICO		MEXICO	0%	USA	0%-TLC CON USA-DESGRAV. TIPO A
ITALIA	0% ACUERDO ASOC. CHILE-UE	ITALIA	ARANCEL 0% - TASA ESTADIS 0%	MEXICO	ARANCEL 0%	USA	0%	MEXICO	3% GRAVAMEN GRAL
ALEMANIA	0% ACUERDO ASOC. CHILE-UE	FRANCIA	ARANCEL 0% - TASA ESTADIS 0%			ITALIA	0%	VENEZUELA	3% GRAVAMEN GRAL
SUECIA	0% ACUERDO ASOC. CHILE-UE	ALEMANIA	ARANCEL 0% - TASA ESTADIS 0%	USA	ARANCEL 0%	FRANCIA	0%		
ENGLAND	0% ACUERDO ASOC. CHILE-UE	FINLANDIA	ARANCEL 0% - TASA ESTADIS 0%						
EXIGENCIAS DE ENTRADA DEL PRODUCTO Y RÉGIMEN COMERCIAL ENVASES VIDRIO >0.33 lt <1 lt 7010902000-10000									
CHILE		ARGENTINA		GUATEMALA		COSTA RICA		PANAMÁ	

Arancel que pagan estos países de acuerdo con los tratados

CUADRO 3. EXIGENCIAS DE ENTRADA DEL PRODUCTO MOLDES PARA EL VIDRIO 8480500000					
	CHILE	ARGENTINA	GUATEMALA	COSTA RICA	PANAMÁ
Arancel%	6% GRAVAMEN GENERAL. CON COLOMBIA 0% GRAVAMEN PREFERENCIAL ACUERDO COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA #24	7010902-. 10% GRAVAMEN GENERAL 2.5% ARANCEL PREFERENCIAL CAN- MERCOSUR	0% GRAVAMEN GENERAL. Exento de pago de arancel porque el arancel para terceros países es 0%.	9% GRAVAMEN GENERAL	0% GRAVAMEN GENERAL. EXENTO DE PAGO DE ARANCEL
IVA%	19% IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	21% IVA GENERAL + 10 % ADICIONAL	12% IVA GENERAL	13% IVA GENERAL	IMPUESTO BIENES INMUEBLES 5%
Otros impuestos	2.08% ; 0.3% TASA AERONÁUTICA	0.5% TSE-	IMPUESTO SELECTIVO AL CONSUMO-NO APLICA	Ley 6946 -1%	IMPUESTO SELECTIVO AL CONSUMO-NO APLICA

CUADRO 3. EXIGENCIAS DE ENTRADA DEL PRODUCTO MOLDES PARA EL VIDRIO 8480500000					
	CHILE	ARGENTINA	GUATEMALA	COSTA RICA	PANAMÁ
Normas de origen	ALADI COLOMBIA-CHILE 701090 Proceso de transformación que les confiere una nueva individualidad, caracterizada por el hecho de quedar clasificadas en la NADALISA por partida diferente a los materiales importados de terceros países. Cuando el proceso no implica cambio de partida en la NADALISA bastará con que el valor CIF de los materiales de terceros países no exceda el 50% del valor FOB de la mercancía.	CAN-MERCOSUR Proceso de transformación que les confiere una nueva individualidad caracterizada por el hecho de quedar clasificadas en la NALADISA por partida diferente a los materiales importados de terceros países. Cuando el proceso no implica cambio de partida en la NALADISA bastará con que el valor CIF de los materiales de terceros países no exceda los porcentajes del valor FOB de exportación de la mercancía que se establece en el Acuerdo No. 59 (CAN – MERCOSUR), que en caso de Colombia es del 50% del valor FOB de la mercancía aplicable hasta el séptimo año, y a partir del octavo año será del 45%. Durante ese período, las Partes Signatarias analizarán la posibilidad de llegar al 40%.	N/A http://farm2.sat.gob.gt/sat-arancel/	N/A http://www.proexport.com.co/SIICEXterno/IntelExport/Condiciones/NormasOrigen.aspx?seleccion=Normas_Origen&Tipo=Bienes&Menu=IntelExport&Header=IntelExport	No negociado en el marco del Acuerdo de Alcance Parcial entre Colombia y Panamá
Normas de entrada (requisitos técnicos, empaque, etiquetado, fitosanitarios, otros).	N/A http://nt5000.aladi.org/sii/menupagsinternas/marcossii.htm http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/edic/base/port/inicio.html	ENVASES Y EQUIPAMIENTOS EN CONTACTO CON ALIMENTOS Resolución N° 58 de 7/1/94. Servicio Nacional de Sanidad Animal (SENASA). Autorización de importación emitida por la gerencia de aprobación de productos alimenticios y farmacológicos e inscripción del producto ante dicho organismo. Declaración jurada y documentación emitida por la autoridad sanitaria	COMISIÓN GUATEMALTECA DE NORMAS – COGUANOR. http://www.mineco.gob.gt/mineco/coguanor/	REGLAMENACIÓN TECNICA COSTARRICENSE, http://www.reglatec.go.cr	DIRECCIÓN NACIONAL DE DESARROLLO EMPRESARIAL DEL MINISTERIO, http://www.mici.gob.pa/nortec.php

CUADRO 3. EXIGENCIAS DE ENTRADA DEL PRODUCTO MOLDES PARA EL VIDRIO 8480500000					
	CHILE	ARGENTINA	GUATEMALA	COSTA RICA	PANAMÁ
		competente del país de origen, que acredite que el producto se produce bajo fiscalización oficial, siendo apto para estar en contacto con alimentos. Inscripción del importador en el Registro Nacional que llevará a tales efectos la GERENCIA DE APROBACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y CONEXOS. http://nt5000.aladi.org/sii/menupagsistemas/marco.ssi.htm			
EXIGENCIAS DE ENTRADA DEL PRODUCTO Y RÉGIMEN COMERCIAL ENVASES VIDRIO >0.15 lt < 0.33 701090300000					
	CHILE	ARGENTINA	GUATEMALA	COSTA RICA	PANAMÁ
Arancel%	6% GRAVAMEN GENERAL. CON COLOMBIA 0% GRAVAMEN PREFERENCIAL ACUERDO COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA #24	70109012. 10% GRAVAMEN GENERAL.2.5% ARANCEL PREFERENCIAL CAN-MERCOSUR	0% GRAVAMEN GENERAL. Exento de pago de arancel porque el arancel para terceros países es 0%.	9% GRAVAMEN GENERAL	0% GRAVAMEN GENERAL. EXENTO DE PAGO DE ARANCEL
IVA%	19% IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	21% IVA GENERAL + 10 % ADICIONAL	12% IVA GENERAL	13% IVA GENERAL	IMPUESTO BIENES INMUEBLES 5%
Otros impuestos	2.08% ;0.3% TASA AERONÁUTICA	0.5% ARGENTINA –TSE-TASA POR SERVICIO ESTADISTICA	IMPUESTO SELECTIVO AL CONSUMO-NO APLICA	Ley 6946 -1%	IMPUESTO SELECTIVO AL CONSUMO-NO APLICA
Normas de origen	ALADI COLOMBIA-CHILE 701090 Proceso de transformación que les confiere una nueva individualidad, caracterizada por el hecho de quedar clasificadas en la NADALISA por partida diferente a los materiales importados de	CAN-MERCOSUR Proceso de transformación que les confiere una nueva individualidad caracterizada por el hecho de quedar clasificadas en la NADALISA por partida diferente a los materiales importados de terceros países.	N/A http://farm2.sat.gob.gt/sat-arancel/	N/A http://www.proexport.com.co/SI/ICEXterno/IntelExport/Condiciones/NormasOrigen.aspx?seleccion=Normas_Origen&Tipo=Bi enes&Menu=IntelExport&Header=IntelExport	No negociado en el marco del Acuerdo de Alcance Parcial entre Colombia y Panamá

CUADRO 3. EXIGENCIAS DE ENTRADA DEL PRODUCTO MOLDES PARA EL VIDRIO 8480500000					
	CHILE	ARGENTINA	GUATEMALA	COSTA RICA	PANAMÁ
Normas de entrada (requisitos técnicos, empaque, etiquetado, fitosanitarios, otros)	<p>terceros países. Cuando el proceso no implica cambio de partida en la NADALISA bastará con que el valor CIF de los materiales de terceros países no exceda el 50% del valor FOB de la mercancía.</p>	<p>Cuando el proceso no implica cambio de partida en la NADALISA bastará con que el valor CIF de los materiales de terceros países no exceda los porcentajes del valor FOB de exportación de la mercancía que se establece en el Acuerdo No. 59 (CAN – MERCOSUR), que en caso de Colombia es del 50% del valor FOB de la mercancía aplicable hasta el séptimo año, y a partir del octavo año será del 45%. Durante ese período, las Partes Signatarias analizarán la posibilidad de llegar al 40%.</p>	<p>COMISIÓN GUATEMALTECA DE NORMAS – COGUANOR, http://www.mineco.gob.gt/mineco/co-guanor/</p>	<p>REGLAMENTACIÓN TÉCNICA COSTARRICENSE, http://www.reglatec.go.cr</p>	<p>DIRECCIÓN NACIONAL DE DESARROLLO EMPRESARIAL DEL MINISTERIO, http://www.mici.gob.pa/nortec.ph</p>
		<p>N/A http://nt5000.aladi.org/sii/menupagsinternas/marcossii.htm http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/edic/base/port/inicio.html</p>	<p>ENVASES Y EQUIPAMIENTOS EN CONTACTO CON ALIMENTOS Resolución N° 58 de 7/1/94. Servicio Nacional de Sanidad Animal (SENASA). Autorización de importación emitida por la Gerencia de Aprobación de Productos Alimenticios y Farmacológicos e inscripción del producto ante dicho organismo. Declaración Jurada y documentación emitida por la autoridad sanitaria competente del país de origen, que acredite que el producto se produce bajo fiscalización oficial, siendo apto para estar en contacto con alimentos.</p>		

CUADRO 3. EXIGENCIAS DE ENTRADA DEL PRODUCTO MOLDES PARA EL VIDRIO 8480500000			
CHILE	ARGENTINA	GUATEMALA	PANAMÁ
<p>Normas de entrada (requisitos técnicos, empaque, etiquetado, fitosanitarios, otros)</p>	<p>se establece en el Acuerdo No. 59 (CAN – MERCOSUR), que en caso de Colombia es del 50% del valor FOB de la mercancía aplicable hasta el séptimo año, y a partir del octavo año será del 45%. Durante ese período, las Partes Signatarias analizarán la posibilidad de llegar al 40%.</p>	<p>COMISIÓN GUATEMALTECA DE NORMAS – COGUANOR, 'http://www.mineco.gob.gt/mineco/coguanor/'</p>	<p>DIRECCIÓN NACIONAL DE DESARROLLO EMPRESARIAL DEL MINISTERIO, 'http://www.mici.gob.pa/nortec.ph'</p>
<p>N/A http://nt5000.aladi.org/sii/menupagointernas/marcessii.htm http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/edic/base/port/inicio.html</p>	<p>ENVASES Y EQUIPAMIENTOS EN CONTACTO CON ALIMENTOS Resolución N° 58 de 7/1/94. Servicio Nacional de Sanidad Animal (SENASA) Autorización de importación emitida por la Gerencia de Aprobación de Productos Alimenticios y Farmacológicos e inscripción del producto ante dicho organismo. Declaración Jurada y documentación emitida por la autoridad sanitaria competente del país de origen, que acredite que el producto se produce bajo fiscalización oficial, siendo apto para estar en contacto con alimentos. Inscripción del importador en el Registro Nacional que llevará a tales efectos la GERENCIA DE APROBACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y CONEXOS. http://nt5000.aladi.org/sii/menupagointernas/marcessii.htm</p>	<p>REGLAMENACIÓN TÉCNICA COSTARRICENSE, 'http://www.reglatec.go.cr'</p>	

3. INFORMACIÓN TRATADOS COMERCIALES PAÍSES

3.1 CHILE

3.1.1 Tratados comerciales con Chile que beneficien a Colombia

- Con Chile se suscribió en el marco de la ALADI el día 6 de diciembre de 1993 el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N° 24. Este entró en vigencia el 1° de enero de 1994 y se le dio aplicación mediante el decreto N° 2717 del 31 de diciembre de 1993. Este decreto fue modificado con el decreto 1741 del 3 de agosto de 1994 y ampliado mediante el decreto 2172 del 11 de diciembre de 1995 y 2178 de septiembre de 1997.
- Los países signatarios acordaron liberar del pago de gravámenes su comercio recíproco mediante un programa de liberación diseñado en anexos de desgravación. Actualmente el 95% del universo arancelario se encuentra exento del pago de arancel. La lista de excepciones que cobija a 520 productos, se encuentran en proceso de desgravación (ver Anexo 3).
- En la VI reunión de la Comisión Administradora realizada el 23 de mayo de 1997, se estableció un programa de liberación para la lista de excepciones del anexo 3 del ACE-24, el cual quedó desgravado de acuerdo con las siguientes listas:
 - **Inmediata:** con cero gravamen arancelario a partir del 1° de julio de 1997.
 - **Nóminas con períodos de 3, 4, 5, 8 y 10 tramos:** inician a partir del 1° de julio de 1997 su primer tramo hasta diciembre 31 de 1997, y a partir de esta fecha continúan tramos anuales del 1° de enero al 31 de diciembre, hasta que termine cada uno de los períodos.
 - **Desgravación lenta:** que va desde el año 2007 al 2011.
- La zona de libre comercio plena quedará conformada a partir del 1° de enero del 2012

A continuación se presenta la tabla 1, donde se especifica el ALADI con Chile:

Tabla 1. ALADI con Chile.

<p>Definiciones</p>	<p>RESOLUCIÓN 252 CAPÍTULO I QUINTO.- A los efectos de la presente Resolución se entenderá: a) Que la expresión “territorio” comprende las zonas francas ubicadas dentro de los límites geográficos de cualquiera de los países participantes; y b) Que la expresión “materiales” comprende las materias primas, los productos intermedios y las partes y piezas, utilizados en la elaboración de las mercancías.</p>
<p>Bienes originarios – criterios generales</p>	<p>RESOLUCIÓN 252 CAPÍTULO I PRIMERO c) Las mercancías elaboradas en sus territorios utilizando materiales de países no participantes en el acuerdo, siempre que resulten de un proceso de transformación realizado en alguno de los países participantes que les confiera una nueva individualidad caracterizada por el hecho de quedar clasificadas en la NALADISA en partida diferente a la de dichos materiales. No serán originarias de los países participantes las mercancías obtenidas por procesos u operaciones por los cuales adquieran la forma final en que serán comercializadas, cuando en dichos procesos se utilicen materiales de países no participantes y consistan solamente en simples montajes o ensambles, embalaje, fraccionamiento en lotes, piezas o volúmenes, selección y clasificación, marcación, composición de surtidos de mercancías u otras operaciones que no impliquen un proceso de transformación sustancial en los términos del párrafo primero de este literal. D) Las mercancías que resulten de operaciones de ensamble o montaje, realizadas en el territorio de un país participante utilizando materiales originarios de los países participantes del acuerdo y de terceros países, cuando el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los materiales originarios de terceros países no exceda del 50% del valor FOB de exportación de tales mercancías. E) Las mercancías que, además de ser elaboradas en su territorio, cumplan con los requisitos específicos establecidos en el Anexo 2 de esta Resolución. (Anexo 2 = Buscar normas de origen por subpartida Arancelaria) El Comité de Representantes podrá</p>

Tabla 1. ALADI con Chile.	
	establecer, mediante resolución, requisitos específicos de origen para los productos negociados, así como modificar los que se hubieren establecido. Asimismo, a petición de parte, el Comité podrá establecer requisitos específicos de origen para la calificación de mercancías elaboradas o procesadas en países no participantes utilizando materiales originarios de los países participantes en un porcentaje igual o mayor al 50% del valor FOB de exportación del producto terminado.
Valor de contenido regional	RESOLUCIÓN 252 CAPÍTULO I PRIMERO.- VALOR DE CONTENIDO REGIONAL: cuando el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los materiales originarios de terceros países no exceda del 50% del valor FOB de exportación de tales mercancías.
Acumulación	El Régimen General no prevé un artículo sobre el concepto de acumulación para la calificación del origen, sin embargo en cada uno de los criterios generales se admite que se utilicen materiales originarios del territorio de los países miembros. Ver Normativa General – Bienes Originarios, Totalmente Obtenido.
Operaciones y prácticas que no confieren origen	Procesos mínimos o insuficientes Nota de Secretaría: en el caso de las mercancías elaboradas en sus territorios utilizando materiales de países no participantes en el acuerdo (literal c) del Artículo Primero): simples montajes o ensambles, embalaje, fraccionamiento en lotes, piezas o volúmenes, selección y clasificación, marcación, composición de surtidos de mercancías u otras operaciones que no impliquen un proceso de transformación sustancial en los términos del párrafo primero de este literal.
Transbordo y expedición directa	RESOLUCIÓN 252 CAPÍTULO I CUARTO.- Para que las mercancías originarias se beneficien de los tratamientos preferenciales, las mismas deben haber sido expedidas directamente del país exportador al país importador. Para tales efectos, se considera como expedición directa:

Tabla 1. ALADI con Chile.

	<p>a) Las mercancías transportadas sin pasar por el territorio de algún país no participante del acuerdo.</p> <p>b) Las mercancías transportadas en tránsito por uno o más países no participantes, con o sin transbordo o almacenamiento temporal, bajo la vigilancia de la autoridad aduanera competente en tales países, siempre que:</p> <p>i) El tránsito esté justificado por razones geográficas o por consideraciones relativas a requerimientos del transporte.</p> <p>ii) No estén destinadas al comercio, uso o empleo en el país de tránsito.</p> <p>iii) No sufran, durante su transporte y depósito, ninguna operación distinta a la carga y descarga o manipuleo para mantenerlas en buenas condiciones o asegurar su conservación.</p>
Factura comercial	<p>RESOLUCIÓN 252 CAPÍTULO I NOVENO.- Cuando la mercancía objeto de intercambio sea facturada por un operador de un tercer país, miembro o no miembro de la Asociación, el productor o exportador del país de origen deberá señalar en el formulario respectivo, en el área relativa a “observaciones”, que la mercancía objeto de su Declaración será facturada desde un tercer país, identificando el nombre, denominación o razón social y domicilio del operador que en definitiva será el que facture la operación a destino.</p> <p>En la situación a que se refiere el párrafo anterior y, excepcionalmente, si al momento de expedir el certificado de origen, no se conociera el número de la factura comercial emitida por un operador de un tercer país, el área correspondiente del certificado no deberá ser llenada.</p> <p>En este caso, el importador presentará a la administración aduanera correspondiente una</p>

Tabla 1. ALADI con Chile.

	<p>declaración jurada que justifique el hecho, en la que deberá indicar, por lo menos, los números y fechas de la factura comercial y del certificado de origen que amparan la operación de importación.</p>
Declaración y certificación de origen	<p>RESOLUCIÓN 252 CAPÍTULO I SÉPTIMO.- Para que las mercancías objeto de intercambio puedan beneficiarse de los tratamientos preferenciales pactados por los países participantes de un acuerdo concertado de conformidad con el Tratado de Montevideo 1980, dichos países deberán acompañar a los documentos de exportación, en el formulario tipo adoptado por la Asociación, una declaración que acredite el cumplimiento de los requisitos de origen que correspondan de conformidad con lo dispuesto en el Capítulo anterior. Dicha declaración podrá ser expedida por el productor final o el exportador de la mercancía de que se trate.</p> <p>OCTAVO.- La descripción de las mercancías incluidas en la declaración que acredita el cumplimiento de los requisitos de origen establecidos por las disposiciones vigentes, deberá coincidir con la que corresponde a la mercancía negociada clasificada de conformidad con la NALADISA y con la que se registra en la factura comercial que acompaña los documentos presentados para el despacho aduanero. En los casos en que la mercancía haya sido negociada en una nomenclatura distinta a la NALADISA se indicará el código y la descripción de la nomenclatura que se registra en el acuerdo de que se trate.</p> <p>NOVENO.- Cuando la mercancía objeto de intercambio sea facturada por un operador de un tercer país, miembro o no miembro de la Asociación, el productor o exportador del país de origen deberá señalar en el formulario respectivo, en el área relativa a “observaciones”, que la mercancía objeto de su Declaración será facturada desde un tercer país, identificando el nombre, denominación o razón social y domicilio del operador que en definitiva será el que facture la operación a destino.</p> <p>En la situación a que se refiere el párrafo anterior y, excepcionalmente, si al momento de expedir el</p>

Tabla 1. ALADI con Chile.

certificado de origen, no se conociera el número de la factura comercial emitida por un operador de un tercer país, el área correspondiente del certificado no deberá ser llenada.

En este caso, el importador presentará a la administración aduanera correspondiente una declaración jurada que justifique el hecho, en la que deberá indicar, por lo menos, los números y fechas de la factura comercial y del certificado de origen que amparan la operación de importación.

DÉCIMO.- La declaración a que se refiere el artículo séptimo deberá ser certificada en todos los casos por una repartición oficial o entidad gremial con personalidad jurídica, habilitada por el Gobierno del país exportador. Los certificados de origen expedidos para los fines del régimen de desgravación tendrán plazo de validez de 180 días, a contar de la fecha de certificación por el órgano o entidad competente del país exportador. Sin perjuicio del plazo de validez a que se refiere el párrafo anterior, los certificados de origen no podrán ser expedidos con antelación a la fecha de emisión de la factura comercial correspondiente a la operación de que se trate, sino en la misma fecha o dentro de los sesenta días siguientes, salvo lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo noveno.

DECIMOCUARTO.- Los certificados de origen deberán ser expedidos de conformidad con las normas establecidas en el presente Régimen. En consecuencia deberán ser expedidos en el formulario único adoptado por el Comité de Representantes, que figura en el Anexo 4 de la presente Resolución, para calificar el origen de las mercancías objeto de intercambio, debidamente intervenidos, con sello y firma, por las reparticiones oficiales o entidades gremiales, autorizadas para su expedición. Junto al sello de la repartición oficial o entidad gremial autorizada, deberá registrarse, asimismo, el nombre del habilitado en caracteres de imprenta.

DECIMOQUINTO.- Siempre que un país participante

Tabla 1. ALADI con Chile.

	<p>considere que los certificados expedidos por una repartición oficial o entidad gremial habilitada del país exportador, no se ajustan a las disposiciones contenidas en el presente Régimen, lo comunicará al referido país exportador para que éste adopte las medidas que estime necesarias para dar solución a los problemas planteados. En ningún caso el país participante importador detendrá el trámite de importación de las mercancías amparadas en los certificados a que se refiere el párrafo anterior; pero podrá, además de solicitar las informaciones adicionales que correspondan a las autoridades gubernamentales del país participante exportador, adoptar las medidas que considere necesarias para garantizar el interés fiscal.</p>
--	--

3.1.2 TLC con Chile y la evolución de las relaciones comerciales bilaterales

- El flujo de comercio entre Chile y Colombia ha mostrado una trayectoria creciente desde la entrada en vigencia del ACE 24, el 01 de enero de 1994, acumulando un incremento de casi un 200%. En efecto, este intercambio ha presentado aumentos anuales con excepción del periodo 1998-2001, como consecuencia de los efectos de la crisis asiática de esos años.
- La balanza comercial de Chile con Colombia se presenta en promedio con un saldo favorable a Chile de 30.2 millones de dólares anuales entre 1994 y 2005, con saldos negativos solamente en los años 1994 y 1996. Estos saldos han sido aumentando desde 1997 con una drástica caída en los años 2004 y 2005.
- Cabe destacar principalmente la composición de la canasta exportadora a Colombia, donde el 85% corresponde a productos de alto valor agregado. El cobre representa menos del 5%.
- Otro factor por resaltar es la diversificación de la canasta exportadora, los 15 principales productos exportados concentran el 38% mientras que para Colombia sus 15 principales productos exportados a Chile significan un 60%
- Los principales productos exportados de Chile a Colombia durante el año 2005 corresponden a pasta química de coníferas a la soda o al sulfato, cartulinas,

cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado, alambre de cobre refinado y cajas de cambio de vehículos automóviles.

- Por el lado de las importaciones desde Colombia, destacan con los mayores montos del año 2005 la hulla bituminosa para uso térmico, aceites crudos del Caribe, azúcar de caña refinada y policloruro de vinilo.
- La inversión directa chilena en Colombia alcanza a US\$ 3,400 millones, correspondiendo al 10% de la inversión directa de capitales chilenos en el mundo. Por lo que Colombia se ubica entre los primeros cuatro receptores de capitales chilenos.
- Actualmente se desarrollan en Colombia unos 47 proyectos que cuentan con participación chilena, concentrados especialmente en generación y distribución de electricidad, servicios financieros y de salud, transporte naviero y retail.

3.1.3 Tratado de Libre Comercio (TLC)

- El 27 de julio del año 2006, en el marco de la III Reunión extraordinaria de la comisión administradora del ACE N° 24, los gobiernos de Chile y Colombia llegaron a un acuerdo que puso fin a la controversia en relación con el azúcar y las medidas de retorsión aplicadas por ese país.
- Luego, y en el contexto de la visita que hizo a Colombia en agosto de 2006 la presidenta Michelle Bachelet, junto a su homólogo colombiano Álvaro Uribe, acordaron iniciar las negociaciones para suscribir un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre los dos países, teniendo como base el ACE N° 24.
- La primera ronda de negociaciones se realizó en Santiago de Chile, entre el 9 al 14 de octubre del año 2006. En tratativas se buscó mejorar las disciplinas comerciales y los mecanismos de solución de controversias, incluyendo además temas como servicios, inversiones, compras de gobierno, cooperación, medio ambiente y propiedad intelectual, entre otros.

3.1.4 Tratados de Chile con principales países proveedores de moldes para el vidrio. Chile – Argentina tiene bajo el acuerdo MERCOSUR preferencia arancelaria.

3.1.5 Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y MERCOSUR. Los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de

la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados Partes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), y el Gobierno de la República de Chile serán denominados Partes Signatarias. Las Partes Contratantes del presente Acuerdo son el MERCOSUR y la República de Chile (vigencia del acuerdo desde el 1º de octubre de 1996).

Las partes signatarias celebraron el Acuerdo de Complementación Económica, al amparo del Tratado de Montevideo 1980, de la Resolución N° 2 del Consejo de Ministros de la ALADI y con los siguientes objetivos:

- Establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos.
- Formar un área de libre comercio entre las Partes Contratantes en un plazo máximo de 10 años, mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias que afectan el comercio recíproco.
- Promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física, con especial énfasis en el establecimiento de interconexiones bio-oceánicas.
- Promover e impulsar las inversiones recíprocas entre los agentes económicos de las partes signatarias.
- Promover la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica.

Las Partes Contratantes conformarán una Zona de Libre Comercio en un plazo de 10 años a través de un **Programa de Liberación Comercial** que se aplicará a los productos originarios de los territorios de las Partes Signatarias. Dicho programa consistirá en desgravaciones progresivas y automáticas aplicables sobre los gravámenes vigentes para terceros países en el momento de despacho a plaza de las mercaderías.

El Programa de Liberación del Acuerdo entre Chile y Mercosur tiene 12 Anexos, los cuales contienen las listas de productos y su correspondiente programa de desgravación que se efectuarán en 10 años con sus fechas de iniciación a partir del 1º de enero de 1997 y finalización en 2004, 2006, 2011, 2012 y 2014, es decir, a partir del 2015 estará vigente la zona libre plenamente. El acuerdo tiene duración indefinida.

En cualquier momento, la Comisión Administradora podrá acelerar el programa de desgravación arancelaria previsto, o mejorar las condiciones de acceso para cualquier producto o grupo de productos.

A partir de la fecha de inicio de la vigencia, quedan sin efecto los Acuerdos de Alcance Parcial y Comerciales suscritos anteriormente por los países signatarios, debido a que el presente Acuerdo de Complementación es más amplio y recogió los acuerdos citados.

En lo que se refiere a productos sensibles y sensibles especiales, se destacan los productos del sector textiles y confecciones, madera y productos de madera y calzado. En cuanto a los productos ubicados en la lista de excepciones de las partes contratantes, son importantes los bienes agrícolas y agroindustriales y el sector automotriz.

El azúcar es tratado como caso especial y su desgravación iniciará en el año 2007, concluyendo en el 2012. Para el trigo, el morcajo y la harina de estos productos, será definida su incorporación al programa de desgravación, antes de finalizar el 2003, con el fin de que inicien el 2014 con un 100% de preferencia.

Los múltiples acercamientos entre los gobiernos de Chile y los estados partes del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) para el ingreso pleno del país austral al bloque no han llegado a feliz término, debido principalmente a las marcadas diferencias en términos de apertura comercial entre el Arancel Externo Común del Mercosur (AEC) y el arancel plano de sólo 7% para el 2002 y 6% para el 2003 en adelante.

- **Normas de origen.** Las normas de origen se aplicarán a las diferentes listas de productos negociados y se exigirán a partir del momento en que se inicie la desgravación correspondiente. Se establecen las normas de origen aplicables al intercambio de mercancías entre las Partes Contratantes, a los efectos de:
 - Calificación y determinación de la mercancía originaria
 - Emisión de los certificados de origen
 - Procesos de verificación, control y sanciones

3.1.6 Chile - Italia y Chile – España. 3.2.1 Acuerdo de Asociación entre Chile – Unión Europea (UE). El 18 de noviembre de 2002, Chile firmó en Bruselas el acuerdo de asociación con la Unión Europea. El Acuerdo está dividido en cinco partes: la primera contiene disposiciones generales e instituciones; la segunda está dedicada al diálogo político; la tercera desarrolla el tema de la cooperación, destacando la cooperación económica en la cual se incluye la cooperación aduanera; la cuarta está referida al comercio y cuestiones relacionadas con el

comercio, conteniendo las materias referidas a disposiciones generales, libre circulación de bienes, eliminación de derechos de aduana con los calendarios de desgravación para las tres categorías de productos negociados, a saber, productos industriales, pescados y productos de la pesca, productos agrícolas y productos agrícolas transformados, además en esta parte se tratan las medidas no arancelarias; y la quinta contiene las disposiciones finales en donde se definen las Partes, y la norma sobre la entrada en vigor del Acuerdo y la duración de éste. El acuerdo inició su vigencia el 1 de marzo de 2005.

3.1.7 Chile-Suráfrica. No tiene tratados vigentes.

3.2 ARGENTINA

3.2.1 Tratados comerciales con Argentina que beneficien a Colombia

3.2.1.1 Acuerdo de Complementación Económica ACE No 59 CAN – Mercosur. Los países miembros de la Comunidad Andina (con excepción de Bolivia) y MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), suscribieron el 18 de octubre de 2004 el Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica No. 59, el cual entró en vigencia a partir del 1 de febrero de 2005.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo destacó la importancia que tiene el Tratado de Libre Comercio para el país. Mercosur ofrece a la Comunidad Andina un mercado potencial de 222 millones de habitantes, con un producto interno bruto cercano al billón de dólares, lo cual le permite una demanda por productos importados cercana a los US\$ 63.000 millones y exportaciones de US\$ 80.000 millones.

Uno de los objetivos centrales del Acuerdo es la conformación de una Zona de Libre Comercio que se alcanzará mediante un Programa de Liberación Comercial (PLC) aplicado sobre el universo de los productos originarios de los territorios de las Partes Contratantes.

Las desgravaciones son anuales y progresivas y se aplican sobre el arancel vigente para terceros países. En virtud de ello los márgenes de preferencia van creciendo en forma progresiva hasta alcanzar el 100%. El PLC refleja el reconocimiento de las asimetrías entre los países signatarios, y establece cronogramas diferenciados – nivel de inicio, ritmo de la desgravación y plazo, según se trate de las concesiones dadas y recibidas entre la Argentina, Brasil, Paraguay o Uruguay, con Colombia y Venezuela, y entre cada uno de los cuatro Estados Partes del MERCOSUR con Ecuador.

En el PLC se establecen cronogramas generales y cronogramas especiales. Éstos últimos se aplican a los productos del Patrimonio Histórico de la ALADI, a los productos sensibles y a los productos de desgravación inmediata y semi-inmediata. En los diferentes cronogramas varía el nivel inicial de la preferencia, el ritmo de la desgravación y el plazo para llegar al 100% de preferencia. También cabe señalar que para algunos productos la desgravación progresiva comienza luego de un período de estabilización o en otros casos la desgravación progresiva se estanca por un período determinado para luego continuar hasta alcanzar la desgravación total.

El Acuerdo contiene un anexo (Anexo II) donde figuran los distintos cronogramas de desgravación y apéndices (Apéndices I, II, III y IV) donde constan los cronogramas de desgravación de aquellos productos sensibles que fueron negociados con condiciones especiales (observaciones, cupos, etc.). Los productos están ordenados en diferentes categorías (ver Anexo según se trate de productos nuevos (cronograma general), productos del Patrimonio Histórico, productos sensibles, y productos de liberación inmediata y semi-inmediata:

A - Cronograma general (4, 5, 6, 8, 10 y 12 años) (productos nuevos)

B - Cronograma para el Patrimonio Histórico (de 1 a 10 años)

C - Cronograma para sensibles (12, 13 y 15 años)

D - Liberación inmediata

E - Liberación semi-inmediata

Una categoría de desgravación contempla a los productos de desgravación inmediata a la puesta en vigencia del Acuerdo.

El resto de los productos están distribuidos en diferentes cronogramas de desgravación donde el libre comercio se alcanza entre los 4 y los 15 años. Por lo tanto, a partir del 1° de enero del año 2018 el universo arancelario habrá alcanzado el 100% de margen de preferencia.

3.2.2 Tratados de Argentina con principales países proveedores de moldes para el vidrio

3.2.2.1 Mercosur. La República de Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, firmaron el 26 de marzo de 1991, el Tratado de Asunción constituyendo el Mercado Común del Sur, MERCOSUR, considerando que la ampliación de las dimensiones de sus mercados nacionales, a través de la integración, constituía condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social.

Se plantea que, para el cumplimiento del objetivo, se trabaje alrededor del aprovechamiento de los recursos disponibles, la preservación del medio ambiente, el mejoramiento de las interconexiones físicas, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la complementación de los diferentes sectores de la economía.

El 17 de diciembre de 1994 se suscribió el Protocolo de Ouro Preto, que creó una estructura institucional para el MERCOSUR y le dio al Bloque una personería jurídica de derecho internacional.

Los órganos con capacidad decisoria son el Consejo del Mercado Común, el Grupo Mercado Común y la Comisión de Comercio del MERCOSUR. El Consejo del Mercado Común dicta decisiones; el Grupo Mercado Común aprueba resoluciones y la Comisión de Comercio del MERCOSUR se pronuncia alrededor de directivas.

Los órganos con capacidad decisoria son el Consejo del Mercado Común, el Grupo Mercado Común y la Comisión de Comercio del MERCOSUR. El Consejo del Mercado Común dicta decisiones; el Grupo Mercado Común aprueba resoluciones y la Comisión de Comercio del MERCOSUR se pronuncia alrededor de directivas.

Otros órganos del MERCOSUR son la Comisión Parlamentaria Conjunta, el Foro Consultivo Económico y Social y la Secretaría Administrativa del MERCOSUR.

Asimismo, el Protocolo de Ouro Preto, dispuso que las controversias que puedan surgir entre los países, sean sometidas a los procedimientos de Solución de Controversias del Protocolo de Brasilia, del 17 de diciembre de 1991, incluyendo las Directivas de la Comisión de Comercio en el ámbito del mismo Protocolo.

3.2.2.2 Programa de Liberación Comercial. La aplicación de este programa implicó inicialmente una desgravación arancelaria semestral, en forma progresiva, lineal y automática, con listas de productos transitoriamente exceptuados.

La desgravación, que comenzó con el 47% el 30 de junio de 1991, implicó una rebaja de 7% cada seis meses. El último tramo del proceso, comprendido entre el 1° de julio de 1994 y el 31 de diciembre del mismo año, llegó en consecuencia al 89%, alcanzándose el 100% a partir del 1° de enero de 1995.

Por su parte las listas de excepciones de productos transitoriamente no beneficiados por las desgravaciones antes mencionadas, se fueron reduciendo en forma automática, llegándose al 31 de diciembre de 1994 con un escaso remanente para cada país.

3.3 GUATEMALA

3.3.1 Tratados comerciales con Guatemala que benefician a Colombia

3.3.1.1 Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) – Comunidad Andina de Naciones (CAN). Las delegaciones de los Países miembros de la Comunidad Andina y de las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras integrantes del Mercado Común Centroamericano, se reunieron en Lima, Perú, los días 2 y 3 de marzo del 2000, para iniciar las negociaciones de un Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica de preferencias arancelarias.

El 21 de enero de 2001 se realizó una reunión de coordinación de la III ronda de negociaciones del acuerdo de preferencias arancelarias, en la cual se analizaron los márgenes de preferencia solicitados y ofertados por las partes para los productos que están en negociaciones y se intercambiaron ideas sobre la normatividad del acuerdo.

3.3.1.2 Acuerdo de Alcance Parcial entre Guatemala y Colombia. Colombia otorgó a Guatemala preferencias arancelarias sin reciprocidad para 27 ítems o subpartidas nandinas, en virtud del Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) N° 5 suscrito en 1984 en el marco de la Aladi. De los países del TN, Guatemala es el país que más ha utilizado las preferencias, seguido por Honduras.

Recientemente finalizaron las negociaciones entre Colombia y Guatemala para la ampliación del AAP N° 5, a través de un protocolo modificadorio, que además de desarrollar ampliamente el texto anterior sin exceder el marco de la ALADI, incluye nueva normatividad en materia de medidas antidumping y compensatorias, valoración aduanera, obstáculos al comercio, solución de controversias. También incluye un anexo para los requisitos específicos de origen.

En cuanto a la profundización y ampliación de las listas de preferencias, el total de productos acordados fueron 249 en nandina 2002, de los cuales 180 fueron productos solicitados por Colombia, 49 por Guatemala y 20 por los dos países. Este número contrasta con los 27 productos que había otorgado Colombia a Guatemala unilateralmente en el 84.

3.3.2 Tratados de Guatemala con principales países proveedores de moldes para el vidrio

3.3.2.1 Tratado de Libre Comercio entre el Triángulo Norte y México (CA3 – México). Firmado en México, el 29 de junio de 2000, con el cual las partes se comprometen en el establecimiento de una zona de libre comercio, de conformidad con lo dispuesto en el GATT 1994 (OMC).

Los objetivos en este tratado desarrollados, de manera específica a través de sus principios y reglas, son los siguientes:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios entre las Partes.
- Promover condiciones de libre competencia dentro de la zona de libre comercio.
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes originarios y servicios entre las Partes.
- Eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas de negocios entre los territorios de las Partes.
- Aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de las Partes.
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, encaminadas a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

Las disposiciones de este tratado aplican entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras, pero no aplican entre El Salvador, Guatemala y Honduras.

El presente tratado establece un Programa de Desgravación Arancelaria que se aplica para la eliminación de los aranceles aduaneros por cada Parte, según diferentes categorías de productos y plazos, de las cuales la categoría "A" se desgravará en forma inmediata a partir de la fecha de entrada en vigor del tratado. Las partes acordaron establecer una tasa base, que indica el arancel aduanero a partir del cual se iniciará la desgravación arancelaria.

Para beneficiarse del tratamiento preferencial otorgado en cumplimiento del Programa de Desgravación se requiere el cumplimiento de los requisitos de origen establecidos en el presente tratado, las cuales tendrán como criterio básico el cambio de partida arancelaria, sólo en algunos casos especiales se aplicará el valor de contenido regional.

Se contempla además el mecanismo de salvaguardia, que se podrá invocar cuando un producto de una de las partes por su importación masiva, cause o amenace causar daños a la producción nacional.

La entrada de productos industriales mexicanos se realizará en el lapso entre cinco y diez años, mientras que la industria centroamericana lo hará más rápido, entre tres a cinco años.

Los productos agrícolas tendrán plazos mayores, en el caso mexicano entre siete a once años y los centroamericanos en nueve años.

Este tratado entró en vigencia el 15 de marzo de 2001 para Guatemala, El Salvador y México. En Honduras, el Senado lo ratificó el pasado el pasado 1 de junio de 2001, quedando vigente en todos los países miembros.

3.3.2.2 Ley de Asociación Comercial de Estados Unidos – Cuenca del Caribe (CBTPA). Anteriormente llamada La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)

El Senado de los Estados Unidos aprobó en enero 24 de 2000 la denominada Ley de Comercio y Desarrollo de 2000, también llamada Ley de Asociación Comercial de Estados Unidos – Cuenca del Caribe (CBTPA), una de cuyas secciones se refiere al mejoramiento de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), la cual entró en vigor el 1 de octubre de 2000. Los principales beneficios que la ley contiene se extienden hasta el año 2008 o hasta que el ALCA entre en vigor y corresponden al acceso libre de aranceles y cuotas para las prendas de vestir confeccionadas en la región centroamericana y del Caribe, bajo condiciones específicas respecto al contenido de materiales e insumos.

Los productos textiles que no cumplen con las reglas de origen establecidas en la ley de paridad – CBTPA, pueden aún entrar al mercado de los Estados Unidos bajo los programas 807, 807^a y 809.

Mediante la Ley de Paridad Textil (CBTPA), se hace extensivo el tratamiento preferencial otorgado a México dentro del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica – NAFTA, a los textiles y confecciones de los países de la Cuenca del Caribe.

- **Productos elegibles.** La lista de beneficiarios puede cambiar de vez en cuando durante la vigencia de este programa. Los productos elegibles para la aplicación de la franquicia aduanera deberán ser importados a los Estados Unidos directamente de cualquiera de los países y territorios beneficiarios.

- **10 Países beneficiarios del Acuerdo CBI**
 - Antigua y Barbuda Grenada Panamá
 - Aruba Guatemala Saint Kitts
 - Bahamas Guyana Santa Lucía
 - Barbados Haití Saint Vincent and
 - Granadines
 - Belice Honduras Trinidad y Tobago
 - Costa Rica Jamaica Islas Vírgenes (Br.)
 - Dominica Monserrat
 - República Dominicana Antillas Holandesas
 - El Salvador Nicaragua

- **Normas de Origen.** Los productos que ingresan a los Estados Unidos en virtud de la CBI deben cumplir las siguientes condiciones:
 - Se importan directamente en el territorio aduanero de los Estados Unidos procedentes de un país beneficiario.
 - Haber sido producido en un país beneficiario. Este requisito se cumple cuando:
 - ✓ Las mercancías son en su totalidad, cultivadas, producidas o elaboradas en un país beneficiario;
 - ✓ Las mercancías han sufrido una transformación significativa y se han convertido en un nuevo producto en el país beneficiario.

- Al menos el 35% del valor total del producto debe consistir en el costo de los materiales producidos en uno o más de los países beneficiarios, o en los costos directos de las operaciones de elaboración realizadas, en uno o más de los países beneficiarios.

- A efectos de este requisito, el Estado Libre Asociado de Puerto Rico o las Islas Vírgenes de los Estados Unidos se consideran países beneficiarios; por consiguiente, el valor atribuible a Puerto Rico o a las Islas Vírgenes, también se puede tomar en cuenta. Así mismo, el costo de los materiales producidos en el territorio aduanero de los Estados Unidos (que no sea Puerto Rico), puede tomarse en cuenta como parte del 35% del requisito de valor agregado, pero sin que exceda del 15% del valor aforado del artículo importado.

El costo o valor de los materiales importados en los países beneficiarios del ATPA, puede incluirse en el cálculo del 35% del requisito de valor agregado de un artículo, que reúna los requisitos si los materiales han sufrido una transformación

significativa, convirtiéndose en artículos comerciales nuevos y diferentes, y luego se han utilizado para elaborar el artículo que se beneficiará.

La frase “costos directos de las operaciones de elaboración”, comprende los costos incurridos directamente o los atribuidos de manera razonable a la elaboración del artículo, tales como el costo real de la mano de obra, los troqueles, los moldes, las herramientas, la depreciación de la maquinaria, la investigación y el perfeccionamiento, la inspección y las pruebas.

Los gastos fijos de explotación, los gastos administrativos y las ganancias, así como los gastos comerciales generales, tales como el seguro contra daños y responsabilidad civil, la publicidad y los sueldos de los vendedores no se consideran costos directos de las operaciones de elaboración.

3.4 COSTA RICA

3.4.1 Tratados comerciales con Costa Rica que benefician a Colombia

3.4.1.1 Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México. Costa Rica firmó un Tratado de Libre Comercio con México el cual entró en vigencia el 1º de enero de 1995, para el establecimiento de una zona de libre comercio a partir del presente año.

Los objetivos de este Tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes.
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios entre las Partes.
- Promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes.
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada Parte.
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

El tratado establece un Programa de Desgravación Arancelaria para cada parte, en diferentes categorías para la eliminación de los aranceles aduaneros. Para acogerse al tratamiento preferencial establecido en el Programa de Desgravación Arancelaria, los productos deberán cumplir las Normas de Origen que establece el presente Tratado.

3.4.1.2 Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile. Suscrito el 18 de octubre de 1999 en Guatemala. Mediante el presente Tratado, las Partes establecen las bases para crear e implementar una zona de libre comercio, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo XXIV del GATT de 1994 (OMC). Este Tratado se aplicará bilateralmente entre Chile y cada uno de los países de Centroamérica considerados individualmente a partir del 1º de enero de 2000, en la fecha que se acordará con cada país. La zona de Libre Comercio tendrá aplicación plena en el 2015.

El 25 de enero de 2001 se firmó en Costa Rica la ley de aprobación del tratado. En Chile la Cámara de Diputados ratificó dicho tratado el 7 de marzo de 2001. El tratado entró en vigor el 15 de febrero de 2002.

Para mayor información sobre este tratado favor consultar el Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica en la dirección: <http://www.comex.go.cr>

3.4.2 Tratados de Costa Rica con principales países proveedores de moldes para el vidrio

3.4.2.1 Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México. Costa Rica firmó un Tratado de Libre Comercio con México, el cual entró en vigencia el 1º de enero de 1995, para el establecimiento de una zona de libre comercio a partir del presente año.

Los objetivos de este Tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes.
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios entre las Partes.
- Promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes.

- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada Parte.
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral, encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

El tratado establece un Programa de Desgravación Arancelaria para cada parte, en diferentes categorías para la eliminación de los aranceles aduaneros. Para acogerse al tratamiento preferencial establecido en el Programa de Desgravación Arancelaria, los productos deberán cumplir las Normas de Origen que establece el presente Tratado.

3.4.2.2 Mercado Común Centroamericano – MCCA. El Mercado Común Centroamericano entró en vigencia el 4 de junio de 1961 para Guatemala, El Salvador y Nicaragua; Honduras a partir del 27 de abril de 1962 y Costa Rica el 23 de septiembre de 1963. Su objetivo principal era el de reafirmar su propósito de unificar las economías de los cuatro países e impulsar en forma conjunta el desarrollo de Centroamérica a fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes.

Los Estados contratantes acuerdan establecer entre ellos un mercado común que deberá quedar perfeccionado en un plazo máximo de cinco años a partir de la fecha de entrada en vigencia de este Tratado. Se comprometen además a constituir una unión aduanera entre sus territorios.

Con este propósito, las partes contratantes se comprometen a perfeccionar una zona centroamericana de libre comercio en un plazo de cinco años y a adoptar un arancel centroamericano uniforme en los términos del Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación.

Los Estados signatarios se otorgan el libre comercio para todos los productos originarios de sus respectivos territorios, con las únicas limitaciones comprendidas en los regímenes especiales.

En consecuencia, los productos naturales de los Países contratantes y los productos manufacturados en ellos, quedarán exentos del pago de derechos de importación y de exportación, inclusive los derechos consulares, y de todos los

demás impuestos, sobrecargos y contribuciones que causen la importación y la exportación, o que se cobren en razón de ellas, ya sean nacionales, municipales o de otro orden.

Las exenciones contempladas no comprenden las tasas o derechos de abarraje, muellaje, almacenaje y manejo de mercancías, ni cualesquiera otras que sean legalmente exigibles por servicios de puerto, de custodia o de transporte; tampoco comprenden las diferencias cambiarias que resulten de la existencia de dos o más mercados de cambio o de otras medidas cambiarias adoptadas en cualquiera de los Países contratantes.

Las mercancías originarias del territorio de los Estados signatarios gozarán de tratamiento nacional en todos ellos, y estarán exentas de toda restricción o medida de carácter cuantitativo, con excepción de las medidas de control que sean legalmente aplicables en los territorios de los Estados contratantes por razones de sanidad, de seguridad o de policía.

La duración del presente Tratado será de veinte años contados desde la fecha inicial de su vigencia y se prorrogará indefinidamente.

3.5 PANAMÁ

3.5.1 Tratados comerciales con Panamá que beneficien a Colombia

3.5.1.1 Acuerdo de Alcance Parcial entre la República de Panamá y la República de Colombia. Con el fin de fortalecer el intercambio comercial se suscribió en Cartagena de Indias el 9 de julio de 1993, un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) de tipo comercial entre las Repúblicas de Colombia y Panamá que permite el otorgamiento de preferencias arancelarias, las cuales se aplicarán sobre los aranceles de importación establecidos para terceros países, cuando éstos sean originarios y provenientes de sus respectivos territorios.

Luego de la firma del Segundo Protocolo Modificador del Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) que tuvo lugar el 15 de febrero de 2005 en Panamá, entre los Ministros de Comercio de Colombia, Jorge Humberto Botero y de Comercio e Industrias de Panamá, Alejandro Ferrer, se lograron preferencias recíprocas entre el 100% y 30%. Que incluyen pescados y moluscos, palmitos, frutas tropicales, caucho, baúles y maletas, papeles, cascos de seguridad, tuercas y tornillos y vidrios de seguridad, entre otros. Este entra en vigencia el 17 de marzo de 2005.

3.5.2 Tratados de Panamá con principales países proveedores de moldes para el vidrio

3.5.2.1 TLC Panamá-Estados Unidos. Todos los productos que actualmente está exportando Panamá tendrán libre acceso a EE.UU. desde el momento de la entrada en vigencia del acuerdo.

De acuerdo con una evaluación preliminar podemos determinar que el acuerdo de libre comercio fortalecerá la producción nacional a través de las exportaciones panameñas, gracias al gran tamaño y poder adquisitivo del mercado americano.

El exportador panameño tendrá a su disposición un mercado de más de 300 millones de habitantes, que representa un crecimiento de más de 8000% del tamaño del mercado nacional, lo cual directamente se puede traducir en el incremento del poder adquisitivo e inclusive el acceso a la economía formal de muchos panameños. Estimaciones preliminares muestran que la existencia en la práctica del acuerdo de promoción comercial entre Panamá y Estados Unidos puede exponer a nuestros sectores productivos a un mercado de consumo (poder adquisitivo) de USD 12.455.070 millones (PIB – EUA), en contraste con un mercado con un poder de compra de USD 14, 520 millones (PIB – Panamá).

**Cuadro 4. Hoja de cálculo exportación nuevos mercados.
Costos exportación aérea Bogotá-Buenos Aires**

DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO	
SHIP VÍA	AVIANCA BOGOTÁ-BUENOS AIRES
FACTURA #	
HS #	8480500000 GLASS MOLDS
EMPAQUE (# CAJAS MADERA)	1
PESO NETO	200, 00 KGS
PESO BRUTO	200, 00 KGS
TASA SEGURO	0, 13% DELIMA
INTERMEDIACIÓN ADUANERA	0, 0035 USD
FLETES	PPD <input type="text" value="1"/>
TASA CAMBIO	\$1.972, 00 COP / 1 USD
CERTIFICADO ORIGEN	<input type="checkbox"/> VERDADERO <input checked="" type="checkbox"/> FALSO
VALOR EXW	\$20.000, 00 USD
FLETE TERRESTRE	\$65, 33 USD
VALOR FCA	\$20.065, 33 USD
FLETE AÉREO (INCLUYE SEA)	\$1.159, 71 USD
SEGURO	\$26, 00 USD
VALOR CIF	\$21.251, 04 USD
ARANCEL	0% AD VALOREM
VALOR CIF +ARANCEL	\$21.251, 04 USD

26/08/2008

CÁLCULOS GASTOS EXPORTACIÓN				
CONCEPTO	USD	TRANSITO	COP	% COSTO
FLETE TERRESTRE >=3500	\$55,82		\$104.500,00	4,46%
FLETE TERRESTRE < 3500	\$0,00	1	\$0,00	0,00%
EMPAQUE	\$9,51		\$17.800,00	0,76%
INTERMEDIACIÓN ADUANERA	\$70,00		\$131.040,00	5,60%
GASTOS VARIOS	\$19,50		\$36.500,00	1,56%
CERTIFICADO ORIGEN	\$0,00	1	\$0,00	0,00%
INCORPORACIÓN EN SIGA	\$7,21		\$13.500,00	0,58%
MANEJO	\$40,00		\$74.880,00	3,20%
FLETE AÉREO	\$ 858,00		\$1.606.176	68,58%
FUEL SURCHARGE	\$ 110,00		\$ 205.920,00	8,79%
DUE AGENT(PPD o CC)	\$ 30,00	3	\$ 56.160,00	2,40%
DUE CARRIER	\$ 25,00		\$ 46.800,00	2,00%
SEGURO	\$26,00		\$48.672,00	2,08%
TOTAL COSTOS ENVIO	\$1.251,04	5	\$2.341.948,00	100,00%
COSTOS ENVIO KG NETO	\$6,2552		\$11.709,74	

Costos exportación aérea Medellín-Guatemala

DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO	
SHIP VÍA	COPA VÍA PANAMÁ-GUATEMALA
FACTURA #	
HS #	8480500000
EMPAQUE (# CAJAS MADERA)	1
PESO NETO	1480, 00
PESO BRUTO	1480, 00
TASA SEGURO	0, 13%
INTERMEDIACIÓN ADUANERA	0, 0035
FLETES	PPD
TASA CAMBIO	26/08/2008
CERTIFICADO ORIGEN	<input type="checkbox"/> CERTIF. ORIGEN FALSO
VALOR EXW	\$41.535, 86
FLETE TERRESTRE	\$108, 81
VALOR FCA	\$41.644, 67
FLETE AÉREO (INCLUYE SIA)	\$2.521, 86
SEGURO	\$54, 00
VALOR CIF	\$44.220, 54
ARANCEL	0%
VALOR CIF +ARANCEL	\$44.220, 54

CÁLCULOS GASTOS EXPORTACIÓN		
CONCEPTO	USD	%
TRANSITO	COP	%

					COSTO
FLETE TERRESTRE >=3500	\$99,31				\$185.900,00
FLETE TERRESTRE < 3500	\$0,00		1		\$0,00
EMPAQUE	\$9,51				\$17.800,00
INTERMEDIACION ADUANERA	\$145,38				\$272.142,95
GASTOS VARIOS	\$19,50				\$36.500,00
CERTIFICADO ORIGEN	\$0,00		1		\$0,00
INCORPORACION EN SYGA	\$7,21				\$13.500,00
MANEJO	\$40,00				\$74.880,00
FLETE AEREO	\$ 1.583,60				\$2.964.499
FUEL SURCHARGE	\$ 592,00				\$1.108.224
IMPUESTO	\$ 79,18				\$ 148.224,96
DUE AGENT(PPD o CC)	\$ 30,00		3		\$ 56.160,00
DUE CARRIER	\$ 25,00				\$ 46.800,00
SEGURO	\$54,00				\$101.081,67
TOTAL COSTOS ENVIO	\$2.684,68				\$5.025.712,78
COSTOS ENVIO KG NETO	\$1,8140		5		\$3.395,75
					100,00%

Costos exportación aérea Medellín-San José

DESCRIPCION DEL ENVIO	
SHIP VIA	COPA VIA RIONEGRO PANAMA-SAN JOSE
FACTURA #	
HS #	8480500000
EMPAQUE (# CAJAS MADERA)	1
PESO NETO	1480, 00
PESO BRUTO	1480, 00
TASA SEGURO	0, 13%
INTERMEDIACION ADUANERA	0, 0035
FLETES	PPD
TASA CAMBIO	\$ 1.972, 00
CERTIFICADO ORIGEN	<input type="checkbox"/> CERTIF. ORIGEN FALSO
VALOR EXW	\$41.535, 86
FLETE TERRESTRE	\$108, 81
VALOR FCA	\$41.644, 67
FLETE AEREO(INCLUYE SIA)	\$2.057, 88
SEGURO	\$54, 00
VALOR CIF	\$43.756, 56
ARANCEL	0%
VALOR CIF +ARANCEL	\$43.756, 56

26/08/2008

CALCULOS GASTOS EXPORTACION		
CONCEPTO	USD	TRANSITO
FLETE TERRESTRE >=3500	\$99,31	1
		COP
		\$185.900,00
		% COSTO
		4,47%

FLETE TERRESTRE < 3500	\$0,00		\$0,00	0,00%
EMPAQUE	\$9,51		\$17.800,00	0,43%
INTERMEDIACION ADUANERA	\$145,38	1	\$272.142,95	6,55%
GASTOS VARIOS	\$19,50		\$36.500,00	0,88%
CERTIFICADO ORIGEN	\$0,00		\$0,00	0,00%
INCORPORACION EN SYGA	\$7,21		\$13.500,00	0,32%
MANEJO	\$40,00		\$74.880,00	1,80%
FLETE AEREO	\$ 1.198,80	3	\$2.244.153	53,98%
FUEL SURCHARGE	\$ 592,00		\$1.108.224	26,66%
DUE AGENT (PPD o CC)	\$ 30,00		\$ 56.160,00	1,35%
DUE CARRIER	\$ 25,00		\$ 46.800,00	1,13%
SEGURO	\$54,00		\$101.081,67	2,43%
TOTAL COSTOS ENVIO	\$2.220,70	5	\$4.157.142,22	100,00%
COSTOS ENVIO KG NETO	\$1,5005		\$2.808,88	

CÁLCULOS GASTOS EXPORTACIÓN				
CONCEPTO	USD	TRÁNSITO	COP	% COSTO
FLETE TERRESTRE >=3500	\$99,31		\$185.900,00	5,78%
FLETE TERRESTRE < 3500	\$0,00	1	\$0,00	0,00%
EMPAQUE	\$9,51		\$17.800,00	0,55%
INTERMEDIACION ADUANERA	\$145,38		\$272.142,95	8,46%
GASTOS VARIOS	\$19,50		\$36.500,00	1,14%
CERTIFICADO ORIGEN	\$0,00	1	\$0,00	0,00%
INCORPORACION EN SYGA	\$7,21		\$13.500,00	0,42%
MANEJO	\$40,00		\$74.880,00	2,33%
FLETE AEREO	\$ 695,60		\$1.302.163	40,50%
FUEL SURCHARGE	\$ 592,00		\$1.108.224	34,47%
DUE AGENT(PPD o CC)	\$ 30,00	2	\$ 56.160,00	1,75%
DUE CARRIER	\$ 25,00		\$ 46.800,00	1,46%
SEGURO	\$54,00		\$101.081,67	3,14%
TOTAL COSTOS ENVIO	\$1.717,50	4	\$3.215.151,82	100,00%
COSTOS ENVIO KG NETO	\$1,1605		\$2.172,40	

Costos exportación aérea Medellín-Santiago

DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO	
SHIP VÍA	AVIANCA VÍA BOGOTÁ-SANTIAGO
FACTURA #	8480500000
HS #	GLASS MOLDS
EMPAQUE (# CAJAS MADERA)	1
PESO NETO	1480, 00 KGS
PESO BRUTO	1480, 00 KGS
TASA SEGURO	0, 13% DELIMA
INTERMEDIACION ADUANERA	0, 0035 USD
FLETES	PPD 1
TASA CAMBIO	\$4.979, 00 COP / 1 USD
CERTIFICADO ORIGEN	<input type="checkbox"/> CERTIF-ORIGEN
VALOR EXW	\$41.535, 86 USD
FLETE TERRESTRE	\$108, 81 USD
VALOR FCA	\$41.644, 67 USD
FLETE AEREO(INCLUYE SIA)	\$3.301, 08 USD
SEGURO	\$54, 00 USD
VALOR CIF	\$44.999, 76 USD
ARANCEL	0% AD VALOREM
VALOR CIF +ARANCEL	\$44.999, 76 USD

26/08/2008

CÁLCULOS GASTOS EXPORTACIÓN		
CONCEPTO	USD	% COSTO
TRANSITO	COP	

FLETE TERRESTRE >=3500	\$99,31			\$185.900,00	2,87%
FLETE TERRESTRE < 3500	\$0,00		1	\$0,00	0,00%
EMPAQUE	\$9,51			\$17.800,00	0,27%
INTERMEDIACION ADUANERA	\$145,38			\$272.142,95	4,20%
GASTOS VARIOS	\$19,50		1	\$36.500,00	0,56%
CERTIFICADO ORIGEN	\$0,00			\$0,00	0,00%
INCORPORACION EN SYGA	\$7,21			\$13.500,00	0,21%
MANEJO	\$40,00			\$74.880,00	1,15%
FLETE AEREO	\$ 2.220,00			\$4.155.840	64,09%
FUEL SURCHARGE	\$ 814,00			\$1.523.808	23,50%
DUE AGENT(PPD o CC)	\$ 30,00		3	\$ 56.160,00	0,87%
DUE CARRIER	\$ 25,00			\$ 46.800,00	0,72%
SEGURO	\$54,00			\$101.081,67	1,56%
TOTAL COSTOS ENVIO	\$3.463,90		5	\$6.484.412,62	100,00%
COSTOS ENVIO KG NETO	\$2,3405			\$4.381,36	

Exportación aérea Medellín-Lima

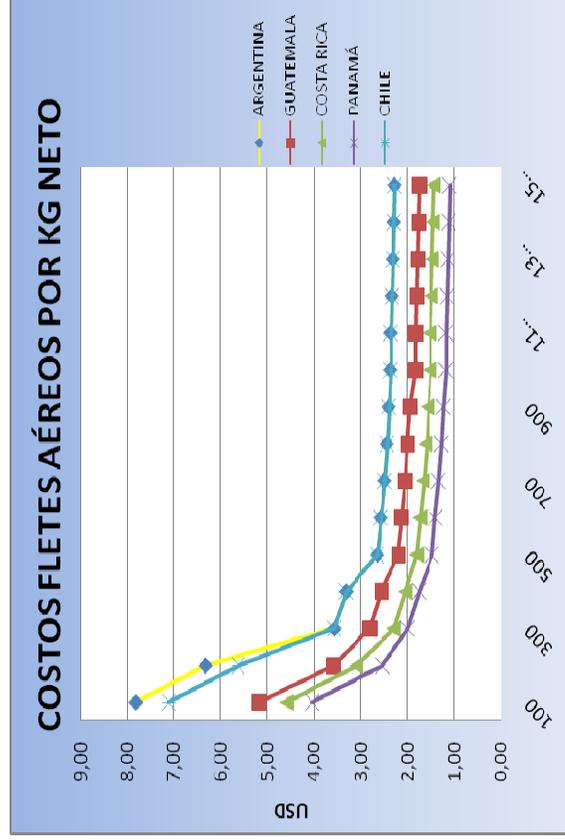
DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO		SHIP VIA	AVIANCA BOGOTA-LIMA
FACTURA #			
HS #	8480500000		GLASS MOLDS
EMPAQUE (# CAJAS MADERA)	1		
PESO NETO	100, 00		KGS
PESO BRUTO	100, 00		KGS
TASA SEGURO	0, 13%		DELIMA
INTERMEDIACION ADUANERA	0, 0035		USD
FLETES	PPD		1

TASA CAMBIO	\$1.972,00	COP / 1 USD	26/08/2008
CERTIFICADO ORIGEN	<input checked="" type="checkbox"/> VERDADERO <input type="checkbox"/> FALSO		
VALOR EXW	\$20.000,00	USD	
FLETE TERRESTRE	\$65,33	USD	
VALOR FCA	\$20.065,33	USD	
FLETE AEREO(INCLUYE SIA)	\$381,71	USD	
SEGURO	\$26,00	USD	
VALOR CIF	\$20.473,04	USD	

CÁLCULOS GASTOS EXPORTACIÓN				
CONCEPTO	USD	TRANSITO	COP	% COSTO
FLETE TERRESTRE >=3500	\$55,82	1	\$104.500,00	11,80%
FLETE TERRESTRE < 3500	\$0,00		\$0,00	0,00%
EMPAQUE	\$9,51		\$17.800,00	2,01%
INTERMEDIACION ADUANERA	\$70,00	1	\$131.040,00	14,80%
GASTOS VARIOS	\$19,50		\$36.500,00	4,12%
CERTIFICADO ORIGEN	\$0,00		\$0,00	0,00%
INCORPORACION EN SYGA	\$7,21	3	\$13.500,00	1,52%
MANEJO	\$40,00		\$74.880,00	8,46%
FLETE AEREO	\$140,00		\$262.080,00	29,60%
FUEL SURCHARGE	\$50,00	5	\$93.600,00	10,57%
DUE AGENT(PPD o CC)	\$30,00		\$56.160,00	6,34%
DUE CARRIER	\$25,00		\$46.800,00	5,28%
SEGURO	\$26,00		\$48.672,00	5,50%
TOTAL COSTOS ENVIO	\$473,04		\$885.532,00	100,00%
COSTOS ENVIO KG NETO	\$4,7304		\$8.855,32	

COMPARATIVO FLETES AEREOS

PAÍS	TRAYECTO/COSTO X KILO	PESO BRUTO (\$)														
		100	200	300	400	500	600	700	800	900	1000	1100	1200	1300	1400	1500
ARGENTINA	Bogotá-Buenos Aires	7,83	6,34	3,57	3,32	2,65	2,58	2,50	2,45	2,40	2,37	2,36	2,34	2,31	2,29	2,28
GUATEMALA	Rionegro-Guatemala	5,19	3,60	2,81	2,57	2,21	2,13	2,06	2,00	1,96	1,84	1,84	1,81	1,79	1,77	1,75
COSTA RICA	Rionegro-Sn José	4,59	3,10	2,30	2,05	1,81	1,74	1,66	1,61	1,56	1,53	1,52	1,50	1,47	1,45	1,44
PANAMÁ	Rionegro-Panamá	4,04	2,55	2,00	1,75	1,48	1,41	1,33	1,28	1,23	1,19	1,18	1,16	1,13	1,11	1,10
CHILE	Bogotá-Santiago	7,12	5,63	3,57	3,32	2,65	2,58	2,50	2,45	2,40	2,37	2,36	2,34	2,31	2,29	2,28



VALOR EXPORTAR AÉREO A (INCLUYE VALOR CIF + ARANCEL)							País con mayor ventaja	País con menor Ventaja
USD Factura	KGS	Argentina	Guatemala	Costa Rica	Panamá	Chile		
1.940,62	4	\$2.288	\$2.278	\$2.258	\$2.326	\$2.288	Costa Rica	Panamá
2.610,50	10	\$2.959	\$2.949	\$2.929	\$3.017	\$2.959	Costa Rica	Panamá
2.692,25	10	\$3.041	\$3.031	\$3.011	\$3.101	\$3.041	Costa Rica	Panamá
3.985,20	21	\$4.386	\$4.326	\$4.306	\$4.435	\$4.359	Costa Rica	Panamá
4.090,06	21	\$4.491	\$4.431	\$4.411	\$4.543	\$4.464	Costa Rica	Panamá
8.740,00	33	\$9.225	\$9.091	\$9.070	\$9.342	\$9.784	Costa Rica	Chile
11.908,75	44	\$12.473	\$12.290	\$12.255	\$12.614	\$12.415	Costa Rica	Panamá
6.190,08	48	\$6.772	\$6.572	\$6.536	\$6.718	\$6.709	Costa Rica	Argentina
9.360,83	70	\$10.105	\$9.801	\$9.757	\$9.997	\$10.012	Costa Rica	Argentina
25.916,00	86	\$26.831	\$26.454	\$26.404	\$27.126	\$26.718	Costa Rica	Panamá
10.162,34	116	\$10.977	\$10.668	\$10.601	\$10.856	\$10.895	Costa Rica	Argentina
18.237,18	129	\$19.136	\$18.790	\$18.718	\$19.207	\$19.045	Costa Rica	Panamá
24.255,18	265	\$25.839	\$25.109	\$24.982	\$25.581	\$25.651	Costa Rica	Argentina
33.479,70	287	\$35.217	\$34.424	\$34.287	\$35.153	\$35.013	Costa Rica	Argentina
20.063,65	422	\$21.432	\$21.114	\$20.895	\$21.392	\$21.432	Costa Rica	Argentina
45.105,00	1.164	\$47.938	\$47.325	\$46.960	\$47.962	\$47.938	Costa Rica	Panamá
41.535,86	1.480	\$45.000	\$44.221	\$43.757	\$44.551	\$45.000	Costa Rica	Argentina
TOTAL		\$288.110	\$282.873	\$281.135	\$287.920	\$287.721		

Costos exportación marítima Cartagena -Colón

INFORMACIÓN	MOLDES MEDELLÍN	E-MAIL	CONTACTO
EXPORTADOR	MOLDES MEDELLÍN	alejandro.osorio@moldesmedellin.com.co	Alejandro Osorio
COMPAÑÍA TRANSPORTE	SIA ADUANAS AVIA	alejandro.montoya@aviacarga.com.co	Alejandro Montoya
SIA	LCL-DIRECTO		
MODALIDAD	C/GENA-COLON	SEMANAL	
NAVIERA			
DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO			
SHIP VIA			
FACTURA #			
HS #	8480500000	GLASS MOLDS	
EMPAQUE (# CAJAS CARTÓN + ESTIBA)	1		
PESO NETO	400,00	KGS	
PESO BRUTO	400,00	KGS	
TASA SEGURO	0,13%	DELIMA	
INTERMEDIACIÓN ADUANERA	0,0020	USD	
FLETES	PPD		
TASA CAMBIO	<input type="checkbox"/> CERTIF. ORIGIN	COP / 1 USD	26/08/2008
CERTIFICADO ORIGEN	FALSO		
VALOR EXW	\$20.000,00	USD	
FLETE TERRESTRE	\$230,00	USD	
VALOR FOB	\$20.230,00	USD	
FLETE MARITIMO (INCLUYE SIA)	\$482,76	USD	
SEGURO	\$26,00	USD	
VALOR CIF	\$20.738,75	USD	
ARANCEL	3%	AD VALOREM	
VALOR CIF + ARANCEL	\$21.360,92	USD	
CÁLCULOS GASTOS EXPORTACIÓN			

CONCEPTO	USD	TRÁNSITO	COP	% COSTO
FLETE TERRESTRE MED-CTAGENA	\$213,68	2	\$400.000,00	28,92%
EMPAQUE	\$16,32		\$30.551,00	2,21%
INTERMEDIACIÓN ADUANERA	\$114,05	1	\$213.500,00	15,44%
GASTOS VARIOS	\$19,50		\$36.500,00	2,64%
CERTIFICADO ORIGEN	\$0,00		\$0,00	0,00%
INCORPORACIÓN EN SYGA	\$7,21		\$13.500,00	0,98%
MANEJO	\$40,00		\$74.880,00	5,41%
FLETE MARÍTIMO LCL	\$ 120,00	2	\$ 224.640,00	16,24%
CONSOLIDACIÓN	\$ 10,00		\$ 18.720,00	1,35%
BL	\$ 50,00		\$ 93.600,00	6,77%
SOCIEDAD PORTUARIA C/TAGENA	\$ 22,00		\$ 41.184,00	2,98%
RECARGO POR DENSIDAD	\$ 60,00		\$ 112.320,00	8,12%
DOCUMENTACIÓN	\$ 40,00		\$ 74.880,00	5,41%
SEGURO	\$26,00		\$48.672,00	3,52%
TOTAL COSTOS ENVÍO	\$738,75	5	\$1.382.947,00	100,00%
COSTOS ENVÍO KG NETO	\$1,8469		\$3.457,37	

Costos exportación marítima Buenaventura -Valparaíso

INFORMACIÓN	E-MAIL	CONTACTO
EXPORTADOR	MOLDES MEDELLÍN	Alejandro Osorio
COMPañIA TRANSPORTE	alejandro.osorio@moldesmedellin.com.co	
SIA	alejandro.montoya@aviacarga.com.co	Alejandro Montoya
MODALIDAD	LCL-DIRECTO	
NAVIERA	B/VENTURA-VALPARAISO	
	SEMANAL	
DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO		
SHIP VIA	B/VENTURA-VALPARAISO	
FACTURA #		
HS #	8480500000	GLASS MOLDS
EMPAQUE (# CAJAS CARTÓN + ESTIBA)	1	
PESO NETO	400,00	KGS
PESO BRUTO	400,00	KGS
TASA SEGURO	0,13%	DELIMA
INTERMEDIACIÓN ADUANERA	0,0020	USD
FLETES	PPD	
[TASA CAMBIO	\$1.972,00	COP / 1 USD
CERTIFICADO ORIGEN	<input type="checkbox"/> CERTIF. ORIGIN FALSO	
VALOR EXW	\$20.000,00	USD
FLETE TERRESTRE	\$256,70	USD
VALOR FOB	\$20.256,70	USD
FLETE MARÍTIMO (INCLUYE SIA)	\$435,76	USD
SEGURO	\$26,00	USD
VALOR CIF	\$20.718,46	USD
ARANCEL	0%	AD VALOREM
VALOR CIF +ARANCEL	\$20.718,46	USD

26/08/2008

CÁLCULOS GASTOS EXPORTACIÓN				
CONCEPTO	USD	TRANSITO	COP	% COSTO
FLETE TERRESTRE MED-BVENTURA	\$240,38	2	\$450.000,00	33,46%
EMPAQUE	\$16,32		\$30.551,00	2,27%
INTERMEDIACIÓN ADUANERA	\$114,05	1	\$213.500,00	15,87%
GASTOS VARIOS	\$19,50		\$36.500,00	2,71%
CERTIFICADO ORIGEN	\$0,00		\$0,00	0,00%
INCORPORACIÓN EN SYGA	\$7,21		\$13.500,00	1,00%
MANEJO	\$40,00		\$74.880,00	5,57%
FLETE MARÍTIMO LCL	\$ 90,00		\$ 168.480,00	12,53%
CONSOLIDACIÓN	\$ 30,00		\$ 56.160,00	4,18%
BL	\$ 50,00	9	\$ 93.600,00	6,96%
RECARGO POR DENSIDAD	\$ 45,00		\$ 84.240,00	6,26%
DOCUMENTACIÓN	\$ 40,00		\$ 74.880,00	5,57%
SEGURO	\$26,00		\$48.672,00	3,62%
TOTAL COSTOS ENVÍO	\$718,46	12	\$1.344.963,00	100,00%
COSTOS ENVÍO KG NETO	\$1,7962		\$3.362,41	

Costos exportación marítima Buenaventura -Arica

INFORMACIÓN	EMAIL	CONTACTO
EXPORTADOR	alejandro.osorio@moldesmedellin.com.co	Alejandro Osorio
COMPañIA TRANSPORTE		
SIA	alejandro.montoya@aviacarga.com.co	Alejandro Montoya
MODALIDAD		
NAVIERA	SEMANAL	
DESCRIPCION DEL ENVIO		
SHIP VIA		
FACTURA #		
HS #	8480500000	GLASS MOLDS
EMPAQUE (# CAJAS CARTÓN+ ESTIBA)	1	
PESO NETO	400,00	KGS
PESO BRUTO	400,00	KGS
TASA SEGURO	0,13%	DELIMA
INTERMEDIACIÓN ADUANERA	0,0020	USD
FLETES	PPD	
TASA CAMBIO	\$ 1.972,00	COP / 1 USD
CERTIFICADO ORIGEN	<input type="checkbox"/> CERTIFICADO ORIGIN FALSO	
VALOR EXW	\$20.000,00	USD
FLETE TERRESTRE	\$256,70	USD
VALOR FOB	\$20.256,70	USD
FLETE MARÍTIMO (INCLUYE SIA)	\$540,76	USD
SEGURO	\$26,00	USD
VALOR CIF	\$20.823,46	USD
ARANCEL	0%	AD VALOREM
VALOR CIF +ARANCEL	\$20.823,46	USD

26/08/2008

CALCULOS GASTOS EXPORTACION				
CONCEPTO	USD	TRÁNSITO	COP	% COSTO
FLETE TERRESTRE MED-BVENTURA	\$240,38	2	\$450.000,00	29,19%
EMPAQUE	\$16,32		\$30.551,00	1,98%
INTERMEDIACIÓN ADUANERA	\$114,05	1	\$213.500,00	13,85%
GASTOS VARIOS	\$19,50		\$36.500,00	2,37%
CERTIFICADO ORIGEN	\$0,00		\$0,00	0,00%
INCORPORACIÓN EN SYGA	\$7,21		\$13.500,00	0,88%
MANEJO	\$40,00		\$74.880,00	4,86%
FLETE MARÍTIMO LCL	\$ 160,00	15	\$ 299.520,00	19,43%
CONSOLIDACIÓN	\$ 30,00		\$ 56.160,00	3,64%
BL	\$ 50,00		\$ 93.600,00	6,07%
RECARGO POR DENSIDAD	\$ 80,00		\$ 149.760,00	9,72%
DOCUMENTACIÓN	\$ 40,00		\$ 74.880,00	4,86%
SEGURO	\$26,00		\$48.672,00	3,16%
TOTAL COSTOS ENVÍO	\$823,46	18	\$1.541.523,00	100,00%
COSTOS ENVÍO KG NETO	\$2,0587		\$3.853,81	

Costos exportación marítima Cartagena –Buenos Aires

DESCRIPCION DEL ENVIO		C/GENA-BUENOS AIRES
SHIP VIA		
FACTURA #		
HS #	8480500000	GLASS MOLDS
EMPAQUE (# CAJAS CARTON+ ESTIBA)	1	
PESO NETO	400,00	KGS
PESO BRUTO	400,00	KGS
TASA SEGURO	0,13%	DELIMA
INTERMEDIACION ADUANERA	0,0020	USD
FLETES	PPD	
	1	
TASA CAMBIO	\$1.972,00	COP / 1 USD
CERTIFICADO ORIGEN	<input type="checkbox"/> VERDADERO <input checked="" type="checkbox"/> FALSO	
VALOR EXW	\$20.000,00	USD
FLETE TERRESTRE	\$230,00	USD
VALOR FOB	\$20.230,00	USD
FLETE MARITIMO(INCLUYE SIA)	\$512,76	USD
SEGURO	\$26,00	USD
VALOR CIF	\$20.768,75	USD
ARANCEL	0%	AD VALOREM
VALOR CIF +ARANCEL	\$20.768,75	USD

26/08/2008

CALCULOS GASTOS EXPORTACION					
CONCEPTO	USD	TRANSITO	COP	% COSTO	
FLETE TERRESTRE MED-CTAGENA	\$213,68	2	\$400.000,00	27,80%	
EMPAQUE	\$16,32		\$30.551,00	2,12%	
INTERMEDIACION ADUANERA	\$114,05	1	\$213.500,00	14,84%	
GASTOS VARIOS	\$19,50		\$36.500,00	2,54%	
CERTIFICADO ORIGEN	\$0,00		\$0,00	0,00%	
INCORPORACION EN SYGA	\$7,21		\$13.500,00	0,94%	
MANEJO	\$40,00		\$74.880,00	5,20%	
FLETE MARITIMO LCL	\$ 140,00	27	\$ 262.080,00	18,21%	
CONSOLIDACION	\$ 10,00		\$ 18.720,00	1,30%	
BL	\$ 50,00		\$ 93.600,00	6,50%	
SOCIEDAD PORTUARIA C/ITAGENA	\$ 22,00		\$ 41.184,00	2,86%	
RECARGO POR DENSIDAD	\$ 70,00		\$ 131.040,00	9,11%	
DOCUMENTACION	\$ 40,00		\$ 74.880,00	5,20%	
SEGURO	\$26,00		\$48.672,00	3,38%	
TOTAL COSTOS ENVIO	\$768,75	30	\$1.439.107,00	100,00%	
COSTOS ENVIO KG NETO	\$1,9219		\$3.597,77		

Costos exportación marítima Cartagena –Guatemala

DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO		C/GENA-GUATEMALA	
SHIP VIA			
FACTURA #			
HS #	8480500000	GLASS MOLDS	
EMPAQUE (# CAJAS CARTON+ ESTIBA)	1		
PESO NETO	400,00	KGS	
PESO BRUTO	400,00	KGS	
TASA SEGURO	0,13%	DELIMA	
INTERMEDIACION ADUANERA	0,0020	USD	
FLETES	PPD		
TASA CAMBIO	\$1.972.00	COP / 1 USD	26/08/2008
CERTIFICADO ORIGEN	<input type="checkbox"/> ORIGIN <input checked="" type="checkbox"/> FALSO		
VALOR EXW	\$20.000,00	USD	
FLETE TERRESTRE	\$230,00	USD	
VALOR FOB	\$20.230,00	USD	
FLETE MARITIMO(INCLUYE SIA)	\$505,26	USD	
SEGURO	\$26,00	USD	
VALOR CIF	\$20.761,25	USD	
ARANCEL	0%	AD VALOREM	
VALOR CIF +ARANCEL	\$20.761,25	USD	

CÁLCULOS GASTOS EXPORTACIÓN				
CONCEPTO	USD	TRÁNSITO	COP	% COSTO

FLETE TERRESTRE MED-CTAGENA	\$213,68	2	\$400.000,00	28,07%
EMPAQUE	\$16,32		\$30.551,00	2,14%
INTERMEDIACION ADUANERA	\$114,05	1	\$213.500,00	14,98%
GASTOS VARIOS	\$19,50		\$36.500,00	2,56%
CERTIFICADO ORIGEN	\$0,00		\$0,00	0,00%
INCORPORACION EN SYGA	\$7,21		\$13.500,00	0,95%
MANEJO	\$40,00		\$74.880,00	5,25%
FLETE MARITIMO LCL	\$135,00	8	\$252.720,00	17,73%
CONSOLIDACION	\$10,00		\$18.720,00	1,31%
BL	\$50,00		\$93.600,00	6,57%
SOCIEDAD PORTUARIA C/TAGENA	\$22,00		\$41.184,00	2,89%
RECARGO POR DENSIDAD	\$67,50		\$126.360,00	8,87%
DOCUMENTACION	\$40,00		\$74.880,00	5,25%
SEGURO	\$26,00		\$48.672,00	3,42%
TOTAL COSTOS ENVIO	\$761,25		11	\$1.425.067,00
COSTOS ENVIO KG NETO	\$1,9031	\$3.562,67		

Costos exportación marítima Cartagena –San José

DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO	
SHIP VÍA	C/GENA-SAN JOSÉ

FACTURA #	
HS #	8480500000
EMPAQUE (# CAJAS CARTON+ ESTIBA)	GLASS MOLDS
PESO NETO	1
PESO BRUTO	400,00
TASA SEGURO	400,00
INTERMEDIACION ADUANERA	0,13%
FLETES	0,0020
	PPD
	1

26/08/2008

COP / 1 USD

CERTIF. ORIGEN

FALSO

TASA CAMBIO

CERTIFICADO ORIGEN	FALSO	USD
VALOR EXW	\$20.000,00	USD
FLETE TERRESTRE	\$230,00	USD
VALOR FOB	\$20.230,00	USD
FLETE MARITIMO(INCLUYE SIA)	\$452,76	USD
SEGURO	\$26,00	USD
VALOR CIF	\$20.708,75	USD
ARANCEL	0%	AD VALOREM
VALOR CIF +ARANCEL	\$20.708,75	USD

CALCULOS GASTOS EXPORTACION

CONCEPTO	USD	TRANSITO	COP	% COSTO
FLETE TERRESTRE MED-CTAGENA	\$213,68	2	\$400.000,00	30, 15%
EMPAQUE	\$16,32		\$30.551,00	2, 30%
INTERMEDIACION ADUANERA	\$114,05	1	\$213.500,00	16, 09%

GASTOS VARIOS	\$19,50		\$36.500,00	2,75%
CERTIFICADO ORIGEN	\$0,00		\$0,00	0,00%
INCORPORACION EN SYGA	\$7,21		\$13.500,00	1,02%
MANEJO	\$40,00		\$74.880,00	5,64%
FLETE MARITIMO LCL	\$ 100,00		\$ 1870,00	14,11%
CONSOLIDACION	\$ 10,00		\$ 18.720,00	1,41%
BL	\$ 50,00	4	\$ 93.600,00	7,05%
SOCIEDAD PORTUARIA C/TAGENA	\$ 22,00		\$ 41.184,00	3,10%
RECARGO POR DENSIDAD	\$ 50,00		\$ 93.600,00	7,05%
DOCUMENTACION	\$ 40,00		\$ 74.880,00	5,64%
SEGURO	\$26,00		\$48.672,00	3,67%
TOTAL COSTOS ENVIO	\$708,75	7	\$1.326.787	100%
COSTOS ENVIO KG NETO	\$1,7719		\$3.316,97	

PAÍS	Trayecto/costo x kilo	PESO BRUTO (\$)																		
		400	600	800	1000	1200	1400	1600	1800	2000	2200	2400	2600	2800	3000	3200	3400	3600	3800	4000
Argentina	Ctagena-Buenos Aires	1,92	1,28	0,96	0,77	0,78	0,67	0,58	0,53	0,49	0,46	0,43	0,41	0,39	0,37	0,39	0,38	0,36	0,35	0,34
Guatemala	Ctagena-Guatemala	1,90	1,27	0,95	0,76	0,77	0,66	0,58	0,53	0,49	0,46	0,43	0,41	0,39	0,37	0,39	0,38	0,36	0,35	0,34
Costa Rica	Ctagena-San José	1,77	1,18	0,89	0,71	0,73	0,62	0,55	0,50	0,46	0,43	0,40	0,38	0,36	0,34	0,36	0,35	0,33	0,32	0,31
Panamá	Ctagena-Colon Panamá	1,84	1,23	0,92	0,74	0,75	0,65	0,57	0,50	0,45	0,41	0,38	0,35	0,33	0,31	0,33	0,32	0,30	0,29	0,28
Chile-Valp.	Bventura-Valparaiso	1,79	1,20	0,90	0,72	0,75	0,65	0,57	0,51	0,47	0,41	0,38	0,36	0,34	0,32	0,34	0,33	0,32	0,30	0,29

VALOR EXPORTACIÓN MARÍTIMA A (INCLUYE VALOR CIF + ARANCEL)										
USD Factura	KGS	Costa Rica			Chile Arica		Chile Valp.		País mayor	País menor
		Argentina	Guatemala	Costa Rica	Panamá	Panamá	Chile Valp.			
1.940,62	4	2685,9	2678,4	2625,9	2735,57	2740,61	2635,61	Costa Rica	Chile	
2.610,50	10	3356,65	3349,15	3296,65	3426,45	3411,36	3306,36	Costa Rica	Panamá	
2.692,25	10	3438,5	3431	3378,5	3510,76	3493,21	3388,21	Costa Rica	Panamá	
3.985,20	21	4733,13	4725,63	4673,13	4844,23	4787,84	4682,84	Costa Rica	Panamá	
4.090,06	21	4838,13	4830,63	4778,13	4952,37	4892,84	4787,84	Costa Rica	Panamá	
8.740,00	33	9494,12	9486,62	9434,12	9748,04	9548,83	9443,83	Costa Rica	Panamá	
11.908,75	44	12666,99	12659,49	12606,99	13016,09	12721,69	12616	Costa Rica	Panamá	
6.190,08	48	6940,88	6933,38	6880,88	7118,21	6995,59	6890,59	Costa Rica	Panamá	
9.360,83	70	10115,75	10108,25	10055,75	10388	10170,46	10065,46	Costa Rica	Panamá	
25.916,00	86	26692,44	26684,94	26632,44	27462	26747,15	26642,15	Costa Rica	Panamá	
10, 162.34	116	10918,3	10910,8	10858,3	11215	10973,9	10868,01	Costa Rica	Panamá	
18.237,18	129	19003,64	18996,14	18943,64	19542	19058,35	18953,35	Costa Rica	Panamá	
24.255,18	265	25029,48	25021,97	24969,47	25749,45	25084,17	24979,17	Costa Rica	Panamá	
33.479,70	287	34265,98	34258,48	34205	35263,06	34320,69	34215	Costa Rica	Panamá	
20.063,65	422	20832,49	20824,99	20772,49	21426,5	20887,2	20762	Costa Rica	Panamá	
45.105,00	1.164	42494,51	46060,79	46008,2	47411,44	46148,07	46043,07	Costa Rica	Panamá	
41, 535.86	1.480	42497,67	42490,17	42437,67	43741,7	42578,49	42469	Costa Rica	Panamá	

PAÍS	VÍA	TRAYECTO/COSTO X KILO	PESO BRUTO (\$)					
			400	600	800	1000	1200	1400
ARGENTINA	MAR	Cartagena-Buenos Aires	1,92	1,28	0,96	0,77	0,78	0,67
	AIR	Bogotá-Buenos Aires	3,32	2,58	2,45	2,37	2,34	2,29
GUATEMALA	MAR	Cartagena-Guatemala	1,90	1,27	0,95	0,76	0,77	0,66
	AIR	Rionegro-Guatemala	2,57	2,13	2,00	1,84	1,81	1,77
COSTA RICA	MAR	Cartagena-San José	1,77	1,18	0,89	0,71	0,73	0,62
	AIR	Rionegro-Sn José	2,05	1,74	1,61	1,53	1,50	1,45
PANAMÁ	MAR	Cartagena-Colon Panamá	1,84	1,23	0,92	0,74	0,75	0,65
	AIR	Rionegro-Panamá	1,75	1,41	1,28	1,19	1,16	1,11
CHILE-VALP	MAR	Bventura-Valparaiso Chile	1,79	1,20	0,90	0,72	0,75	0,65
CHILE-ARICA	MAR	Bventura-Arica Chile	2,05	1,37	1,03	0,82	0,84	0,72
CHILE	AIR	Bogotá-Santiago	3,32	2,58	2,45	2,37	2,34	2,28

CONCLUSIONES

A pesar de que los materiales sustitutos del vidrio han ganado un porcentaje significativo en la industria del empaque, existe también una línea de alimentos y de vinos en los que todavía se prefiere el envase de vidrio por su aspecto, estabilidad química y por ser más higiénico que otro tipo de empaque. Es a este segmento donde se enfocarán los mayores esfuerzos para entrar a competir en costo, calidad y tiempo de entrega, enfocándonos en los países investigados y teniendo en cuenta los países desde donde se importa en la actualidad.

Dada la complejidad de la industria y la gran inversión que se requiere para montar un empresa de este tipo, se observa una gran oportunidad para una empresa como Moldes Medellín, que además de lo anteriormente mencionado cuenta con una fundición propia de hierro gris y de bronce, que le da una gran ventaja a nivel de integración vertical y en tiempos de entrega; además de la gran experiencia de todo su personal en la fabricación de moldes para la industria del vidrio.

En cuanto a la competencia, ésta es relativamente poca comparada con otro tipo de industria. Por otro lado, países como China que se pensaba que había incursionado fuertemente en este sector, todavía no se han posicionado en el mercado latinoamericano, lo cual nos da una gran ventaja sobre todo en aspectos como tiempo de entrega.

Los aranceles de importación son nulos en la mayoría de los países seleccionados, o muy bajos comparados con otros tipos de industria; además, no tienen ninguna restricción de entrada o cuotas, lo cual permite un fácil acceso de nuestros productos. Las normas de origen son muy laxas y los países desde donde se importan los moldes para el vidrio en la actualidad hacen pensar que sería fácil el acceso a sus mercados, teniendo en cuenta las ventajas competitivas actuales de la empresa, y los costos de manufactura y de transporte relacionados con ellos.

Con esta inteligencia de mercados se encontró que los países seleccionados están importando en la actualidad de países como Estados Unidos, Inglaterra, Italia, Suecia, que son países con unos costos más altos, tanto de mano de obra como de transporte, lo que nos da una gran ventaja competitiva con la cual se podría acceder fácilmente a estos mercados, lográndonos posicionar a futuro de una manera consolidada.

Otra ventaja que se encontró fue la posición geográfica de la empresa con respecto a los países target, que nos permite conseguir especialmente unas tarifas

aéreas muy competitivas y que no afectan considerablemente el valor final del producto. Dado que estos moldes son hechos a la medida según requisición específica del cliente y que su tiempo de fabricación no es rápido, el poder utilizar un transporte aéreo que no afecte mucho el valor final es otro aspecto a nuestro favor que nos pone en ventaja con respecto a la competencia.

Así mismo, teniendo en cuenta el tipo de maquinaria con que cuenta la empresa y la experiencia en el sector del vidrio, se encontró un mercado potencial para ella que ya había sido trabajado por su personal, que son las partes para máquinas de fabricación de vidrio que, dada su complejidad para la elaboración, podría ser un nicho de mercado por explorar. La fabricación de estas piezas requiere de una tecnología de punta, de un conocimiento amplio del funcionamiento de la plantas de fabricación de vidrio, así como de sus tolerancias dimensionales; y estos requisitos son cubiertos a cabalidad por la infraestructura de Moldes Medellín.

BIBLIOGRAFÍA

ARGENTINA

ALADI. [Documento electrónico]. (Citado: julio 8, 2008).
<<http://nt5000.aladi.org/sii/menupagsinternas/marcossii.htm>>

AFIP. Administración Federal de Ingresos Públicos - Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos. Entidad facultada para regular las normas y aranceles aduaneros. <<http://www.comercio.gov.ar/web/>>

COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. [Documento electrónico]. (Citado: julio 8, 2008). <<http://www.mecon.gov.ar/cnce/>>

FOREIGN TRADE INFORMATION SYSTEM. [Documento electrónico]. (Citado: julio 11, 2008). <<http://www.sice.oas.org/>>

CHILE

ALADI. [Documento electrónico]. (Citado: julio 8, 2008). <<http://www.aladi.org/>>

CÁMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO –ARANCELES. [Documento electrónico]. (Citado: julio 8, 2008).
<<http://www.portalcomexccs.cl/aranceles/importacion/Resumen.asp>>

CIA. [Documento electrónico]. (Citado: julio 8, 2008).
<<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>>

DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES
<http://www.direcon.cl/index.php?accion=acuerdos_colombia_2>

INFORMACIÓN ESTADÍSTICA DE IMPORTACIONES DE CHILE. [Documento electrónico]. (Citado: julio 8, 2008).
<<http://200.72.160.89/estacomex/asp/importaciones.asp>>
<<http://200.72.160.89/estacomex/asp/index.asp>>

SERVICIO NACIONAL DE ADUANA. [Documento electrónico]. (Citado: julio 8, 2008).
<http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/edic/base/port/inicio.html>

COSTA RICA

SECRETARÍA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA – SIECA. [Documento electrónico]. (Citado: julio 2, 2008). <<http://www.sieca.org.gt/SIECA.htm>>

REGLAMENTACIÓN TÉCNICA COSTARRICENSE. [Documento electrónico]. (Citado: julio 2, 2008). <<http://www.reglatec.go.cr>>

ESTADÍSTICAS. [Documento electrónico]. (Citado: julio 2, 2008). <<http://www.sieca.org.gt/SIECA.htm>>

GUATEMALA

ESTADÍSTICAS DE IMPORTACIÓN DE GUATEMALA. [Documento electrónico]. (Citado: julio 16, 2008). <http://se.sat.gob.gt/pls/publico/servicios.ce_imp_consulta>

SAT-GUATEMALA. [Documento electrónico]. (Citado: julio 16, 2008). <<http://farm2.sat.gob.gt/sat-arancel/>>
<http://portal.sat.gob.gt/portal/index.php?option=com_docman&task=view_categoria&Itemid=37&subcat=2&catid=14&limitstart=0&limit=20>

SECRETARÍA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA – SIECA, [Documento electrónico]. (Citado: julio 16, 2008). <http://www.sieca.org.gt/SIECA.htm>

SUPERINTENDENCIA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA DE GUATEMALA, [Documento electrónico]. (Citado: julio 16, 2008). <http://portal.sat.gob.gt/portal/index.php?option=com_docman&task=view_categoria&Itemid=37&subcat=2&catid=14&limitstart=0&limit=20>

PANAMÁ

ARANCEL DE PANAMÁ. [Documento electrónico]. (Citado: julio 5, 2008). <<https://www.mef.gob.pa/Portal/Dir-Aduanas.html>>

MINISTERIO DE COMERCIO E INDUSTRIA, [Documento electrónico]. (Citado: julio 5, 2008). <http://www.mici.gob.pa/index2.php>

DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS. [Documento electrónico]. (Citado: julio 5, 2008). <<http://www.aduanas.gob.pa/>>

DIRECCIÓN DE ESTADÍSTICA Y CENSO DE PANAMÁ. [Documento electrónico]. (Citado: julio 5, 2008). <http://www.contraloria.gob.pa/dec/>

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

TORO JARAMILLO, Iván Darío y PARRA RAMÍREZ, Rubén Darío. Método y conocimiento. Metodología de la Investigación. Escuela de Administración EAFIT. Medellín: Fondo Editorial Universidad EAFIT, febrero de 2006. 387.

ANEXO A.

ANEXO A. TARIFAS EXPORTACIÓN ADUANAS AVIA 2008

Medellín, Septiembre 26 de 2008
1182

Señor

ALEJANDRO OSORIO
Jefe de Compras
MOLDES MEDELLÍN LTDA.
Medellín

Reciba un cordial saludo. A continuación le presentamos nuestra propuesta de servicio como Aviatour Grupo Logístico Carga, así:

1. SERVICIO DE INTERMEDIACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN AÉREA

Intermediación aduanera	0.35% sobre valor FOB
Mínima	\$ 99.400
Gastos varios	\$ 36.500
Elaboración certificado de origen	\$ 30.300
Incorporación SYGA	\$ 13.500
Formularios oficiales	al costo

2. SEGURO INTERNACIONAL



ACE SEGUROS

Prima 0.40% sobre el valor asegurado. Mínimo USD 40.00

Valor asegurado en Importaciones: Valor mercancía + fletes nacionales + fletes internacionales + gravamen de la mercancía.

Valor asegurado en Exportaciones: Valor mercancía menos la comisión + fletes nacionales + fletes internacionales.

- Validez de la oferta 30 días Calendario

- FORMA DE PAGO: De contado

- Documentos Requeridos para los Trámites De Exportación:

- Factura comercial en copia al carbón con firma, sello de la compañía, término de negociación, moneda y datos completos del cliente
- Instrucciones de elaboración del documento de embarque
- Lista de empaque
- Criterios de origen
- Poderes autenticados y en papelería membreteada
- Instrucciones completas del despacho: Modalidad (con reintegro, sin reintegro), Plan Vallejo (sí aplica), etc.

- Los pagos a terceros serán facturados al costo y tendrán el cobro de la Contribución Financiera del cuatro por mil permitida como Gravamen a los movimientos Financieros, y se generará un costo por concepto de IVA del 16% sobre nuestros servicios.

- Las anteriores tarifas no son válidas para mercancías peligrosas y/o sobredimensionadas, sujetas a recargo por riesgo de guerra.

- Las tarifas están sujetas a cambios sin previo aviso.

- Cualquier servicio adicional que no esté considerado en la presente oferta se analizará y presentara su respectiva cotización para aprobación y ejecución.

- Las multas o sanciones aduaneras que se originen por información errónea por parte del proveedor, serán asumidas por el importador.

- En caso de aceptación del seguro solicitamos su aceptación por vía escrita, suministrando el valor total a asegurar de la carga. Este seguro se toma por cuenta de Agencia de Carga AVIATUR S.A. y en cabeza del cliente, por lo tanto se trasladan los deducibles y demás condiciones de la aseguradora. En caso de no tomar el seguro, la responsabilidad será de los transportistas, de acuerdo con las cláusulas estipuladas al reverso de los documentos de transporte dado que AVIATUR Carga S.A. obra en calidad de agente de carga, sugerimos tomar un seguro contra todo riesgo desde origen a destino final de la mercancía.

Esperamos la anterior sea de su completo agrado y podamos seguir contando con tan importante compañía.

Cordialmente

ANEXO B.

Medellín, agosto 15 de 2008
1035

Señor

ALEJANDRO OSORIO
Jefe de Compras
MOLDES MEDELLÍN LTDA.
Medellín

Reciba un cordial saludo. A continuación le presentamos nuestra propuesta de servicio como Aviatour Grupo Logístico Carga, así:

1. TRANSPORTE INTERNACIONAL AÉREO

A.

Puerto de origen	Rionegro
Puerto de destino	Buenos Aires (Temporada alta hasta 30 sept.)
Tiempo de tránsito	2-3 días aprox.
Frecuencia	Diario
Vía	Bogotá
Aerolínea	Avianca

TARIFA

Mínima	USD 85.00
Normal	USD 6.47 x kl/vol
100kl	USD 4.29 x kl/vol
300kl	USD 2.02 x kl/vol
500kl	USD 1.50 x kl/vol
FS	USD 0.55 x kl Min USD 20.00

B.

Puerto de origen	Rionegro
Puerto de destino	Guatemala
Tiempo de tránsito	2 días aprox.
Frecuencia	Diario
Vía	Panamá
Aerolínea	Copa

TARIFA

Mínima	USD 65.00
Normal	USD 2.00 x kl/vol
100kl	USD 1.60 x kl/vol

300kl	USD 1.35 x kl/vol
500kl	USD 1.15 x kl/vol
1000kl	USD 1.07 x kl/vol
FS	USD 0.40 x kl Min USD 10.00
Impuesto	5% sobre valor del flete Min USD 20.00

C.

Puerto de origen	Rionegro
Puerto de destino	San José
Tiempo de tránsito	2 días aprox.
Frecuencia	Diario
Vía	Panamá
Aerolínea	Copa

TARIFA

Mínima	USD 65.00
Normal	USD 1.65 x kl/vol
100kl	USD 1.20 x kl/vol
300kl	USD 0.90 x kl/vol
500kl	USD 0.81 x kl/vol
FS	USD 0.40 x kl Min USD 10.00

D.

Puerto de origen	Rionegro
Puerto de destino	Panamá
Tiempo de tránsito	2 días aprox.
Frecuencia	Diario
Vía	Directo
Aerolínea	Copa

TARIFA

Mínima	USD 65.00
Normal	USD 0.86 x kl/vol
100kl	USD 0.65 x kl/vol
300kl	USD 0.60 x kl/vol
500kl	USD 0.48 x kl/vol
1000kl	USD 0.47 x kl/vol
FS	USD 0.40 x kl Min USD 10.00

E.

Puerto de origen	Rionegro
Puerto de destino	Santiago de Chile
Tiempo de tránsito	2-3 días aprox.
Frecuencia	Diario

Vía	Bogotá
Aerolínea	Avianca

TARIFA

Mínima	USD 85.00
Normal	USD 5.15 x kl/vol
100kl	USD 3.58 x kl/vol
300kl	USD 2.02 x kl/vol
500kl	USD 1.50 x kl/vol
FS	USD 0.55 x kl Min USD 20.00

Recargos en Origen

Due carrier	USD 25.00
Due agent PPD	USD 30.00
Due agent CC	USD 35.00

Nota: Favor tener en cuenta que las anteriores tarifas son en aviones comerciales y el peso máximo es de 80kl x pieza con Avianca y 150kl x pieza con Copa.

2. TRANSPORTE INTERNACIONAL MARÍTIMO

A.

Puerto de origen	Cartagena
Puerto de destino	Buenos Aires
Tiempo de tránsito	27 días aprox.
Frecuencia	Quincenal
Vía	Directo
Modalidad	LCL

TARIFA (CSC)

Carga suelta	USD 85.00 T/M3 Min USD 140.00
--------------	-------------------------------

B.

Puerto de origen	Cartagena
Puerto de destino	Ciudad de Guatemala
Tiempo de tránsito	8 días aprox.
Frecuencia	Quincenal
Vía	Directo
Modalidad	LCL

TARIFA (CSC)

Carga suelta	USD 85.00 T/M3 Min USD 135.00
--------------	-------------------------------

C.

Puerto de origen	Cartagena
Puerto de destino	San José Costa Rica
Tiempo de tránsito	4 días aprox.
Frecuencia	Quincenal
Vía	Directo
Modalidad	LCL

TARIFA (CSC)

Carga suelta	USD 65.00 T/M3 Min USD 100.00
--------------	-------------------------------

D.

Puerto de origen	Cartagena
Puerto de destino	Colón Panamá
Tiempo de tránsito	2 días aprox.
Frecuencia	Semanal
Vía	Directo
Modalidad	LCL

TARIFA (CSC)

Carga suelta	USD 45.00 T/M3 Min USD 120.00
--------------	-------------------------------

Recargos en Origen

Consolidación	USD 10.00 T/M3 Max USD 60.00 Min USD 10.00
BL	USD 50.00
Sociedad port. Cartagena	USD 22.00 + IVA
Recargos por densidad	50% sobre valor del flete siempre y cuando la mercancía sea más peso que volumen
Documentación	USD 40.00

E.

Puerto de origen	Buenaventura
Puerto de destino	Valparaíso Chile
Tiempo de tránsito	9 días aprox.
Frecuencia	Quincenal
Vía	Directo

TARIFA (CSC)

Carga suelta USD 55.00 T/M3 Min USD 90.00

F.

Puerto de origen Buenaventura
Puerto de destino **Arica Chile**
Tiempo de tránsito 15 días aprox.
Frecuencia Semanal
Vía Callao

TARIFA (CSC)

Carga suelta USD 110.00 T/M3 Min USD 160.00

Recargos en Origen

Consolidación USD 13.00 T/M3 Max: USD 78.00 Min USD 30.00
BL USD 50.00
Recargos por densidad 50% sobre valor del flete siempre y cuando la mercancía sea más peso que volumen
Documentación USD 40.00

3. SEGURO INTERNACIONAL



ACE SEGUROS

Tasa 0.40% sobre el valor asegurado. Mínimo USD 40.00

Valor asegurado en Importaciones: Valor mercancía + fletes nacionales + fletes internacionales + gravamen de la mercancía.

Valor asegurado en exportaciones: Valor mercancía menos la comisión + fletes nacionales + fletes internacionales.

- Validez de la oferta 30 días Calendario
- FORMA DE PAGO: de contado

- Documentos requeridos para los trámites de exportación:

- Factura comercial en copia al carbón con firma, sello de la compañía, término de negociación, moneda y datos completos del cliente
- Instrucciones de elaboración del documento de embarque
- Lista de empaque
- Criterios de origen
- Poderes autenticados y en papelería membreteada
- Instrucciones completas del despacho: Modalidad (con reintegro, sin reintegro), Plan Vallejo (sí aplica), etc.

- Los pagos a terceros serán facturados al costo y tendrán el cobro de la Contribución Financiera del cuatro por mil permitida como Gravamen a los movimientos Financieros, y se generará un costo por concepto de IVA del 16% sobre nuestros servicios.
- Las anteriores tarifas no son válidas para mercancías peligrosas y/o sobredimensionadas, sujetas a recargo por riesgo de guerra.
- Las tarifas están sujetas a cambios sin previo aviso.
- Cualquier servicio adicional que no esté considerado en la presente oferta se analizará y presentará su respectiva cotización para aprobación y ejecución.
- Las multas o sanciones aduaneras que se originen por información errónea por parte del proveedor, serán asumidas por el importador.
- En caso de aceptación del seguro solicitamos su aceptación por vía escrita, suministrando el valor total a asegurar de la carga. Este seguro se toma por cuenta de Agencia de Carga AVIATUR S.A. y en cabeza del cliente, por lo tanto se trasladan los deducibles y demás condiciones de la aseguradora. En caso de no tomar el seguro, la responsabilidad será de los transportistas, de acuerdo con las cláusulas estipuladas al reverso de los documentos de transporte dado que AVIATUR Carga S.A. obra en calidad de agente de carga, sugerimos tomar un seguro contra todo riesgo desde origen a destino final de la mercancía.

Esperamos la anterior sea de su completo agrado y podamos seguir contando con tan importante compañía.

Cordialmente,

ISABEL CRISTINA SÁNCHEZ
Asistente comercial
AVIATUR GRUPO LOGÍSTICO CARGA

ANEXO C.

Medellín, septiembre 1 de 2008
1085-1

Señor

ALEJANDRO OSORIO
Jefe de Compras
MOLDES MEDELLÍN LTDA.
Medellín

Reciba un cordial saludo. A continuación le presentamos nuestra propuesta de servicio como Aviatour Grupo Logístico Carga, así:

1. TRANSPORTE TERRESTRE MEDELLÍN-CARTAGENA (N.L.)

Contenedor de 20'

17 Ton + Tara	\$ 1.800.000
Hasta 30 Ton + Tara	\$ 2.250.000

Contenedor de 40'

17 Ton + Tara	\$ 1.950.000
Hasta 30 Ton + Tara	\$ 2.250.000

LCL

Hasta 1 Ton	\$ 400.000
Hasta 2 y 3 Ton	\$ 700.000
Hasta 4 Ton	\$ 900.000
Turbo NPR 4.5 Ton	\$ 1.100.000

Nota: Las anteriores tarifas no incluyen el cargue y descargue de la mercancía.

Favor tener en cuenta que las tarifas aplicadas son basadas en la nueva tabla de fletes pactada por el Gobierno Nacional.

- Validez de la oferta: 30 días Calendario
- FORMA DE PAGO: de contado
- Documentos requeridos para los trámites de exportación:

-Factura comercial en copia al carbón con firma, sello de la compañía, término de negociación, moneda y datos completos del cliente.

- Instrucciones de elaboración del documento de embarque
 - Lista de empaque
 - Criterios de origen
 - Poderes autenticados y en papelería membreteada
 - Instrucciones completas del despacho: Modalidad (con reintegro, sin reintegro), Plan Vallejo (si aplica), etc.
-
- Los pagos a terceros serán facturados al costo y tendrán el cobro de la Contribución Financiera del cuatro por mil permitida como Gravamen a los movimientos Financieros, y se generará un costo por concepto de IVA del 16% sobre nuestros servicios.
 - Las anteriores tarifas no son válidas para mercancías peligrosas y/o sobredimensionadas, sujetas a recargo por riesgo de guerra.
 - Las tarifas están sujetas a cambios sin previo aviso.
 - Cualquier servicio adicional que no esté considerado en la presente oferta se analizará y presentara su respectiva cotización para aprobación y ejecución.
 - Las multas o sanciones aduaneras que se originen por información errónea por parte del proveedor, serán asumidas por el importador.

Esperamos la anterior sea de su completo agrado y podamos seguir contando con tan importante compañía.

Cordialmente,

ISABEL CRISTINA SÁNCHEZ
Asistente comercial
AVIATUR GRUPO LOGÍSTICO CARGA