



TRADE POINT  
MEXICO



# **LA PUERTA DE ENTRADA AL MERCADO CENTRO AMERICANO Y DEL CARIBE**

DR. JOSÉ GERARDO TAJONAR CASTRO



# CONTENIDO

## GENERALIDADES Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN:

- **CENTROAMÉRICA**
  - **GUATEMALA**
  - **EL SALVADOR**
  - **COSTA RICA**
  - **PANAMÁ**
  - **NICARAGUA**
  - **HONDURAS**

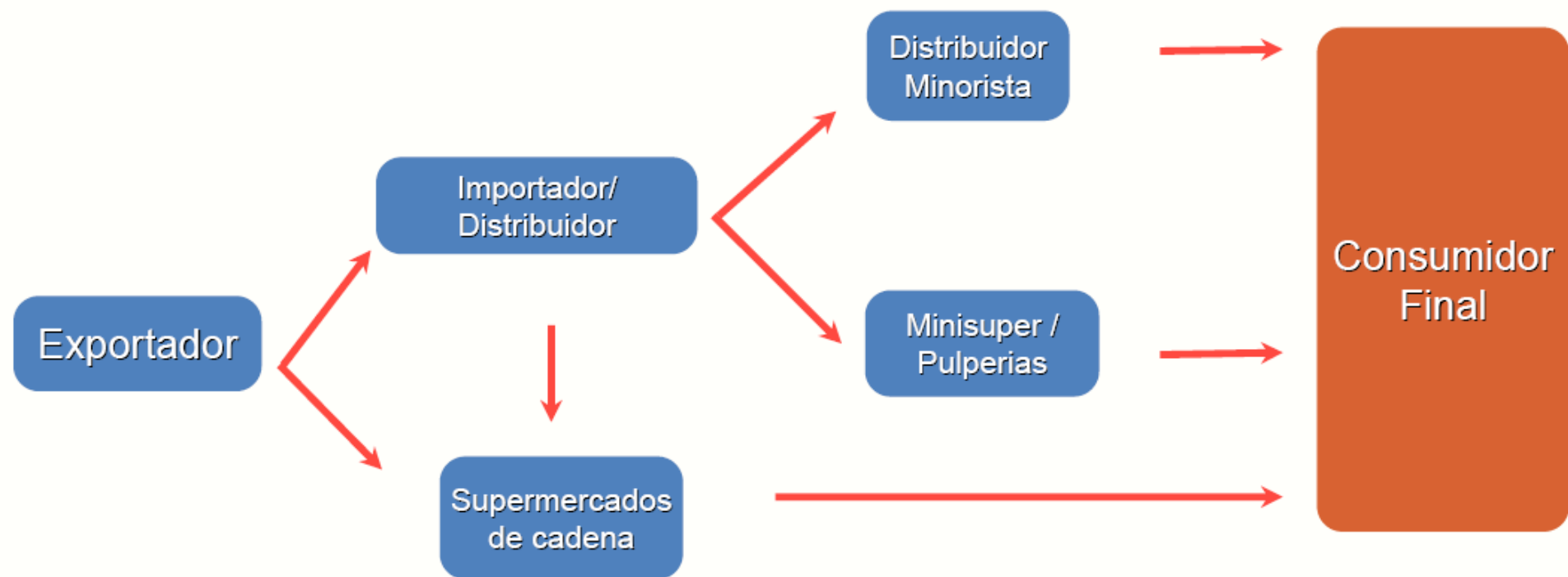


- **EL CARIBE**
  - **PUERTO RICO**
  - **REPÚBLICA DOMINICANA**
  - **CUBA**





# CANALES DE DISTRIBUCIÓN EN LATINOAMÉRICA





TRADE POINT  
MEXICO



RICS  
THE INSTITUTION OF REAL ESTATE

**PRO MEXICO**

Inversión y Comercio

A large, semi-transparent globe with a grid overlay. The continent of Central America is highlighted in a dark green color. The globe is positioned in the center of the page, with a reflection below it.

# CENTROAMÉRICA



# Importancia de Centroamérica

- 1.- Se considera que los países centroamericanos son mercados naturales para las empresas mexicanas.
- 2.- Actualmente México tiene celebrado tratados de libre comercio y acuerdos de complementación económica con la mayoría de los países de dicha región.
- 4.- La participación en ferias y misiones comerciales está considerada por la Cámara de Comercio Internacional como **la mejor estrategia** para poder incursionar en los mercados de exportación (Estrategias de Inteligencia Comercial).
- 5.- **Los productos** mexicanos han demostrado su **calidad y precios competitivos** en dichos mercados.
- 6.- La **estacionalidad de dichos mercados** es diferente a la del mercado mexicano por lo que se puede proveer en épocas distintas.



# TLC ÚNICO MÉXICO - CENTROAMÉRICA

- TLC México – Costa Rica firmado en 1994
- TLC México – Nicaragua firmado en 1998
- TLC México – Triángulo del Norte firmado en 2000

## TLC Único México – Centroamérica firmado en 2011

El TLC entró en vigor el 1º de septiembre de 2012, que tiene por objetivo:

- Reducir los costos de transacción
- Facilitar el intercambio comercial

Como parte del proceso de integración que impulsa Centroamérica, los países que están dentro del TLC son Costa Rica, Nicaragua, México, El Salvador, Guatemala y Honduras.





TRADE POINT  
MEXICO



RICS  
LA INTEGRACIÓN COMERCIAL DE AMÉRICA LATINA

# CENTROAMÉRICA PRO MÉXICO

Inversión y Comercio

GUATEMALA  
14,757,316 Hab.  
PIB 46, 900 Millones USD\$

HONDURAS  
7, 754, 687 Hab.  
PIB 17, 426 Millones USD\$

EL SALVADOR  
8,227,491 Hab.  
PIB 23, 054 Millones USD\$

NICARAGUA  
5,869,859 Hab.  
PIB 9,316 Millones USD\$

COSTA RICA  
4,726,575 Hab.  
PIB 40,869 Millones USD\$

PANAMÁ  
3,600,000 Hab.  
PIB 35, 000 Millones USD\$



# RELACIÓN COMERCIAL MÉXICO - CENTROAMÉRICA

Exportaciones México a Centroamérica								
PAIS	Año de entrada en vigor TLC	Año previo entrada en vigor	2009	2010	2011	2012	Variación %	Partic. %
<b>Triángulo del Norte</b>	<b>2001</b>	<b>\$1,028.29</b>	<b>\$2,034.64</b>	<b>\$2,549.11</b>	<b>\$2,954.69</b>	<b>\$2,959.17</b>	<b>177.62%</b>	<b>30.00%</b>
El Salvador	2001	\$306.09	\$463.38	\$657.72	\$667.12	\$ 692.03	101.47%	5.00%
Guatemala	2001	\$573.60	\$1,194.66	\$1,466.97	\$1,787.27	\$1,731.81	199.33%	15.00%
Honduras	2001	\$148.60	\$376.61	\$424.43	\$500.31	\$535.33	267.64%	10.00%
<b>Costa Rica</b>	<b>1995</b>	<b>\$94.60</b>	<b>\$651.83</b>	<b>\$805.81</b>	<b>\$998.04</b>	<b>\$1,152.51</b>	<b>459.95%</b>	<b>30.00%</b>
<b>Nicaragua</b>	<b>1998</b>	<b>\$88.60</b>	<b>\$220.77</b>	<b>\$307.26</b>	<b>\$405.21</b>	<b>\$443.18</b>	<b>522.63%</b>	<b>10.0%</b>
<b>Panamá</b>	<b>N/A</b>	<b>\$147.10</b>	<b>\$774.19</b>	<b>\$883.26</b>	<b>\$1,023.68</b>	<b>\$1,023</b>	<b>596.13%</b>	<b>30.00%</b>

Valores: miles de millones de dólares.







## RELACIÓN COMERCIAL MÉXICO - CENTROAMÉRICA

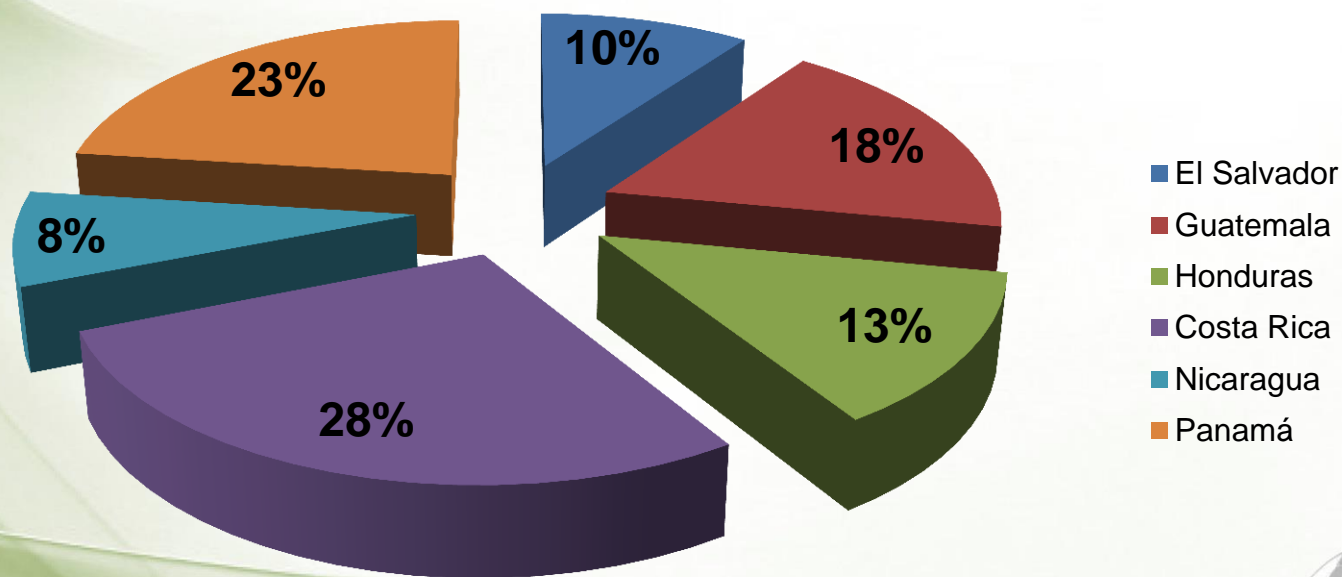
### Importaciones México de Centroamérica

PAIS	Año de entrada en vigor TLC	Año previo entrada en vigor	2009	2010	2011	2012	Variación %	Partic. %
<b>Triángulo del Norte</b>	<b>2001</b>	<b>\$123.88</b>	<b>\$747.07</b>	<b>\$865.99</b>	<b>\$997.50</b>	<b>\$591.21</b>	<b>600.08%</b>	<b>20.00%</b>
El Salvador	2001	\$19.80	\$71.06	\$105.19	\$110.26	\$78.45	268.97%	6.00%
Guatemala	2001	\$90.81	\$499.47	\$488.38	\$543.33	\$389.74	470.43%	6.5%
Honduras	2001	\$13.28	\$176.53	\$272.43	\$343.92	\$123.02	1881.92%	7.5%
<b>Costa Rica</b>	<b>1995</b>	<b>\$27.56</b>	<b>\$923.33</b>	<b>\$1,901.96</b>	<b>\$3,648.00</b>	<b>\$3,151.7</b>	<b>1,780.40%</b>	<b>50.00%</b>
<b>Nicaragua</b>	<b>1998</b>	<b>\$11.45</b>	<b>\$106.29</b>	<b>\$124.07</b>	<b>\$554.00</b>	<b>\$70.09</b>	<b>601.30%</b>	<b>10.00%</b>
<b>Panamá</b>	<b>N/A</b>	<b>\$60.67</b>	<b>\$94.54</b>	<b>\$32.28</b>	<b>\$1,144.00</b>	<b>\$121</b>	<b>450.00%</b>	<b>20.00%</b>

Valores: miles de millones de dólares.



## Porcentaje de Participación de los Principales Socios Centroamericanos



Fuente: Banco Central de Costa Rica (Julio de 2013)



# OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN CENTROAMÉRICA

- Sector de Materiales de Construcción y ferretería: Paneles, pisos prefabricados, recubrimientos cerámicos, muebles y accesorios para baño, perfiles y láminas de acero.
- Sector Alimentos y bebidas: alimentos enlatados, alimentos congelados o listos para microondas, dulces, bebidas de sabores y energéticas.



# OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN CENTROAMÉRICA

- Sector Farmacéutico y Equipo Médico: equipos de infusión y transfusión de sueros; medicamentos y equipo médico.
- Automotriz y Autopartes: frenos y sus partes, amortiguadores, embragues, ejes con diferencial, defensas y sus partes, rótulas, filtros, acumuladores y bombas de agua.



# OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN CENTROAMÉRICA

- Eléctrico y de telecomunicaciones: semiconductores; unidades de proceso digital; tarjetas provistas de un circuito integrado; cables conductores de cobre o aluminio.
- Belleza: Shampoo, Crema, Geles, Aceites corporales, cosméticos.



# OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN CENTROAMÉRICA

- Joyería y Bisutería
- Manualidades: Talleres, Conferencias, Técnicas, Insumos, Materiales.
- Alimentos Naturistas: Suplementos y Complementos Alimenticios





TRADE POINT  
MEXICO



**PRO MEXICO**

Inversión y Comercio



## MÉXICO – EL CARIBE

Belice es una nación integrante de la región centroamericana, con la cual, México ha logrado fortalecer su relación comercial en los últimos años a través del intercambio de productos pertenecientes principalmente al sector agrícola, a tal grado de proyectarse un posible Acuerdo de Alcance Parcial entre ambas naciones en un futuro próximo.

Sin embargo, Belice, al ser un país miembro de la CARICOM representa una puerta de entrada estratégica para incursionar hacia los demás países miembros del bloque.

La Comunidad del Caribe (CARICOM). Es una organización de 15 naciones del Caribe y dependencias británicas. Los miembros son: Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago (las Islas Vírgenes británicas y las Islas Turcas y Caicos son miembros asociados).





## EL CARIBE



# Balanza Comercial de República Dominicana con México

Balanza comercial de República Dominicana en millones de dólares

	Importación 2010	Exportación 2010	Saldo 2010	Importación 2011	Exportación 2011	Saldo 2011	Importación 2012	Exportación 2012	Saldo 2012
<b>Con todo el mundo</b>	13,025.3	6,753,688.6	(+\$6,740,663.3)	14,535.7	8,612,067.0	(+\$8,597,531.3)	14,965.5	9,078,911.8	(+\$9,063,946.3)
<b>Con México</b>	125,712	824,400	(+\$698,688)	144,598	982,396	(+\$837,798)	64,023	478,013	(+\$413,990)



## Balanza Comercial de Puerto Rico con México

Puerto Rico	Importación 2011	Exportación 2011	Saldo 2011	Importación 2012	Exportación 2012	Saldo 2012
México	442,959	312,746	-130,213	521,223	362,066	-159,157

Cantidades en miles de dólares USD



# Oportunidades de Negocio en El Caribe

Las principales oportunidades de negocios de la región de El Caribe son:



**Autopartes**



**Plásticos y resinas**



**Equipo medico**



**Insumos agropecuarios**



# Oportunidades de Negocio en El Caribe

**Sector Alimenticio**



**Cerámica**



**Medicamentos**



**Sector textil.**



# Análisis de los Entornos en Centroamérica

Hoy en día se cuenta con una diversidad muy atractiva de plataformas y sitios web que nos permiten obtener información valiosa del mercado a incursionar.

Algunas herramientas son:

- Trade Map = Estadísticas Comerciales / Importaciones y Exportaciones
- MacMap = Aranceles
- Standars Map = Certificaciones de Calidad Existentes en el País
- SIECA, ALADI Y CARICOM = Comportamiento Comercial
- Plataforma Trade Point México = Cursos online con información estratégica sobre cómo hacer negocios y oportunidades de negocios en El Caribe
- ProMéxico = Reportes, informes y estudios de mercado.



[www.trademap.org](http://www.trademap.org)

[www.macmap.org](http://www.macmap.org)

[www.standardsmap.org](http://www.standardsmap.org)



[www.aladi.org](http://www.aladi.org)



[www.caricom.org](http://www.caricom.org)



TRADE POINT  
MEXICO

[www.tradepointmex.com/cursos](http://www.tradepointmex.com/cursos)



[www.promexico.gob.mx](http://www.promexico.gob.mx)



[www.sieca.int](http://www.sieca.int)

# CAPACITACIÓN PARA FORMACIÓN DE REDES EMPRESARIALES



## Taller 1:

Formación y Establecimiento de Redes de Exportación para Mejorar la Competitividad y Capacidad Exportadora de las PyMES

D.F. 13 Y 14 DE OCTUBRE DE 2014

TOLUCA 15 Y 16 DE OCTUBRE DE 2014

## Taller 2:

Desarrollo Competitivo de Pymes con Oferta Exportable a través de Redes de Exportación

D.F. 3 Y 4 DE NOVIEMBRE DE 2014

TOLUCA 5 Y 6 DE NOVIEMBRE DE 2014

**SEDE TOLUCA:** Universidad del Valle de Mexico Campus Toluca  
Dirección: De Las Palmas, 52164 Metepec, Estado de México

**SEDE D.F.:** PROMÉXICO Salon: Ahula Magna Primer Piso  
Dirección: Camino a Santa Teresa N. 1679 ColIM Jardines del Pedregal, C.P 01900 Delegación Álvaro Obregón , México . D.F.

TALLER DE 16HRS EN 2 SESIONES

COSTO POR TALLER CON APOYO DE PROMÉXICO  
**\$3,250 PESOS**

[www.ricsamex.com](http://www.ricsamex.com)

# CAPACITACIÓN PARA FORMACIÓN DE REDES EMPRESARIALES



**CURSOS VIRTUALES DE 16HRS**

**INICIO DE CURSOS DEL 15 DE OCTUBRE AL 29 NOVIEMBRE DE 2014**

**CONSORCIOS**

1. FORMACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN
2. TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO (INCOTERMS 2010)
3. FORMAS DE PAGO INTERNACIONALES
4. CONTRATOS INTERNACIONALES
5. LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL
6. DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN
7. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION INTERNACIONAL
8. ANÁLISIS DE MERCADO
9. MEDIOS MÁS UTILIZADOS PARA PROMOCIONAR LA OFERTA EXPORTABLE
10. MERCADOTÉCNIA INTERNACIONAL
11. REGULACIONES DE PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL
12. HERRAMIENTAS DE MERCADOTECNIA: INVESTIGACION DE MERCADOS



**COSTO POR CURSO CON APOYO DE PROMÉXICO  
\$1,000 PESOS**



# CURSOS DE CAPACITACIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES 2014



TRADE POINT  
MEXICO



## CURSOS DE CAPACITACIÓN PRESENCIAL

### CURSOS PRESENCIALES EN NAUCALPAN SEDE: OFICINAS DEL TRADE POINT



Av. Parque Chapultepec No. 18 Col. El Parque,  
Naucalpan de Juárez, Edo. de México C.P. 53390

- 01 < ¿CÓMO HACER NEGOCIOS CON PAÍSES DEL CARIBE? > 22 de Octubre de 2014
- 02 < OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN PANAMÁ > 23 de Octubre de 2014
- 03 < TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL Y MODELOS REGIONALES DE NEGOCIOS > 12 de Noviembre de 2014
- 04 < ¿CÓMO INCREMENTAR LA COMPETITIVIDAD EN EL SECTOR SERVICIOS? > 13 de Noviembre de 2014

### CURSOS PRESENCIALES EN TOLUCA SEDE: UVM CAMPUS TOLUCA



De Las Palmas, 52164 Metepec, Estado de México

- 05 < ¿CÓMO HACER NEGOCIOS CON PAÍSES DE CENTROAMÉRICA? > 29 de Octubre de 2014
- 06 < ¿CÓMO HACER NEGOCIOS CON PAÍSES DE LA ALIANZA PACÍFICO? > 30 de Octubre de 2014
- 07 < ¿CÓMO INCREMENTAR LA COMPETITIVIDAD EN EL SECTOR AGROINDUSTRIAL? > 18 de Noviembre de 2014
- 08 < ¿CÓMO ESTABLECER UNA COMERCIALIZADORA DE EXPORTACIÓN? > 19 de Noviembre de 2014

# CURSOS VIRTUALES

Inicio de cursos virtuales del  
01 de octubre al 28 de noviembre del 2014

- 01 LA EMPRESA Y LA RUTA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN
- 02 DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS DE LA OFERTA EXPORTABLE
- 03 PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN
- 04 LEGISLACIÓN ADUANERA
- 05 PROTECCIÓN DE LAS PYMES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL
- 06 INCOTERMS
- 07 LOGÍSTICA INTERNACIONAL
- 08 FORMACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN.
- 09 BENCHMARKING
- 10 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL
- 11 INTELIGENCIA COMERCIAL
- 12 CIBER MARKETING Y NEGOCIOS POR INTERNET

## CURSOS DE CAPACITACIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES 2014



**TRADE POINT  
MEXICO**

**COSTO POR CURSO PRESENCIAL CON APOYO DE PROMÉXICO  
\$1,625 PESOS**

**COSTO POR CURSO VIRTUAL CON APOYO DE PROMÉXICO  
\$1,000 PESOS**

[www.tradepointmex.com](http://www.tradepointmex.com)



TRADE POINT  
MEXICO



RICS  
THE INSTITUTION OF REAL ESTATE VALUERS

**PRO MEXICO**

Inversión y Comercio

# Contacto

José Gerardo Tajonar Castro  
Dirección General  
[jgtajonar@tradepointmex.com](mailto:jgtajonar@tradepointmex.com)  
[jgtajonar@gmail.com](mailto:jgtajonar@gmail.com)

[www.tradepointmex.com](http://www.tradepointmex.com)



TradePointMexico



@TradePointMx





TRADE POINT  
MEXICO



Ricsa

PRO **México**

Inversión y Comercio

**Muchas Gracias  
por su Atención**

