



# Seminario Oportunidades Comerciales en el Caribe

Carlos González  
Julio-Agosto 2012

1. Información general del mercado
2. Incidencia de los tratados comerciales
3. Tendencias del mercado
4. Oportunidades de negocios
5. Canales de distribución
6. Como llegar a estos mercados

# Representantes OFICOM Caribe



**Miami**

Gloria Restrepo

**Miami**

Paola Echeverri

**Republica Dominicana**

Valentina Ossa

**Puerto Rico**

Alejandro Echeverri

**Trinidad y Tobago**

Catalina Lopez



# Información General del Mercado

28  
mercados

CARICOM y Asociados: 19 países +Puerto Rico +Rep. Dominicana, +Cuba +Aruba +Curazao +St. Marteen +Territorios Holandeses (Bonaire, St. Eustaquio y Saba)+Territorios Franceses (Guadalupe, Martinica , Saint. Martin y Guyana Francesa) +Territorios Americanos (Islas vírgenes Americanas)

Población

**42 Millones apx. (2011) incluye 24**

**economías:** Anguila, Antigua y Barbuda, Antillas Neerlandesas, Aruba, Bahamas, Barbados, Cuba, Dominica, Granada, Guadalupe, Haití, Islas Caimán, Islas vírgenes Británicas, Islas Vírgenes de los Estados Unidos, Islas Turcas y Caicos, Jamaica, Martinica, Montserrat, Puerto Rico, Republica Dominicana, Saint Kits y Nevis, Santa Lucia, San Vicente y las Granadinas y Trinidad y Tobago. (CEPAL)

Población Flotante

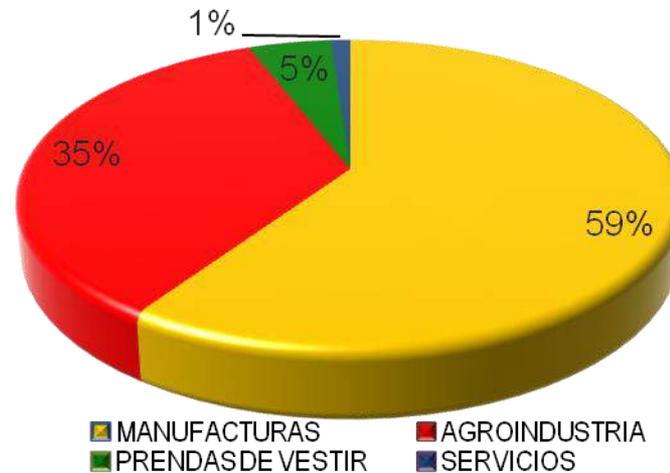
**Turistas: 27 Millones apx. (2011,** CTO, Incluye Aéreo + Cruceros. No incluye Belice).

Diversidad  
Cultura

**Latina, Europea, India, Americana y Afrocaribe**

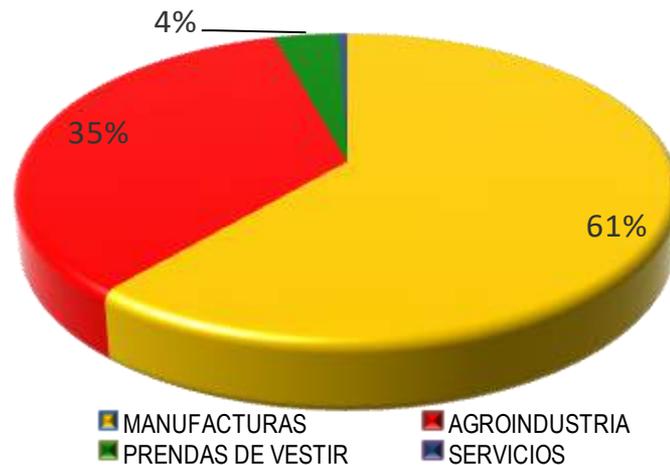


# El Caribe en cifras ene-dic 2011

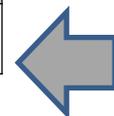


Gerencia-sector-subsector	Fob Us\$ 2010	Fob Us\$ 2011	Diferencia US\$	Variacion 2010-2011
MANUFACTURAS	363,542,814	403,438,846	39,896,032	11.0%
AGROINDUSTRIA	211,550,363	247,958,463	36,408,100	17.2%
PRENDAS DE VESTIR	28,900,511	25,078,467	-3,822,044	-13.2%
SERVICIOS	6,919,664	6,728,864	-190,800	-2.8%
NO TRADICIONAL	610,913,449	683,988,368	73,074,919	12.0%
TRADICIONAL	1,242,596,479	4,248,617,350	3,006,020,871	241.9%
TOTAL GENERAL	1,853,509,927	4,932,605,718	3,079,095,790	166.1%

# El Caribe en cifras Ene-Mayo 2012



Gerencia-sector-subsector	Fob Us\$ 2011	Fob Us\$ 2012	Diferencia US\$	Variacion 2011-2012
<b>MANUFACTURAS</b>	151,273,932	164,523,864	13,249,932	8.8%
<b>AGROINDUSTRIA</b>	<b>253,659,946</b>	<b>271,301,088</b>	<b>17,641,142</b>	<b>7.0%</b>
<b>PRENDAS DE VESTIR</b>	10,748,554	10,523,654	224,900	-2.1%
<b>SERVICIOS</b>	2,415,529	2,727,112	311,583	12.9%
<b>No Tradicional</b>	<b>253,659,946</b>	<b>271,301,088</b>	<b>17,641,142</b>	<b>7%</b>
<b>Tradicional</b>	1,960,035,333	1,425,331,824	534,703,509	-27.3%



# Incidencia de los tratados comerciales

- **TLC – Colombia- USA (Puerto Rico, mayo 15, 2012)**

- **Cero Arancel**

- <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14853>

- **Colombia - CARICOM (ACAP) fecha enero 1, 1999**

- **Cero Arancel para Materias Primas y Semi-Procesados**

- **15-20% Arancel**

- **Colombia – Republica Dominicana**

- **14-20% Arancel**



# Principales Características del TLC

-  **Libre acceso para el 97.5% de los productos de agroindustria.**
  - Frutas 77%
  - Verduras 90%
  - Vegetales procesados 88%
  - Flores 100%
  
-  **Más de 1.600 productos de las categorías de confección-textil y ropa lista para usar.**
  - Bienes manufacturados de cuero 90%
  - Calzado 73%
  - confecciones para el hogar 100%
  
-  **El 99,9% de los productos manufacturados colombianos estarán libres de aranceles.**
  
-  Ambas partes acordaron **eliminar ciertas figuras legales** que no facilitaban la prestación de servicios por parte de proveedores
  - No forzar la presencia local de proveedores
  - .No discriminación sobre las limitaciones con el número de proveedores,
  - No limitar el valor de los activos o transacciones
  - Número de empleados

<http://puertoricodoesitbetter.com/> (DDECPR)





## Posicionamiento de Marcas con estándares internacionales:

- ✓ Calidad
- ✓ Mercadeo
- ✓ Sensible al Precio
- ✓ Empaque y Etiquetado
- ✓ Bajos volúmenes (consolidación)
- ✓ Agilidad en tiempos de respuesta
- ✓ Posicionamiento de Marcas (Retail)
- ✓ Patrones de consumo con alta influencia americana y Europea
- ✓ Mantener esencia cultural del mercado: Caribe, India y África

# Tendencias del consumo en el Caribe

## Manufacturas: Marca + Logística

“Mercado sensible al precio donde el producto Colombiano se destaca por su **calidad** “

**Seguridad (desastres naturales)**



✓ Bajos volúmenes (consolidación)

# Oportunidades de negocios



# Oportunidades de negocios Puerto Rico

## Clientes

### •Agroindustria

- Snacks
- Dulces, chocolates
- Panadería congelada
- Confitería dura y blanda
- Galletería
- Snacks
- [Lácteos, azúcar, tabaco](#)
- [Flores](#)
- [Frutas y vegetales \( Frescos, procesadas y congelada- IQF\)](#)
- Pulpas
- Alimento para perros

### •Manufacturas

- Materiales de construcción en general
- Artículos de Ferrería
- Escobas, traperos, baldes y esponjas
- Dotación (Hotelera, hogar y oficina)
- Productos de madera (Puertas)
- [Autopartes](#)

### •Prendas

- Uniformes institucionales y corporativos
- [Ropa interior \(Brassieres\)](#)
- Ropa de control
- [Confecciones para el hogar](#)
- Ropa deportiva femenina
- Paquete completo
- Textiles e Insumos para confección
- Vestidos de baño
- [Calzado sintético](#)
- Joyería



VALIJA GITANA



# Oportunidades de negocios Puerto Rico

## Importador/Distribuidor

## Clientes

- Agroindustria

Panadería congelada  
Confitería dura y blanda  
Galletería  
Snacks



- Sector Eléctrico

Transformadores



**Elecmar PR**



- Materiales Construcción

Revestimientos



**Empresa Mazo**



- Metalmecánica

Perfilaría de acero



- Prendas de Vestir

Ropa deportiva femenina



PIBEN IMPORT



## **Tardío rendimiento:**

Palma  
Cacao  
Caucho  
Café

## **Hortifrutícola:**

Pitahaya  
Mango  
Feijoa  
Bananito  
Lima Tahití  
Uchuva  
Piña  
Maracuyá  
Lulo

Ají  
Espárrago  
verde  
Cebolla bullo  
Brócoli  
Coliflor  
Lechuga  
gourmet  
Alcachofa  
Banano  
Plátano  
exportación

## **Ciclo corto:**

Caña de azúcar  
Algodón  
Tabaco  
Papa amarilla

## **Biocombustibles:**

Biodiesel  
Etanol carburante

## **Sector Pecuario:**

Carne  
Leche  
Camarón de cultivo  
Tilapia

## **Sector forestal:**

Madera aserrada y pulpa  
**Flores**



# Oportunidades de negocios Republica Dominicana



## •Agroindustria

- Confitería blanda, dura y chocolate
- Galletería
- Snacks
- Conservas (Infantil)
- Grasas
- Endulzantes
- Fruta y verdura congelada
- Pulpa
- Flores (Rosas)
- Étnicos
- Lácteos
- Cárnicos
- Grasas para la industria

## Importadores



## Clientes



## •Manufacturas

- Productos de aseo y limpieza
- Dotación hogar
- Cosméticos
- Material eléctrico
- Artículos ferreteros
- Mobiliario
- Autopartes
- Aeroinflables y Material P.O.P
- Farmacéuticos
- Sistemas constructivos



# Oportunidades de negocios Republica Dominicana



## •Prendas

- Uniformes
- Dotación (hotelera, hogar y oficina)
- Materiales de construcción
- Uniformes institucionales y Corporativos
- Ropa interior
- Ropa de control
- Ropa de hogar
- Ropa pre-adolescentes
- Ropa informal
- Textiles e insumos para confección
- Ropa casual y de celebración
- Vestidos de baño
- Accesorios
- Zapatos (Plataformas y adornos)

## Franquicias

## •Servicios

- Servicios de ingeniería y construcción
- Software y TI.

## Importadores



## Clientes



## **Agroindustria**

- Embutidos: específicamente salchichas
- Galletería y Confitería
- Harinera, molinería y panadería
- Aceites y grasas
- Granos.
- Enlatados: vegetales en lata de 3 kgs.

## **Sector Manufacturas**

- Sistemas constructivos en general
- Productos de aseo para el hogar, personal e industrial:  
Detergentes, limpiadores, desinfectantes, jabones
- Dotación hotelera, hogar y oficina
- Manufacturas de hierro o acero
- Materiales de construcción
- Acabados para la construcción (remodelación)
- Maderas
- Muebles
- Tejas plásticas y pisos de madera plástica wpc (decking)
- Mobiliario sanitario.
- Dotación hogar e institucional (aseo)

## **Prendas**

- Uniformes institucionales y corporativos

## 1. Empresas de Capital Mixto:

Empresas extranjeras radicadas en la isla de Capital Español, Canadiense, Francés, Holandés, Panameño y Chileno.

- Por lo general no necesitan autorización estatal para sus importaciones.
- Usualmente los términos de pago se negocian a 30, 45, 60 ó 120 días
- Normalmente las ventas tienen que ser CIF (puertos de Cuba).

## 2. Empresas de capital cubano:

- Se necesitan permisos del estado
- Usualmente el estado cubano paga a 360 días.



## Ministerio de la Construcción (MICONS)

**Grupo Industrial de  
Suministros y  
Transporte a la  
Construcción  
(GESTCONS)**

Instituto Nacional de  
Recursos Hidráulicos  
(IRNH)

**Empresa Importadora y  
Exportadora de la Construcción  
(IMECO)**

Comercializadora Escambray

Empresa de Comercialización y  
Montaje Especializado (ECME)

**Empresa Central de Equipos  
Hidráulicos (Cubahidráulica)**

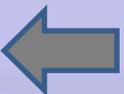
**Aguas de La Habana**

Centrales minihidroeléctricas  
(175 en funcionamiento, 26  
conectadas al SEN)

Lo más importante para un exportador interesado en vender a Cuba:

- Facturación en Euros.
- Crear cuenta de compensación en Euros en Colombia
  - ✓ BBVA, Banco Santander.
- Formas de Pago:
  - ✓ Recomendamos pedir un anticipo mínimo del 50%.
  - ✓ Pedir carta de crédito confirmada a través de un Banco Europeo (debido a que estos tienen depósitos colaterales con Banco Central de Cuba).

Nota: Es importante que el exportador conozca que no puede realizar ningún tipo de transacción a través de un banco estadounidense ya que puede ser incautado en su totalidad por las autoridades americanas (Ley Helms Burton de Embargo a Cuba .....)



# Oportunidades de negocios en Haití

## Agroindustria

- Confitería
- Harinera
- Molinería y panadería
- Aceites y grasas
- Alimentos para bebe (compotas)

## Sector Manufacturas

- Productos de aseo para el hogar, personal e industrial:  
Detergentes, limpiadores, desinfectantes, jabones en general
- Dotación hogar y oficina
- Desechables
- Materiales de construcción
- Ferretería (Herramientas agrícolas)

## Prendas

- Uniformes industriales
- Ropa casual
- Vestidos de baño
- Ropa infantil
- Calzado formal de dama
- Calzado de dotación

## Servicios

- Servicios de ingeniería y construcción



## Reconstrucción de Haití

### 1. Existe un plan definido para el Desarrollo para Haití?

Plan de acción de reconstrucción de Haití (PDNA) / Naciones Unidas (UN) y el gobierno de Haití  
([http://www.eclac.cl/mexico/noticias/noticias/0/38920/Action\\_Plan\\_Spanish.pdf](http://www.eclac.cl/mexico/noticias/noticias/0/38920/Action_Plan_Spanish.pdf))

### 2. Cuales son los organismos internacionales que intervendrán en este proyecto de reconstrucción y cuál es el monto disponible?

- ✓ Banco Mundial, Naciones Unidas, Banco de Desarrollo Interamericano
- ✓ 11.5 billones de Dólares

### 3. Cuando entra en acción el plan de reconstrucción?

- ✓ **Corto Plazo:** La primera fase tardara 18 meses,
- ✓ **Largo Plazo:** La segunda fase durara 10 años aproximadamente.

### 4. Como podría un exportador participar en las oportunidades inmediatas que se están presentando en Haití?

- ✓ Estar en el lugar de los hechos
- ✓ Establecer alianzas con socios locales.

### 5. Como podría participar en la reconstrucción de Haití?

- ✓ **A mediano plazo:** inversión directa con un aliado local.
- ✓ **A largo plazo:** exportando productos y haciendo parte de proyectos gubernamentales.

### 6. Que es UN global Market (UNGM)?

- ✓ Es el portal de compras de NU
- ✓ **UNGM** Congrega a más de 37 agencias de NU y esta abierto a empresas privadas.

### 7. Como puedo acceder a los proyectos generados por UNGM?

Debe ingresar a [www.ungm.org](http://www.ungm.org) y registrarse en línea.



# Oportunidades de negocios Aruba y Curacao

## Manufacturas

- Productos de aseo (hogar, personal e industrial, detergentes)
- Dotación hotelera, hospital, hogar y oficina
- Materiales de construcción

**EUROP-AM** TRADING (CURAÇAO) N.V.



## Agroindustria

- Confitería
- Galletería
- Preparaciones alimenticias diversas (snacks)
- Aceites y grasas
- Jugos y bebidas no alcohólicas
- Frutas y verduras (frescos y congelados)



*Pietersz Import & Co.*



## Prendas

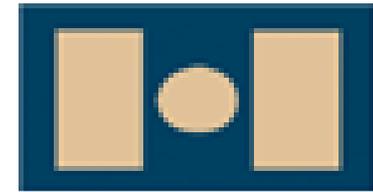
- Ropa Casual de Mujer
- Ropa de celebración
- Ropa interior
- Ropa infantil
- Uniformes industriales y corporativos
- Vestidos de baño
- Calzado formal de dama
- Calzado de dotación



## Agroindustria

- Confitería
- Alimentos para mascotas
- Pulpas de fruta
- Café instantáneo
- Marca privada para leche UHT
- Verduras congeladas
- Harina de Maíz
- Frutas, Verduras y Carne (aun sin admisibilidad)

## Importadores/Distribuidores



H A D C O

G R O U P



A Division of Trading and Distribution Limited



WIT WEST INDIAN TRADERS LTD.



Aistons Marketing Company Ltd.

# Oportunidades de negocios CARICOM

## Manufacturas

- Materiales de construcción
- Muebles para el hogar
- Autopartes
- Artículos de dotación hospitalaria
- Artículos de aseo

## Importadores/Distribuidores



## Prendas

- Camisetas Polo
- Jeans
- Accesorios
- Ropa interior

Cadel Trading →



## Servicios

- Servicios de ingeniería y construcción
- Software y TI.



# Caso Exitoso

# Bombon

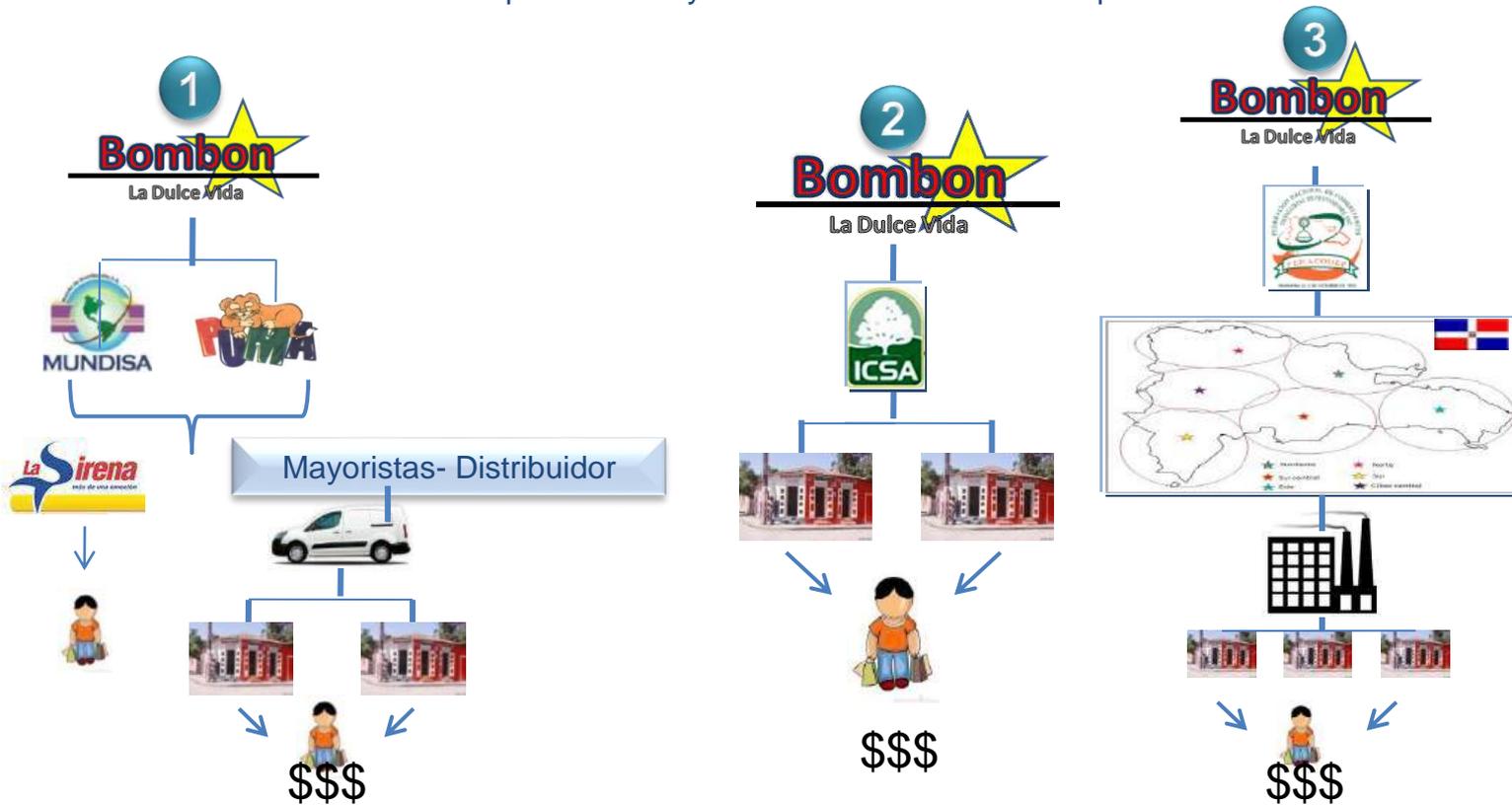
La Dulce Vida

1999 – 2009 →  Importador-Mayorista (Único distribuidor)

1999 - actual →  +  +  +  ...

Importador- Mayorista
Detallista- Importador

La distribución es clave para aumentar ventas. Se triplicaron las ventas en tres años



# Cadena de valor o Mapa de precios

<b>Cadena de importadores mayoristas</b>		
<b>PRODUCTO</b>		<b>caramelo</b>
BOLSAS		24
UNIDADES		100
Cajas x Contenedor		2,328
Total FOB		52,008
Costo Flete		1,100
<b>COSTO USD/caja</b>		<b>18.10</b>
<b>FOB / caja</b>		<b>22.34</b>
<b>MARGEN EXPORTADOR</b>	<b>23.43%</b>	
% Flete	2.12%	
Flete		\$ 0.47
Seguro	1.80%	\$ 0.41
<b>Total CIF / caja</b>		<b>\$ 23.22</b>
<b>Arancel</b>	<b>20.0%</b>	\$ 4.64
% Gastos de Internacion	2%	0.557
Costo usd en Bodega x Caja		\$ 28.42
Costo \$RD en Bodega x Caja	39,31	\$ 1,117.19
<b>Costo \$RD en Bodega x bolsa</b>		<b>\$ 46.55</b>
<b>MARGEN IMPORTADOR MAYORISTA</b>	<b>18%</b>	
PRECIO MAYORISTAS SIN IVA		\$ 54.92
PRECIO MAYORISTAS CON IVA bolsa	16%	\$ 63.72
PRECIO DE VENTA CAJA CON IVA		\$ 1,529
<b>PRECIO DE VENTA DISTRIBUIDOR- MAYORISTA</b>	<b>5%</b>	<b>\$ 66.90</b>
<b>PRECIO DE VENTA DISTRIBUIDOR - DETALLISTA</b>	<b>5%</b>	<b>\$ 70.25</b>
COSTO UNIDAD DETALLISTA		\$ 0.70
<b>PVP</b>		<b>\$ 1.00</b>
<b>MARGEN DETALLISTA</b>	<b>30%</b>	

## A la hora de buscar un Aliado

- ✓ Realice un viaje de inspección
- ✓ Investigue los posibles distribuidores y el perfil de cada uno:
  - Por qué me sirve?
  - A qué canales vende?
  - Qué otras líneas tiene?
  - A dónde llega?
  - Cómo es su estructura? (vendedores y camiones)
  - Monto de ventas anual.
- ✓ No todos los distribuidores pueden ser sus aliados, usted escoge, decide.

## Márgenes

Colmado/ : entre 20 y 25%  
Mayorista Distribuidor : entre 5 y 10%  
Importador Mayorista: entre 12 y 18%  
Importador Detallista: entre 20 y 25%

## Cuando negocie con su Aliado

- ✓ Estudie el mercado
- ✓ Conozca su competencia en sitio
- ✓ Asesórelo en precios y márgenes
- ✓ Convénzalo que es una relación Gana – Gana.
- ✓ Él no le esta haciendo un favor a usted.
- ✓ Dé valor agregado a su producto y a su cliente a través de capacitación, asesoría, calidad y servicio.
- ✓ Ponga un representante de su compañía local para que le haga seguimiento a su cliente.
- ✓ Establezca metas a su cliente en distribución y número de pedidos de compra.



# Como llegar a estos mercados

[Sondeos y Agendas comerciales](#)

[Participación en Ferias y Eventos de Proexport](#)

[Buenas prácticas](#)

## +200 COMPRADORES EN 2012

### FERIAS

- Colombiatex
- IFLS
- Plataforma K
- Feria del Libro
- Meditech
- Construferia
- Andigrafica
- Expoempaque
- Expo artesanias
- Macrorueda Agroindustrial
- Macrorueda NY (PR)
- **Macrorueda Centroamerica y Caribe (12-13 Sept.)**
- EIMI
- Colombiamoda
- Rueda Autopartes
- Expocamacol
- Salud y Belleza
- Softic

### EVENTO

- Swimshow
- Dominicana Moda
- Misión Pymes a RD
- Show Room Flores en PR
- Feria ASONAHORES RD
- Feria de la Habana (Cuba)
- Misión exportadores de Manufacturas TT
- Misión Exportadores de Agroindustria TT.
- Misión Salud Curazao
- Misión de Exportadores de Envases y Empaques a Caribe
- Presentación oferta Exportable/ Jamaica (Buque Gloria).



“ We placed an order a couple months ago for the **“OTC PRODUCTS”**. To date, because of packaging issues we have not been able to receive the shipment. I have sent a number of emails to you previously enquiring about the status of the shipment, with no direct response from you. Can you please advise if the Colombian company is interested in developing a business relationship with **AMCO (Alstons Marketing Company Limited)** or should we explore other opportunities ”





- ✓ *Conocimiento de la logística de envío*
  - *Oferta servicios logísticos de consolidación de carga*
  - *Puertos, tiempos y conectividad*
- ✓ *Precios en US\$*
- ✓ *Alianzas estratégicas empresas locales (Portafolio vs logística)*
- ✓ *Seguimiento a pedidos, licitaciones y proyectos*
- ✓ *Preparación de oferta con estándares internacionales*
  - *Inspecciones, Embalajes, Normas y Requisitos*
- ✓ *Personal bilingüe en exportaciones*
- ✓ *Catálogos digitales y páginas web en el idioma del mercado*
- ✓ *INCOTERMS (flexibilidad: DDP, CIF, FOB)*
- ✓ *Tener la información preparada*
- ✓ ***Participación en Ferias y Eventos de PROEXPORT***  
[www.macrorruedsaproexport.com/centroamericaycaribe2012](http://www.macrorruedsaproexport.com/centroamericaycaribe2012)

Thank you Gracías Dank Obrigado Grâce Obrigado Grâce G  
**Grâce** おかげで Gracías **Grâce** Dank おかげで Dank  
おかげで **Dank** Obrigado **Grâce** Dank おかげで Dank  
Grâce Obrigado **Grâce** Gracías Gracías **Grâce** Obrig  
Grâce おかげで **Gracías** Thank you おかげで  
Thank you Gracías **Dank** おかげで おかげで **Grâce** Obrigad  
do **Dank** **Grâce** **Grâce** Obrigado Dank **Grâce** **Dank** おかげ  
as **Grâce** **Thank you** おかげで **Gracías** **Grâce**  
**Dank** Obrigado おかげで **Grâce** Thank you Obrigado **Thank you**  
ce おかげで **Dank** **Grâce** **Dank** **Grâce** おかげで Gracía  
racías **Dank** Obrigado **Obrigado** **Grâce** おかげで Gracía  
ce Gracías **Grâce** Thank you Gracías おかげで **Dank** Obrigado  
brigado **Gracías** **Obrigado** **Grâce** Dank Gracías **Obrigado** **Grâce** Gr  
nk you **Gracías** **Obrigado** Gracías **Grâce** おかげで  
Gracías Obrigado **Grâce** **Grâce** **Gracías** Thank you Gracías **Dank**

